

Ekonomia

Ekonomia

redakcja naukowa

Krystyna Poznańska

Kamil M. Kraj



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Publikacja jest rezultatem projektu „Stypendia – dla nauki, dla rozwoju, dla Mazowsza”, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Priorytet VIII „Regionalne kadry gospodarki”, Działanie 8.2. „Transfer wiedzy”, Poddziałanie 8.2.1. „Wsparcie dla współpracy sfery nauki i przedsiębiorstw”.

Recenzenci

Barbara Bojewska
Tomasz Dołęgowski
Anna Mokrysz-Olszyńska
Tomasz Kuszewski
Teresa Pakulska
Krystyna Poznańska

Redaktor

Magdalena Rokicka

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2015
Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy zabronione.

Wydanie I

ISBN 978-83-8030-008-8

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162
tel. +48 22 564 94 77, 22 564 95 46
www.wydawnictwo.sgh.waw.pl
e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

Projekt i wykonanie okładki

Monika Trypuz

Zdjęcie na okładce

©iStockphoto.com/Zelfit

Skład i łamanie

DM Quadro

Druk i oprawa

QUICK-DRUK s.c.
tel. +48 42 639 52 92
e-mail: quick@druk.pdi.pl

Zamówienie 112/VIII/15

SPIS TREŚCI

<i>Krystyna Poznańska, Kamil M. Kraj</i> Wprowadzenie	7
<i>Paweł Chrostek*</i> Wybór zawodu przez pracownika a poziom wykształcenia i umiejętności	11
<i>Anna Kania*</i> Altruizm w gospodarce, czyli ekonomia daru w teorii i w praktyce	27
<i>Paulina Kupis*</i> Prawo upadłościowe jako narzędzie ograniczania negatywnych skutków niewypłacalności przedsiębiorcy – znaczenie ekonomiczne i dysfunkcje	53
<i>Radosław Malik*</i> Rola aglomeracji miejskich w Polsce w offshoringu usług biznesowych	73
<i>Marta Marszałek*</i> Analiza nierynkowej działalności wytwórczej gospodarstw domowych w Polsce w 2011 roku. Satelitarny rachunek produkcji domowej	95
<i>Michał Masior*</i> Metodologia pomiarów instytucji	115
<i>Tomasz Napiórkowski*</i> Rola wykształcenia siły roboczej w przyciąganiu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do gospodarek Europy Środkowej w latach 1997–2012	135
<i>Tomasz Niedziółka*</i> Instytucjonalne uwarunkowania rozwoju usług w chmurze	157
<i>Edyta Zduńska-Leseux*</i> Luka innowacyjna pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce i w Unii Europejskiej	179

* Autorzy są stypendystami projektu „Stypendia – dla nauki, dla rozwoju, dla Mazowsza”, realizowanego przez Szkołę Główną Handlową w Warszawie na stacjonarnych i niestacjonarnych studiach doktoranckich, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.

WPROWADZENIE

Niniejsza publikacja jest zbiorową monografią zawierającą opracowania doktorantów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, stypendystów projektu „Stypendia – dla nauki, dla rozwoju, dla Mazowsza”. Projekt realizowany od marca 2012 r. do listopada 2015 r., był współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Priorytet VII „Regionalne kadry gospodarki”, Działanie 8.2. „Transfer wiedzy”, Poddziałanie 8.2.1. „Wsparcie dla współpracy sfery nauki i przedsiębiorstw”.

Głównym celem projektu było zwiększenie efektywności pracy naukowo-badawczej i podwyższenie kwalifikacji do pracy dydaktycznej doktorantów. W okresie jego realizacji wsparcie uzyskało 29 osób, które jako stypendystki i stypendyści projektu wykazały się postępowaniem na następujących polach aktywności:

- przygotowanie rozprawy doktorskiej,
- uczestnictwo w konferencjach naukowych, seminariach oraz warsztatach naukowych, zarówno w kraju, jak i za granicą,
- uczestnictwo w projektach badawczych – realizowanych lub współorganizowanych przez Szkołę Główną Handlową w Warszawie,
- prezentacja opracowań naukowych w czasopiśmie krajowych i zagranicznych,
- prowadzenie zajęć dydaktycznych na studiach licencjackich i magisterskich.

Jednym z efektów realizacji projektu „Stypendia – dla nauki, dla rozwoju, dla Mazowsza” jest niniejsza monografia, w której zaprezentowano prace naukowo-badawcze stypendystek i stypendystów projektu. Poszczególne opracowania dotyczą zagadnień z zakresu ekonomii. Mają one charakter aplikacyjny bądź przyczyniają się do wzbogacenia dorobku naukowego z danej dyscypliny naukowej.

W pierwszym opracowaniu podjęto próbę zbadania relacji pomiędzy kapitałem ludzkim posiadanym przez pracownika a wykonywanym zawodem. Zgodnie z koncepcją przyjętą przez autora kapitał ludzki uwzględnia wykształcenie i posiadane przez pracownika umiejętności numeryczne, komputerowe oraz rozumienie tekstu pisanego. Wyniki przedstawionych badań empirycznych wskazują, iż wybór zawodu jest uzależniony od posiadanych elementów kapitału pracownika.

Przedmiotem rozważań w opracowaniu Anny Kani jest ekonomia daru, definiowana jako bezinteresowna, niewzajemna i wydłużona w czasie wymiana dóbr, której uczestnicy podnoszą w ten sposób jakość życia swojej społeczności lub społeczeństwa jako całości. Opierając się na takiej definicji ekonomii daru, autorka omówiła

różnice między ekonomią daru a ekonomią rynkową i kulturą daru oraz motywy działań altruistycznych. Ponadto zaprezentowała przejawy ekonomii daru w ujęciu kulturowym. Podjęła też wątek ekonomii daru w gospodarce polskiej, wskazując na jej zbieżność z wybranymi działaniami społeczno-gospodarczymi, np. zaangażowaniem na rzecz społeczności lokalnej.

W opracowaniu przygotowanym przez Paulinę Kupis podjęto tematykę bankructw przedsiębiorstw i prawa upadłościowego. Problem bankructwa autorka rozpatruje na tle wybranych teorii ekonomicznych, począwszy od nurtu klasycznego, a na ekonomii instytucjonalnej skończywszy. Wskazuje, iż zjawisko to jest wciąż niedostatecznie rozpracowane. Dlatego też rośnie znaczenie narzędzi nakierowanych na łagodzenie negatywnych skutków niewypłacalności przedsiębiorstw. Jednym z nich jest prawo upadłościowe i naprawcze. Autorka analizuje funkcje prawa upadłościowego i podkreśla niską skuteczność polskich postępowań upadłościowych, prowadzonych na podstawie norm prawa upadłościowego.

Radosław Malik w swoim opracowaniu zajął się problemem offshoringu usług biznesowych, a w szczególności rolą aglomeracji miejskich w Polsce dla lokalizacji tych ośrodków. Na początku swoich rozważań wyodrębnił motywy delokalizacji działalności gospodarczej, zdefiniował podstawowe pojęcia istotne dla analizy procesu przenoszenia usług biznesowych, w tym pojęcie offshoringu i usług biznesowych. Następnie omówił zakres rozwoju offshoringu usług biznesowych w Polsce w latach 2009–2013. Zasadnicza uwaga w opracowaniu została skoncentrowana na analizie głównych lokalizacji dla offshoringu w Polsce. W analizie autor uwzględnił siedem lokalizacji, tj. Kraków, Warszawę, Wrocław, Trójmiasto, Łódź, aglomerację śląską i Poznań. Oceniał pozycję konkurencyjną tych aglomeracji dla lokalizacji usług offshoringowych.

Marta Marszałek w swoim opracowaniu zajęła się problemem wyceny wartości rynkowej i nierynkowej działalności wytwórczej realizowanej w sektorze gospodarstw domowych w Polsce. Podkreśliła celowość prowadzenia wyceny tej działalności, omówiła te dotychczas przeprowadzone wyceny pracy domowej gospodarstw domowych, a następnie omówiła podstawowe założenia, które przyjęła w rachunku działalności wytwórczej gospodarstw domowych. Przytoczone przez Autorkę wyniki wyceny produkcji gospodarstw domowych w Polsce w 2011 r., świadczą o tym, że główna część produkcji jest wytwarzana poza obszarem składowych PKB.

Przedmiotem rozważań w kolejnym rozdziale są instytucje i sposób ich pomiaru. Autor definiuje instytucje, wyodrębnia ich rodzaje oraz przytacza sposoby ich pomiaru i ich ograniczenia. Wskazuje na konieczność wykorzystania wielu zróżnicowanych wskaźników do ich oceny. Wskaźniki powinny odnosić się do źródeł danych, rodzaju zmiennych i metod konstrukcji. Nie można polegać wyłącznie na jednym wskaźniku. Ponadto należy dobrze zrozumieć metodologię danego wskaźnika przed podjęciem pracy oceny instytucji.

Tomasz Napiórkowski podjął się próby określenia roli, jaką odegrało średnie wykształcenie w przyciąganiu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do gospodarki czterech krajów, tj. Czech, Węgier, Polski i Słowacji, w latach 1997–2012. Rozpoczynając swoje rozważania zaprezentował model statystyczny, którego współczynniki zostały oszacowane za pomocą metody najmniejszych kwadratów, a następnie wykorzystując dostępne dane statystyczne odnośnie do poziomu skumulowanych inwestycji bezpośrednich i udziału osób z wykształceniem średnim w ogólnej ilości siły roboczej, zajęł się oszacowaniem modelu. Z przeprowadzonej analizy wynika, iż istnieje pozytywny związek między edukacją a poziomem inwestycji bezpośrednich w krajach objętych analizą.

W tekście autorstwa Tomasza Niedziółki przedstawiono instytucjonalne uwarunkowania rozwoju rynku usług w chmurze. Punktem wyjścia rozważań Autora są definicje usług w chmurze, spotykane w literaturze polskiej i zagranicznej. Następnie omówiono pojęcie instytucji formalnych i nieformalnych, ich powiązania. Zasadnicza uwaga w opracowaniu została poświęcona tym instytucjom, które odnoszą się do usług chmurowych w Polsce. Autor wskazuje ponadto na zaufanie jako rezultat oddziaływania instytucji.

W ostatnim rozdziale Edyta Zduńska-Leseux skoncentrowała się na problematyce innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw. Zaprezentowała założenia metodyczne i wyniki analizy luki innowacyjnej pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce i w Unii Europejskiej. Podstawą analizy są dane dostępne w *European Innovation Scoreboard 2004–2009* i *Innovation Union Scoreboard 2010–2014*.

Rozważania podjęte przez Autorów poszczególnych opracowań zawierają wyniki ich prac naukowo-badawczych prowadzonych na potrzeby prac doktorskich. Dlatego lekturę niniejszej publikacji polecamy zarówno naukowcom zajmującym się problematyką prezentowaną w poszczególnych tekstach, jak i praktykom gospodarczym.

Krystyna Poznańska

kierownik projektu „Stypendia – dla nauki, dla rozwoju, dla Mazowsza”

Kamil M. Kraj

sekretarz projektu „Stypendia – dla nauki, dla rozwoju, dla Mazowsza”

WYBÓR ZAWODU PRZEZ PRACOWNIKA A POZIOM WYKSZTAŁCENIA I UMIEJĘTNOŚCI

STRESZCZENIE

Celem opracowania jest zbadanie relacji pomiędzy kapitałem ludzkim posiadanym przez pracownika a wykonywanym zawodem. W badaniu zostały uwzględnione dwa rodzaje kapitału ludzkiego. Pierwszy rodzaj to wykształcenie formalne, natomiast drugi to faktyczne umiejętności posiadane przez pracownika. W badaniu uwzględniono następujące umiejętności: numeryczne, komputerowe i rozumienie tekstu pisanego. Wykorzystując dane z badania PIAAC dla Polski, pokazano, że oba rodzaje kapitału ludzkiego różnicują w sposób istotny typ wykonywanego zawodu. Pracownicy z wyższym poziomem wykształcenia i umiejętności cechują się wyższym prawdopodobieństwem wyboru zawodów niefizycznych o wyższych wymaganiach. Jednak analiza interakcji tych dwóch rodzajów kapitału ludzkiego wskazuje na zróżnicowanie związku pomiędzy umiejętnościami a wyborem zawodu według wykształcenia. Wyniki wskazują, że szansa na pracę w zawodach niefizycznych wraz ze wzrostem umiejętności rośnie znacznie wolniej w przypadku osób z wykształceniem średnim niż osób z wykształceniem wyższym.

Słowa kluczowe: kapitał ludzki, umiejętności, wybór zawodu

Wstęp

Postęp technologiczny jest jednym z głównych czynników odpowiedzialnych za zmiany zachodzące na rynku pracy. Jak argumentują Katz i Murphy, zmiana technologiczna przyczynia się współcześnie do wzrostu zapotrzebowania na pracowników

o wysokich kwalifikacjach¹. Badanie Katz i Murphy dotyczyło Stanów Zjednoczonych, jednak analogiczne zjawisko zostało zaobserwowane w wielu krajach rozwiniętych i o średnim dochodzie². Polska na tym tle nie jest wyjątkiem³. Ponadto Autor, Murnane i Levy wskazują, że nie tylko poziom, lecz także rodzaj umiejętności i kwalifikacji wykorzystywanych w pracy ulega zmianie⁴. Co wiąże się bezpośrednio z tym, że wraz ze zmianą technologiczną praca staje się coraz bardziej heterogeniczna. W Stanach Zjednoczonych na początku XX wieku 25% pracujących mężczyzn określało swój zawód jako robotnik⁵. Dzisiaj liczba specjalizacji i zawodów jest znacząco większa. W klasyfikacji ISCO (*International Standard Classification of Occupations*) wyróżniono 436 zawodów (na poziomie czterocyfrowym).

W związku z zachodzącymi zmianami na rynku pracy coraz ważniejsze staje się zagadnienie wyboru zawodu przez pracownika w kontekście posiadanego przez niego kapitału ludzkiego. Stąd też celem badania było określenie relacji pomiędzy kapitałem ludzkim a wykonywanym zawodem. W opracowaniu wykorzystywane będzie określenie „wybór” zawodu. Może to wskazywać, że ostateczną decyzję co do rodzaju zatrudnienia podejmuje pracownik. Jednak poprzez pojęcie wyboru będziemy rozumieć obecne miejsce pracy. Stąd też należy mieć na uwadze, że wybór odnosi się do wyboru dokonanego. Inaczej mówiąc jest to wybór uwzględniający ograniczenia związane nie tylko z własnym kapitałem ludzkim czy też preferencjami, lecz także z ograniczeniami wynikającymi ze strony popytowej, czyli oczekiwaniami pracodawców.

W opracowaniu weryfikacji empirycznej zostały poddane następujące hipotezy badawcze:

- Im wyższy poziom wykształcenia, tym wyższe prawdopodobieństwo wyboru zawodu niefizycznego – przy założeniu tych samych umiejętności.
- Im wyższy poziom umiejętności, tym wyższe prawdopodobieństwo wyboru zawodu niefizycznego – przy założeniu tego samego poziomu wykształcenia.
- Związek pomiędzy poziomem umiejętności a wyborem zawodu zależy od poziomu wykształcenia – wzrost prawdopodobieństwa wyboru zawodów o wyższych wymaganiach wynikający ze wzrostu umiejętności jest większy w przypadku osób z wykształceniem wyższym.

¹ L. Katz, K. Murphy, *Changes in Relative Wages, 1963–1987: Supply and Demand Factors*, „The Quarterly Journal of Economics” 1992, no. 107(1), s. 35–78.

² E. Berman, J. Bound, S. Machin, *Implications Of Skill-Biased Technological Change: International Evidence*, „The Quarterly Journal of Economics” 1998, no. 113(4), s. 1245–1279.

³ G. Cazzavillan, K. Olszewski, *Skill-Biased Technological Change, Endogenous Labor Supply and Growth: a Model and Calibration to Poland and the US*, „Research in Economics” 2011, no. 65(2), s. 124–136.

⁴ D. Autor, F. Levy, R. Murnane, *The Skill Content Of Recent Technological Change: An Empirical Exploration*, „The Quarterly Journal of Economics” 2003, no. 118(4), s. 1279–1333.

⁵ C. Goldin, *Labor Markets in the Twentieth Century*, „NBER Historical Working Papers 0058” 1994, National Bureau of Economic Research, Inc.

Przed opisem zastosowanej metody i wyników badania warto zdefiniować pojęcie kapitału ludzkiego. Opracowanie ma charakter empiryczny, dlatego też posługiwanie się wyłącznie abstrakcyjnym pojęciem jest niewystarczające. W badaniu wyróżniono dwa rodzaje kapitału ludzkiego. Pierwszy rodzaj kapitału ludzkiego to wykształcenie nabyte przez uczestnictwo w systemie edukacji. Drugi rodzaj kapitału ludzkiego to faktyczne umiejętności pracownika. Oba te rodzaje odnoszą się do różnych koncepcji kapitału ludzkiego, jednak w istotnym stopniu się uzupełniają.

Klasyczna teoria kapitału ludzkiego zapoczątkowana w pracach Beckera ujmowała kapitał ludzki jako jednowymiarowy indeks⁶. Dzięki pracy Mincera, który argumentował, że głównym źródłem kapitału ludzkiego jest edukacja, kapitał ludzki zaczęto utożsamiać z liczbą lat nauki i poziomem wykształcenia⁷. Model Mincera stanowi podstawę badań nad determinantami wynagrodzenia⁸. Natomiast pierwsze badania nad wyborem zawodów w obrębie klasycznego podejścia do kapitału ludzkiego zostały przeprowadzone przez Boskin i Polachek. Boskin stara się wyjaśnić wybory zawodów, zakładając, że pracownik podejmujący decyzję bierze pod uwagę trzy czynniki: oczekiwane zdyskontowane dochody z pracy, koszt szkolenia i stratę dochodu związaną z bezrobociem⁹. Polachek rozwija natomiast klasyczną teorię kapitału ludzkiego uwzględniając nie tylko ilość, lecz także aspekt jakościowy kapitału ludzkiego i łączy to z wyborem zawodu¹⁰. Jest to uzupełnienie klasycznej teorii kapitału ludzkiego w tym znaczeniu, że w pierwszym podejściu do modelowania kapitału ludzkiego uwzględniono jedynie aspekt produktywności, a pominięto różnice w ścieżkach karier. Polachek wykorzystuje zaproponowany przez siebie model do analizy segregacji zawodowej według płci.

Z czasem zaczęto poszerzać potencjalną listę możliwych determinantów wyboru zawodowego. Początkowo do nielicznej grupy zmiennych opisujących pracownika i dane miejsce pracy zaczęto dodawać coraz to bardziej szczegółowe zmienne. Takim przykładem są np. cechy osobowości danej osoby¹¹. Zaczęto uwzględniać także wielowymiarowość kapitału ludzkiego. Przykładem uwzględnienia wielowymiarowości kapitału ludzkiego w modelowaniu wyboru zawodu jest badanie przeprowadzone

⁶ G. Becker, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, University of Chicago Press, Chicago 1964.

⁷ J. Mincer, *Schooling, Experience, and Earnings*, „NBER Books” 1974, National Bureau of Economic Research, Inc.

⁸ J. Heckman, L. Lochner, P. Todd, *Earnings Functions, Rates of Return and Treatment Effects: The Mincer Equation and Beyond*, „Handbook of the Economics of Education 1” 2006, s. 307–458.

⁹ M. Boskin, *A Conditional Logit Model of Occupational Choice*, „Journal of Political Economy” 1974, s. 389–398.

¹⁰ S. Polachek, *Occupational Self-Selection: A Human Capital Approach to Sex Differences in Occupational Structure*, „The Review of Economics and Statistics” 1981, no. 63(1), s. 60–69.

¹¹ R. Ham, P. Junankar, R. Wells, *Occupational Choice: Personality Matters*, „IZA Discussion Papers 4105” 2009, Institute for the Study of Labor (IZA).

przez Yamaguchi¹². Jednak warto podkreślić, że Yamaguchi stosuje podejście pośrednie do mierzenia umiejętności. W tym podejściu umiejętności pracownika są mierzone przez wykonywane przez niego zadania w pracy. Dla przykładu, jeżeli pracownik wykonuje zadania wymagające umiejętności analitycznych na wysokim poziomie, to takie umiejętności są mu przypisane. Nie są to faktyczne umiejętności pracownika, ale implikowane przez wykonywany zawód. Oczywistą wadą tej miary jest to, że może ona odbiegać istotnie od faktycznego poziomu umiejętności pracownika. Zaletą niewątpliwie jest to, że jest ona stworzona na podstawie informacji o wykonywanym zawodzie. Informacja taka jest powszechnie uwzględniana w dużych badaniach ankietowych przeprowadzanych przez krajowe urzędy statystyczne.

Alternatywę dla sposobu pośredniego mierzenia umiejętności stanowi metoda bezpośrednia, oparta na testowaniu umiejętności populacji poprzez różnego rodzaju testy i sprawdziany¹³. Ze względu na swój charakter i związane z tym koszty badania takie są rzadko przeprowadzane. Jednym z takich badań jest PIAAC (*Programme for the International Assessment of Adult Competencies*). W badaniu tym osoby dorosłe są poddawane testom oceniającym umiejętności numeryczne, rozumienie tekstu pisanego i umiejętności komputerowe.

W dalszej części opracowania przedstawiono metody i wyniki weryfikacji hipotez badawczych. Wykorzystano w tym celu dane z badania PIAAC. W badaniu uwzględniono trzy rodzaje umiejętności: numeryczne, zrozumienia tekstu pisanego i komputerowe. Wyniki estymacji modelu multilogitowego wskazują, że poziom wykształcenia i wszystkich umiejętności w sposób istotny różnicują wybory zawodów. Im wyższy poziom wykształcenia i poziom umiejętności, tym wybrany zawód wymaga większych kwalifikacji. Dodatkowo wzrost prawdopodobieństwa wyboru zawodu o wyższych wymaganiach jest większy w przypadku wzrostu umiejętności u pracownika z wykształceniem wyższym niż u pracownika z wykształceniem średnim.

W następnym rozdziale zostanie omówione źródło danych. Następnie zostanie opisany model ekonometryczny wykorzystany w badaniu, a dalej – wyniki estymacji modelu. Na końcu jest zawarte podsumowanie.

1. Opis danych wykorzystanych w badaniu

Podstawowym źródłem danych badania jest PIAAC (*Programme for the International Assessment of Adult Competencies*). Jest to badanie przeprowadzone w 24 krajach,

¹² S. Yamaguchi, *Career and Skill Formation: A Dynamic Occupational Choice Model with Multidimensional Skills*, „Meeting Papers 7292007”, Society for Economic Dynamics.

¹³ E. Hanushek, G. Schwerdt, S. Wiederhold, L. Woessmann, *Returns to Skills around the World: Evidence from PIAAC*, „IZA Discussion Papers 7850” 2013, Institute for the Study of Labor (IZA).

którego celem jest ocena umiejętności osób dorosłych. Jest to badanie szczególne, gdyż po pierwsze skupia się wyłącznie na populacji dorosłych, podczas gdy większość tego typu badania dotyczy uczniów, np. PISA, TIMSS, PIRLS. Po drugie PIAAC mierzy umiejętności w sposób bezpośredni. W ramach badania uczestnicy są poddawani testom, które określają poziom umiejętności. W PIAAC uwzględniono trzy rodzaje umiejętności:

- rozumienie tekstu czytanego (czytanie),
- rozumowanie matematyczne (numeryczne),
- umiejętności komputerowe i informacyjne (komputerowe).

Każda z tych umiejętności jest oceniana na skali punktowej, w taki sposób, że poziom umiejętności jest porównywalny między osobami. Dodatkowo w badaniu PIAAC, inaczej niż u poprzednika AILS, miary umiejętności nie są ze sobą prawie idealnie skorelowane, co umożliwia rozróżnienie relacji na poziomie poszczególnych umiejętności¹⁴.

Testy umiejętności, które wykorzystano, np. PIAAC, niemalże z definicji skupiają się na umiejętnościach kognitywnych. Łatwo jednak można sobie wyobrazić, że inne rodzaje umiejętności, np. interpersonalne lub sprawność fizyczna, wpływają na wybór ścieżki kariery. Ze względu na ograniczenia związane z danymi należy zastrzec, że pisząc o umiejętnościach skupiono się wyłącznie na umiejętnościach kognitywnych.

Poza umiejętnościami kluczową zmienną jest poziom wykształcenia. Początkowo wyróżniono trzy rodzaje wykształcenia: podstawowe i niższe, średnie oraz wyższe. Jednak ze względu na niesatysfakcjonującą liczbę obserwacji z wykształceniem podstawowym i niższym ta grupa została pominięta w dalszej części badania.

Zmienną objaśnianą w modelu jest zawód. W PIAAC zawód jest kodowany według metodologii ISCO na poziomie czterocyfrowym. W celu uniknięcia zbyt dużej liczby zawodów w modelu dokonano agregacji do czterech dużych grup zawodów. Są to następujące grupy zawodów, będące sumą dużych jednocyfrowych zawodów:

- wykwalifikowane niefizyczne (1) – kadra zarządzająca i specjaliści,
- niewykwalifikowane niefizyczne (2) – technicy, obsługa biurowa, pracownicy usług osobistych,
- wykwalifikowane fizyczne (3) – rolnicy, robotnicy, operatorzy maszyn,
- niewykwalifikowane fizyczne (4) – pracownicy przy pracach prostych.

Tabela 1 przedstawia średnią liczbę punktów w testach umiejętności według grupy zawodów i wykształcenia. W tabeli wyniki pokazane są w skali absolutnej, natomiast w analizie ekonometrycznej zastosowano wyniki przeskalowane do rozkładu o średniej równej zero i odchyleniu standardowym równym jeden. Na poziomie statystyk

¹⁴ Ibidem.

opisowych z tabeli 1 można poczynić dwie główne obserwacje. Po pierwsze, wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia rośnie poziom umiejętności. Przeciętny poziom umiejętności we wszystkich grupach zawodów dla osób z wykształceniem wyższym był wyższy niż w przypadku średniej dla osób z wykształceniem średnim. Po drugie, im większe wymagania co do wykonywanego zawodu, tym wyższy poziom umiejętności. Istotnym wyjątkiem jest tutaj grupa zawodowa prac niewykwalifikowanych fizycznych, obejmująca najprostsze prace, niewymagające szczególnej wiedzy i przygotowania. Poziom umiejętności tej grupy jest wyższy w porównaniu do wykwalifikowanych fizycznych i w przypadku osób z wykształceniem wyższym zbliżony do wyniku pracowników wykwalifikowanych niefizycznych. Jednym z możliwych wytłumaczeń tego zjawiska może być napływ do tego typu prac ludzi młodych bez doświadczenia zawodowego, którzy to przeciętnie cechują się wyższym poziomem umiejętności niż osoby starsze.

Tabela 1. Umiejętności według wykształcenia i grupy zawodów

Wykształcenie	Zawód	Czytanie	Numeryczne	Komputerowe
średnie	1	277	268	270
średnie	2	267	260	264
średnie	3	250	249	253
średnie	4	257	249	267
wyższe	1	303	294	292
wyższe	2	294	287	282
wyższe	3	278	274	285
wyższe	4	293	281	282

Numery zawodów: 1 – wykwalifikowane niefizyczne, 2 – niewykwalifikowane niefizyczne, 3 – wykwalifikowane fizyczne, 4 – niewykwalifikowane fizyczne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PIAAC.

W celu ograniczenia zakresu analizy wykorzystano dane tylko dla Polski. Większa liczba państw w próbie wymagałaby uwzględnienia cech specyficznych dla danego kraju. Ograniczając się do Polski, unikamy tego problemu i skupiamy się jedynie na determinantach wyboru zawodu.

2. Charakterystyka modelu ekonometrycznego

Analiza wyboru zawodu zostanie przeprowadzona przy wykorzystaniu standardowego modelu multilogitowego. Jak we wszystkich modelach tego rodzaju

punktem wyjścia jest zdefiniowanie użyteczności dla wszystkich możliwych wyborów. W badaniu wyróżniono dwa główne źródła użyteczności. Pierwszym źródłem są czynniki pieniężne, w szczególności odnosi się to do wynagrodzenia, a dokładniej do zdyskontowanego strumienia terażniejszych i przyszłych dochodów z pracy. Ze względu na fakt, że nie obserwujemy płac dla wszystkich alternatyw, to nie jest możliwe uwzględnienie wynagrodzenia bezpośrednio w modelu. Jednak wiedząc, że kapitał ludzki podnosi produktywność i jest przypisany do osoby, a nie do zawodu, to poprzez uwzględnienie w modelu kapitału ludzkiego pośrednio uwzględnia się także płace. Stąd też płace W osoby i w zawodzie j można opisać jako funkcję poziomu wykształcenia E , umiejętności S oraz cech indywidualnych (poza edukacją i umiejętnościami) wpływających na produktywność (μ):

$$W_{ij} = \alpha_{0j} + \alpha_{1j}E_i + \alpha_{2j}S_i + \mu_{ij} \quad (1)$$

Drugim źródłem są wszystkie czynniki niepieniężne. Do takich czynników należą np. stopień trudności pracy czy też osobiste preferencje. Warto podkreślić, że kapitał ludzki w postaci umiejętności i wykształcenia może wpływać jednocześnie na płace i na czynniki niepieniężne. Osoba posiadająca umiejętności analityczne może preferować zawody tego typu nie tylko ze względu na zarobki, lecz także dlatego, że praca ta sprawia danej osobie mniejszą trudność lub daje większą satysfakcję. Czynniki niepieniężne (NW) można przedstawić w postaci równania analogicznego jak dla czynników pieniężnych:

$$NW_{ij} = \beta_{0j} + \beta_{1j}E_i + \beta_{2j}S_i + \delta_{ij} \quad (2)$$

W modelu nie ma możliwości rozróżnienia statystycznego wpływu czynników pieniężnych i niepieniężnych. Mówiąc inaczej parametry α i β są nieidentyfikowalne. To, co natomiast można zrobić, to zbadać całkowity związek, uwzględniający te dwa kanały wpływu, pomiędzy kapitałem ludzkim a wyborem zawodu.

Zakładając, że użyteczność U jest sumą czynników pieniężnych i niepieniężnych, uzyskujemy użyteczność dla każdego z wyborów:

$$U_{ij} = \theta_{0j} + \theta_{1j}E_i + \theta_{2j}S_i + \theta_{3i}X_i + \varepsilon_{ij} \quad (3)$$

Gdzie $\theta_{0j} = \alpha_{0j} + \beta_{0j}$, $\theta_{1j} = \alpha_{1j} + \beta_{1j}$, $\theta_{2j} = \alpha_{2j} + \beta_{2j}$. W modelu uwzględniono także dodatkowe zmienne X_i opisujące cechy demograficzne danej osoby, a mianowicie płeć i wiek. Przy założeniu, że składnik losowy ma rozkład wartości ekstremalnej, a pracownik i wybrał zawód, który przynosi mu największą użyteczność, model przyjmuje postać standardowego multilogitu.

Wyniki empiryczne

Tabela 2 przedstawia wyniki estymacji dwóch modeli multilogitowych, gdzie zmienną objaśnianą jest wybór jednego z czterech rodzajów zawodów. Jako grupę odniesienia wybrano pracowników wysoko wykwalifikowanych niefizycznych. W pierwszym modelu uwzględniono umiejętności, płeć i wiek jako determinanty wyboru zawodowego. W drugim dodatkowo pod uwagę został wzięty także poziom wykształcenia.

Tabel 2. Model multilogitowy wyboru zawodu oszacowany na całej próbie

Zawód	Zmienna	Bez wykształcenia			Z wykształceniem		
		Parametr	Błąd stand.	p-value	Parametr	Błąd stand.	p-value
2	stała	1,950	0,196	0,000	2,721	0,215	0,000
3	stała	5,058	0,236	0,000	6,142	0,256	0,000
4	stała	4,520	0,194	0,000	5,305	0,212	0,000
2	wyższe	-	-	-	-1,389	0,102	0,000
3	wyższe	-	-	-	-2,421	0,127	0,000
4	wyższe	-	-	-	-1,626	0,098	0,000
2	czytania	-0,511	0,097	0,000	-0,350	0,099	0,000
3	czytania	-0,788	0,113	0,000	-0,567	0,119	0,000
4	czytania	-0,484	0,091	0,000	-0,300	0,094	0,001
2	numeryczne	-0,022	0,093	0,816	-0,036	0,094	0,699
3	numeryczne	0,010	0,108	0,927	-0,075	0,113	0,507
4	numeryczne	-0,158	0,088	0,073	-0,200	0,089	0,026
2	komputerowe	-0,138	0,071	0,052	-0,143	0,072	0,049
3	komputerowe	-0,468	0,084	0,000	-0,445	0,088	0,000
4	komputerowe	-0,108	0,067	0,109	-0,103	0,069	0,135
2	wiek	-0,052	0,004	0,000	-0,052	0,004	0,000
3	wiek	-0,060	0,005	0,000	-0,060	0,005	0,000
4	wiek	-0,113	0,005	0,000	-0,111	0,005	0,000
2	kobieta	0,214	0,094	0,023	0,239	0,097	0,014
3	kobieta	-2,399	0,138	0,000	-2,387	0,142	0,000
4	kobieta	0,033	0,088	0,706	0,066	0,092	0,473
	próba:	23776			23776		

Numery zawodów: 1 – wykwalifikowane niefizyczne, 2 – niewykwalifikowane niefizyczne, 3 – wykwalifikowane fizyczne, 4 – niewykwalifikowane fizyczne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PIAAC.

Z modelu uwzględniającego dwa rodzaje kapitału ludzkiego można wywnioskować, że istnieje istotny statystycznie związek pomiędzy rodzajem wybranego zawodu a poziomem wykształcenia i umiejętnościami. Spośród trzech wyróżnionych umiejętności wyjątkiem są umiejętności numeryczne. Dla wszystkich trzech możliwych wyborów zmienna opisująca ten rodzaj umiejętności jest nieistotna statystycznie. Jednak, jak pokażemy w dalszej części opracowania, kierunek związku między umiejętnościami numerycznymi i wyborem zawodu, a także przeciętna wielkość wpływu umiejętności numerycznych na wybór odpowiada wielkościom obserwowanym dla pozostałych rodzajów umiejętności.

Cechą charakterystyczną modeli nieliniowych jest brak możliwości bezpośredniej interpretacji estymowanych parametrów co do siły i kierunku związku pomiędzy zmiennymi. W celu oszacowania przeciętnej siły relacji pomiędzy wyborem zawodu a kluczowymi zmiennymi obliczono przeciętny krańcowy efekt, który odpowiada na pytanie, o ile zmienia się prawdopodobieństwo wyboru danej grupy zawodów wraz ze wzrostem wybranej zmiennej objaśniającej. Przy czym efekt krańcowy jest szacowany dla przeciętnych wartości w próbie i dany jest wzorem:

$$\frac{\partial P_j}{\partial x_i} = P_j \left(\beta_j - \sum_l P_l \beta_l \right)$$

gdzie

$$P_j = \frac{\varepsilon^{\theta_{0j} + \theta_{1j}\bar{E}_i + \theta_{2j}\bar{S}_i + \theta_{3j}\bar{X}_i}}{\sum_l \varepsilon^{\theta_{0l} + \theta_{1l}\bar{E}_i + \theta_{2l}\bar{S}_i + \theta_{3l}\bar{X}_i}},$$

czyli jest to prawdopodobieństwo wyboru zawodu j przy założeniu wartości średnich dla wszystkich zmiennych.

Tabela 3. Efekty krańcowe – model z wykształceniem (tabela 2)

Umiejętności	Zawód			
	1	2	3	4
czytanie	0,030	-0,012	-0,022	0,004
numeryczne	0,012	0,024	0,004	-0,041
komputerowe	0,013	-0,003	-0,027	0,016
wykształcenie	0,144	0,022	-0,082	-0,085

Numery zawodów: 1 – wykwalifikowane niefizyczne, 2 – niewykwalifikowane niefizyczne, 3 – wykwalifikowane fizyczne, 4 – niewykwalifikowane fizyczne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PIAAC.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 3, wyższy poziom umiejętności i wykształcenia jest związany z wyższym prawdopodobieństwem trafienia do grupy zawodów wymagających większych kwalifikacji. Warto tutaj podkreślić siłę związku pomiędzy wykształceniem a wyborem zawodu. Osoba z wykształceniem wyższym w porównaniu do osoby z wykształceniem średnim, ma o ok. 14 punktów procentowych wyższe prawdopodobieństwo znalezienia się w zawodach wykwalifikowanych niefizycznych i o ok. 8 punktów procentowych niższe prawdopodobieństwo trafienia do zawodów fizycznych niewykwalifikowanych. Pokazuje to silny związek pomiędzy wykształceniem a wyborem zawodu. Dla porównania zmiana jednej z trzech umiejętności o jedno odchylenie standardowe wiąże się ze zmianą prawdopodobieństwa w przedziale od minus 4 punktów procentowych do plus 3 punktów procentowych w zależności od zawodu. Co warto podkreślić – pomimo iż zmienna określająca umiejętności numeryczne jest nieistotna statystycznie, to siła relacji pomiędzy tym rodzajem umiejętności a wyborem zawodu jest porównywalna do pozostałych dwóch rodzajów umiejętności.

Ponieważ jednym z celów badania jest rozróżnienie siły związku pomiędzy wyborem zawodu a różnymi rodzajami umiejętności ze względu na wykształcenie pracowników, przeprowadzono estymację na podpróbach. Stąd też wyróżniono dwie podpróby. Jedną z osobami z wykształceniem średnim, drugą z osobami z wykształceniem wyższym. Tabela 4 przedstawia modele estymowane na podpróbach. Istotność statystyczna w podpróbach znacznie spada dla wszystkich umiejętności ze względu na mniejszą liczbę obserwacji. Istotne statystycznie są jedynie zmienne związane z umiejętnościami czytania w przypadku osób z wyższym wykształceniem i komputerowe dla średniego poziomu wykształcenia.

Tabela 4. Modele multilogitowe wyboru zawodu oszacowane na podpróbach

Zawód	Zmienna	Średnie wykształcenie			Wyższe wykształcenie		
		Parametr	Błąd stand.	p-value	Parametr	Błąd stand.	p-value
2	stała	1,854	0,316	0,000	1,640	0,283	0,000
3	stała	4,848	0,335	0,000	5,109	0,469	0,000
4	stała	3,601	0,304	0,000	5,891	0,322	0,000
2	czytanie	-0,068	0,178	0,704	-0,435	0,124	0,000
3	czytanie	-0,203	0,185	0,272	-0,872	0,194	0,000
4	czytanie	0,011	0,170	0,946	-0,373	0,123	0,003
2	numeryczne	-0,093	0,171	0,587	0,098	0,118	0,403
3	numeryczne	0,015	0,177	0,933	-0,019	0,182	0,919
4	numeryczne	0,007	0,163	0,964	-0,322	0,117	0,006

2	komputerowe	-0,281	0,132	0,033	-0,143	0,089	0,110
3	komputerowe	-0,696	0,137	0,000	-0,233	0,145	0,108
4	komputerowe	-0,344	0,125	0,006	-0,022	0,090	0,802
2	wiek	-0,037	0,007	0,000	-0,057	0,006	0,000
3	wiek	-0,033	0,007	0,000	-0,096	0,012	0,000
4	wiek	-0,072	0,007	0,000	-0,181	0,010	0,000
2	kobieta	0,422	0,167	0,011	0,171	0,124	0,169
3	kobieta	-2,150	0,197	0,000	-2,580	0,283	0,000
4	kobieta	0,378	0,158	0,017	-0,160	0,122	0,188
	próba:	13876			9900		

Numery zawodów: 1 – wykwalifikowane niefizyczne, 2 – niewykwalifikowane niefizyczne, 3 – wykwalifikowane fizyczne, 4 – niewykwalifikowane fizyczne

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PIAAC.

Tabela 5. Efekty krańcowe według wykształcenia

Wykształcenie	Umiejętność	Zawód			
		1	2	3	4
średnie	czytanie	0,002	-0,008	-0,022	0,027
wyższe	czytanie	0,079	-0,035	-0,023	-0,021
średnie	numeryczne	0,001	-0,019	0,004	0,014
wyższe	numeryczne	0,025	0,061	0,003	-0,089
średnie	komputerowe	0,020	0,019	-0,045	0,007
wyższe	komputerowe	0,015	-0,025	-0,007	0,016

Numery zawodów: 1 – wykwalifikowane niefizyczne, 2 – niewykwalifikowane niefizyczne, 3 – wykwalifikowane fizyczne, 4 – niewykwalifikowane fizyczne

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PIAAC.

Analogicznie jak w przypadku modelu estymowanego na całej próbie, aby określić w sposób ilościowy związek pomiędzy zmiennymi a prawdopodobieństwem wyboru, należy policzyć efekty krańcowe. Tabela 5 przedstawia efekty krańcowe dla obu podprób. W przypadku osób z wykształceniem wyższym wraz ze wzrostem umiejętności czytania o jedno odchylenie standardowe prawdopodobieństwo trafienia do grupy zawodów wysoko wykwalifikowanych rośnie o 7,9 punktów procentowych. W przypadku umiejętności numerycznych jest to 2,5 punktu procentowego, a umiejętności komputerowych 1,5 punktu procentowego. Dla osób z wykształceniem średnim liczby te kształtują się następująco: 0,2 dla czytania, 0,01 dla numerycznych i 0,2 dla komputerowych. Ogólny wniosek, jaki można wyciągnąć z analizy efektów krańcowych dla podprób, jest taki, że zmiana poziomu umiejętności czytania i numerycznych jest

silniej związana ze zmianą prawdopodobieństwa wyboru zawodu niż w przypadku umiejętności komputerowych.

Ze względu na fakt, że uwzględnienie wszystkich umiejętności w modelach dla podrób doprowadziło do niskiej istotności statystycznej wszystkich zmiennych, przeprowadzono dodatkową estymację trzech modeli, oddzielnie dla każdej umiejętności, na całej próbie (zob. tabela 6). Przy czym do każdej umiejętności są przypisane dwie zmienne. Pierwsza to poziom umiejętności pomnożony przez zmienną zero-jedynkową określającą wykształcenie średnie, druga natomiast to też poziom umiejętności, tyle że pomnożony przez zmienną zero-jedynkową określającą wykształcenie wyższe. Takie podejście ma na celu weryfikację, czy wyniki z regresji na podróbach nie są skutkiem dużych błędów standardowych. Oczywiście pominięcie pozostałych zmiennych w modelu z jedną tylko umiejętnością może prowadzić do obciążenia estymacji. Stąd też wyniki prezentowane poniżej mają jedynie charakter pomocniczy względem wyników otrzymanych z modeli estymowanych na podróbach.

Tabela 6. Modele multilogitowe wyboru zawodu oszacowane na całej podpróbie, uwzględniające interakcję umiejętności i wykształcenia

Zawód	Zmienna	Czytanie		Numeryczne		Komputerowe	
		Parametr	Błąd stand.	Parametr	Błąd stand.	Parametr	Błąd stand.
2	stała	1,593	0,160	1,655	0,162	1,522	0,181
3	stała	4,118	0,172	4,240	0,173	4,297	0,206
4	stała	2,780	0,145	2,897	0,147	3,206	0,164
2	czytanie * średnie	-0,298	0,061	-	-	-	-
3	czytanie * średnie	-0,700	0,062	-	-	-	-
4	czytanie * średnie	-0,369	0,055	-	-	-	-
2	czytanie * wyższe	-0,985	0,068	-	-	-	-
3	czytanie * wyższe	-1,953	0,103	-	-	-	-
4	czytanie * wyższe	-1,556	0,066	-	-	-	-
2	numeryczne * średnie	-	-	-0,242	0,059	-	-
3	numeryczne * średnie	-	-	-0,570	0,061	-	-
4	numeryczne * średnie	-	-	-0,342	0,054	-	-
2	numeryczne * wyższe	-	-	-0,858	0,067	-	-
3	numeryczne * wyższe	-	-	-1,867	0,099	-	-
4	numeryczne * wyższe	-	-	-1,459	0,065	-	-
2	komputerowe * średnie	-	-	-	-	-0,347	0,067
3	komputerowe * średnie	-	-	-	-	-0,857	0,072

4	komputerowe * średnie	-	-	-	-	-0,247	0,060
2	komputerowe * wyższe	-	-	-	-	-0,556	0,078
3	komputerowe * wyższe	-	-	-	-	-0,897	0,099
4	komputerowe * wyższe	-	-	-	-	-0,675	0,069
2	wiek	-0,031	0,003	-0,029	0,003	-0,039	0,003
3	wiek	-0,020	0,003	-0,015	0,003	-0,031	0,004
4	wiek	-0,032	0,003	-0,029	0,002	-0,058	0,003
2	kobieta	0,207	0,080	0,087	0,079	0,174	0,090
3	kobieta	-2,097	0,100	-2,295	0,100	-2,445	0,127
4	kobieta	0,051	0,072	-0,107	0,072	-0,042	0,081
	próba:	23776			23776		

Numery zawodów: 1 – wykwalifikowane niefizyczne, 2 – niewykwalifikowane niefizyczne, 3 – wykwalifikowane fizyczne, 4 – niewykwalifikowane fizyczne

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PIAAC.

Tabela 7. Efekty krańcowe z uwzględnieniem interakcji wykształcenie – umiejętności

Umiejętność * Wykształcenie	Zawód			
	1	2	3	4
czytanie * średnie	0,036	0,013	-0,041	-0,008
czytanie * wyższe	0,133	0,075	-0,076	-0,133
numeryczne * średnie	0,032	0,016	-0,031	-0,017
numeryczne * wyższe	0,126	0,082	-0,078	-0,131
komputerowe * średnie	0,036	-0,011	-0,053	0,029
komputerowe * wyższe	0,070	0,007	-0,030	-0,048

Numery zawodów: 1 – wykwalifikowane niefizyczne, 2 – niewykwalifikowane niefizyczne, 3 – wykwalifikowane fizyczne, 4 – niewykwalifikowane fizyczne

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PIAAC.

Jak można było oczekiwać w przypadku modeli z jedną umiejętnością, istotność statystyczna zmiennych charakteryzujących umiejętności wzrosła (zob. tabela 7). Ponadto efekty krańcowe są także większe. Z perspektywy porównania do modelu estymowanych na podpróbach istotne jest to, że silniejszą zmianę prawdopodobieństwa wyboru zawodu w przypadku wzrostu poziomu danej umiejętności zaobserwowano dla pracowników z wykształceniem wyższym. To potwierdza obserwacje z estymacji modelu na podpróbach. Zmiany umiejętności są silniej związane ze zmianą prawdopodobieństwa w przypadku pracowników z wykształceniem wyższym.

Podsumowanie

Wyniki przedstawione w opracowaniu wskazują na istotne znaczenie kapitału ludzkiego jako determinanty wyboru zawodu. Wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia oraz poziomu umiejętności czytania ze zrozumieniem, numerycznych i komputerowych rośnie prawdopodobieństwo wyboru zawodu o wyższych wymaganych kwalifikacjach. Dodatkowo wzrost poszczególnych umiejętności przekłada się w większym stopniu na wzrost prawdopodobieństwa trafienia do grupy zawodowej o większych wymaganiach wśród osób z wykształceniem wyższym.

Warto podkreślić dwa punkty, które nie zostały podjęte w opracowaniu, ale które mogą stanowić przyczynek do dalszych prac. Pierwszy punkt to przyczynowość. W badaniu skupiono się na korelatach wyboru zawodów. Jest to w duże mierze ograniczenie wynikające z dostępności danych. Można jednak podejrzewać, że część korelacji pomiędzy wyborem a umiejętnościami wynika z odwrotnej przyczynowości lub wpływu pominiętych zmiennych. Drugi punkt to interpretacja wyników w świetle dorobku teoretycznego. W badaniu nie rozstrzygamy, czy większe wzrosty prawdopodobieństwa wraz ze wzrostem umiejętności dla osób z wykształceniem wyższym to efekt sygnalizowania umiejętności czy też zmiennych pominiętych, opisujących inne aspekty kapitału ludzkiego.

Bibliografia

- Autor D., Levy F., Murnane R., *The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration*, „The Quarterly Journal of Economics” 2003, vol. 118(4).
- Becker G., *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, University of Chicago Press, Chicago 1964.
- Berman E., Bound J., Machin S., *Implications Of Skill-Biased Technological Change: International Evidence*, „The Quarterly Journal of Economics” 1998, vol. 113(4).
- Boskin M., *A Conditional Logit Model of Occupational Choice*, „Journal of Political Economy” 1974.
- Cazzavillan G., Olszewski K., *Skill-Biased Technological Change, Endogenous Labor Supply and Growth: a Model and Calibration to Poland and the US*, „Research in Economics” 2011, vol. 65(2).
- Goldin C., *Labor Markets in the Twentieth Century*, „NBER Historical Working Papers 0058”, 1994, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Ham R., Junankar P., Wells R., *Occupational Choice: Personality Matters*, „IZA Discussion Papers 4105” 2009, Institute for the Study of Labor (IZA).

- Hanushek E., Schwerdt G., Wiederhold S., Woessmann L., *Returns to Skills around the World: Evidence from PIAAC*, „IZA Discussion Papers 7850” 2013, Institute for the Study of Labor (IZA).
- Heckman, J., Lochner, L., Todd, P., *Earnings Functions, Rates of Return and Treatment Effects: The Mincer Equation and Beyond*, „Handbook of the Economics of Education 1” 2006.
- Katz L., Murphy K., *Changes in Relative Wages, 1963–1987: Supply and Demand Factors*, „The Quarterly Journal of Economics” 1992, no. 107(1).
- Mincer J., *Schooling, Experience, and Earnings*, „NBER Books” 1974, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Polachek S. *Occupational Self-Selection: A Human Capital Approach to Sex Differences in Occupational Structure*, „The Review of Economics and Statistics” 1981, vol. 63(1).
- Yamaguchi S., *Career and Skill Formation: A Dynamic Occupational Choice Model with Multidimensional Skills*, „Meeting Papers 7292007”, Society for Economic Dynamics.

EDUCATION, SKILLS AND OCCUPATIONAL CHOICE

SUMMARY

This paper examines the relationship between human capital and occupational choices. Two different categories of human capital were distinguished. The first is associated with qualifications acquired through formal education. The second category includes actual skills possessed by workers. Three types of skills were considered in the category: numerical skills, understanding of written texts and computer skills. I show using the PIAAC dataset that these two categories of human capital differentiate occupational choices. Workers with higher educational attainment and with better skills have higher probability of choosing nonphysical and more demanding jobs. Moreover, the analysis of the interaction of both categories of human capital indicates that the probability of having a more skilled job increases more with skills in the case of workers with a university degree – in comparison to workers with only completed secondary education.

Key words: human capita, skills, occupational choice

ALTRUIZM W GOSPODARCE, CZYLI EKONOMIA DARU W TEORII I W PRAKTYCE

STRESZCZENIE

Opierając się na antropologicznej definicji kultury darów (społeczności darów, kultury prezentu)¹, na potrzeby niniejszego opracowania przyjęto, że ekonomia daru polega na bezinteresownej, niewzajemnej i wydłużonej w czasie wymianie dóbr, której uczestnicy podnoszą w ten sposób jakość życia swojej społeczności (lub społeczeństwa jako całości). Taka definicja ekonomii daru pozwala analizować przejawy ekonomii daru zarówno w wymiarze wirtualnym, jak i realnym.

Rozważania prowadzone w ramach niniejszego opracowania na gruncie teoretycznym i praktycznym pozwoliły na sformułowanie następujących wniosków:

- 1) Kultura daru w ujęciu praktycznym występuje dość powszechnie, a jej zasięg jest uzależniony od sposobu jej zauważania i rozumienia.
- 2) Procesy działań altruistycznych są złożone i różnie umotywowane, jednak przez swój niekomercyjny charakter mają szeroki wpływ na społeczeństwo. Altruizm jest ważnym objawem pozwalającym zdiagnozować obecność kapitału społecznego², który z kolei jest warunkiem implementacji rozwoju zrównoważonego.
- 3) Motywacje działań altruistycznych można podzielić na:
 - negatywne – brak, niedostatek, niedosyt (o motywach tych piszą m.in. Yochai Benkler jako o najbardziej efektywnych wśród znanych modeli motywacji ludzkich i Chris Anderson),
 - pozytywne – dążenie do czegoś więcej, do nadmiaru jest motorem innowacyjności i wzrostu; droga do osiągnięcia czegoś, co pożądanego, czy odkrywania tego, co nieznanego, napędza do rozwoju i postępu cywilizacyjnego.

¹ *Kultura darów*, http://pl.wikipedia.org/wiki/Kultura_dar%C3%B3w (dostęp: 2.07.2012).

² R. Putnam, *Samotna gra w kręgle: upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 197.

- 4) Bazując na motywacjach, wyłoniono nową klasyfikację zachowań altruistycznych w aspekcie społeczno-kulturowym, doprecyzowując niektóre aspekty (zasięg, uczestników procesu i wpływ społeczny):
 - altruizm bezpośredni, czyli tworzenie w celu budowania więzi społecznych,
 - zachowania prośrodowiskowe – akcje prośrodowiskowe motywowane niedoborem zasobów,
 - samodoskonalenie się, którego celem jest dodawanie wartości do istniejącego systemu.
- 5) Przykładów darmowej gospodarki jest wiele – od formalnej gospodarki biznesu, po nieformalną, którą tworzymy dobrowolnie, od ekonomii darów rzeczowych (wymiana konkretnych przedmiotów), po dużo większy rynek uczynków, usług, które świadczymy sobie nieodpłatnie.
- 6) Należy mieć nadzieję, że trwający długotrwały kryzys zaowocuje rozwojem ekonomii daru jako powszechnie akceptowanego środka wymiany dóbr i usług.

Słowa kluczowe: altruizm w gospodarce, ekonomia daru, zachowania pro-społeczne, motywy zachowań altruistycznych, kultura daru

1. Ekonomia daru – ujęcie teoretyczne

1.1. Altruizm i ekonomia daru – definicje

Założeniem niniejszego opracowania jest analiza zjawiska altruizmu w gospodarce, określonego jako ekonomia daru. Poprzez przedstawienie istniejącej teorii i analizę jej przejawów w praktyce zostaną opisane zasady, motywacje i cele badanego zagadnienia.

Altruizm to bezinteresowna troska o dobro innych ludzi, niekierująca się interesem własnym, sobkostwem, egoizmem³. Po raz pierwszy, na początku XIX wieku, sformułowania tego użył francuski filozof i pozytywista August Comte⁴, opisując działania skierowane na dobro innych z poświęceniem swoich własnych interesów. Był on przekonany, że należy pielęgnować i rozwijać miłość, gdyż prowadzi ona do udoskonalenia życia ludzkości, przezwycięża egoizm i prowadzi do popędów altruistycznych⁵.

³ W. Kopaliński, *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1978.

⁴ A. Comte, *Metoda pozytywna w szesnastu wykładach*, tłum. W. Wojciechowska, PWN, Warszawa 1961.

⁵ Ibidem.

W literaturze przedmiotu często stosuje się wymiennie pojęcie: zachowania prospołeczne⁶, a od połowy lat 60. powstało sporo publikacji na ten temat⁷. Wszystkie rozważania o charakterze przeglądowym i syntetycznym mają na celu zrozumienie niezbadanej natury ludzkiej i wyjaśnienie motywów działania człowieka. Z psychologicznego punktu widzenia zachowanie altruistyczne musi być podjęte dobrowolnie i przynosić korzyść innym, powinno być wykonane bez oczekiwania nagród zewnętrznych i należałoby je traktować jako cel sam w sobie⁸.

Z kolei E. Wilson definiuje altruizm jako „samodestrukcyjne zachowanie osobnika przynoszące korzyści innym”⁹ i jednocześnie proponuje istotne odróżnienie altruizmu od wzajemnego altruizmu, czyli niejednoczesnej wymiany aktów altruistycznych¹⁰. Wzajemny altruizm polega więc na wymianie, czyli na podejmowaniu pewnych działań na korzyść innych osób, w oczekiwaniu na wzajemność, która następuje w krótszym lub dłuższym czasie od pierwotnego dokonania. To właśnie tak rozumiany altruizm, nawiązujący w swej istocie do kultury i ekonomii daru, jest analizowany w niniejszym opracowaniu.

Samo zjawisko darów (*gifts*) czy inaczej dzielenia się (*gift exchange*) zajmuje współczesnych antropologów i socjologów na różnych poziomach. James G. Carrier definiuje dar jako obowiązkowy transfer niezbywalnych dóbr lub usług pomiędzy powiązаныmi lub współzobowiązanymi uczestnikami wymiany¹¹.

Z kolei David J. Cheal, rozrzeszając definicję daru do ekonomii daru, przedstawia ją jako potencjalny system zbędnych transakcji (*redundant transactions*) użytecznych do tworzenia małych społeczności w określonych warunkach. Według autora dary są zbędnymi transakcjami, jeśli spełniają następujące kryteria: nie są zgodne z normami, nie przynoszą korzyści odbarowanemu, a w końcu, co najważniejsze, są dobrami lub usługami, które obdarowany mógłby sobie sam wytworzyć, jeśli tylko by chciał¹².

Niektórzy z badaczy postulują istnienie dwóch równoległych ekonomii: ekonomii rynku i ekonomii daru. W ekonomii dóbr (*commodity economy*) status jest przyznawany tym, którzy mają najwięcej. W ekonomii daru (*gift economy*) należy on do tych,

⁶ J. Karyłowski, *O dwóch typach altruizmu*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1982, s. 11.

⁷ W Polsce w 1979 r. została wydana obszerna monografia J. Reykowskiego.

⁸ D.M. Buss, *Psychologia ewolucyjna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2001, rozdz. 9.

⁹ E.O. Wilson, *Socjobiologia*, Zysk i S-ka, Poznań 2000, s. 346.

¹⁰ Ibidem.

¹¹ J. G. Carrier, *Gifts, Commodities, and Social Relations: A Maussian View of Exchange*, „Social Forum” 1991, vol. 6(1), s. 119–136.

¹² F. Iannaci, *The Economics of Open-Source Network*, no. 48, 4th quarter 2002, London School of Economics, Communication and Strategies, s. 122, za: D. Cheal, *The Gift Economy*, Routledge, London 1988.

którzy dają najwięcej¹³. Według Lewisa Hyde'a na przykład sztuka może istnieć bez rynku, ale jeśli nie łączy się z darem, nie ma jej, nie istnieje¹⁴.

Coraz więcej uwagi przykładą się do samego aktu dawania jako funkcji budowania relacji międzyludzkich, przynależności do określonej grupy społecznej i tworzącego się pewnego rodzaju zobowiązania¹⁵. W antropologii taką społeczność, w której status społeczny, relacje i zależności między partycypującymi są tworzone na zasadzie bezinteresownej wymiany dóbr, nazywa się kulturą daru. Innymi słowy: kultura daru to kultura, w której uczestniczący przekazują dobra posiadające wartość na poczet kształtowania dobrobytu swojej społeczności¹⁶.

1.2. Ekonomia daru a ekonomia rynkowa

Handel jedzeniem, narzędziami, materiałami i zobowiązaniami do pomocy czy wsparcia były znane już u ludzi pierwotnych i ich potomków¹⁷. Są one godne uwagi w świetle teorii nauk biologicznych, socjologicznych i ekonomicznych, ponieważ zwracają uwagę, na ile teorie neodarwinowskie odpowiadają na powstające wyzwania rozwoju cywilizacji. Davis Bard w swoim opracowaniu podkreśla istotę więzi społecznych jako podstawowego czynnika różnicującego ekonomię daru od ekonomii rynkowej. Zgodnie z jego teorią, dając, wchodzimy do pewnej społecznej grupy połączonej wartością dzielenia się i stajemy się jej częścią. Tym samym korzystamy ze wszystkich darów, które oferują jej pozostali członkowie. W takim rozumieniu własność ustanawia wspólne granice, łączy ludzi.

Założeniem ekonomii rynkowej, zgodnie z ustanowionymi w niej regułami, jest limitowanie czy wręcz wykluczenie jakichkolwiek relacji i przyszłych zobowiązań wobec uczestników procesu wymiany dóbr. Innymi słowy celem transakcji w ekonomii rynkowej jest jej sfinalizowanie, podczas gdy w ekonomii daru celem jest inicjacja i podtrzymywanie interakcji. Ustalenie pieniężnej wartości otwiera możliwość zakończenia procesu wymiany. Ekonomia rynkowa ustanawia status hierarchii poprzez mierzenie: jak wiele jest zebrane, zakumulowane, podczas gdy ekonomia daru hierarchizuje, jak wiele można dać¹⁸.

¹³ G. Pinchot, *The Gift Economy*, Business on a Small Planet (1C#41), Context Institute, Summer 1995, s. 50.

¹⁴ Ibidem.

¹⁵ D. Bard, *Scientific Instrument Making, Epistemology and the Conflict Between Gift and Commodity Economies*, „PHIL & TECH” 1997, vol. 2, no. 3–4, s. 28–31.

¹⁶ L. Hyde, *The Gift: Imagination and the Erotic Life of Property*, 1983.

¹⁷ B. Winterhalder, *Gifts Given, Gifts Taken: The Behavioral Ecology of Nonmarket, Intragroup Exchange*, „Journal of Archeological Research” 1997, vol. 5, no. 2, s. 122.

¹⁸ Ibidem, s. 31.

Inne rozróżnienie pomiędzy ekonomią daru a ekonomią dóbr (*commodities*) opisuje D. Bell (1991). Według niego w ekonomii daru korzyści pochodzą z poprawy technologii ukierunkowanej na budowanie relacji społecznych, np. zwiększenie zasięgu, możliwości i różnorodności w tworzeniu własnej społeczności (*social network*), podczas gdy w ekonomii rynkowej korzyść pochodzi z ulepszania technologii produkcji. Według D. Bella ekonomia daru jest napędzana budowaniem relacji, a ekonomia rynku – ceną¹⁹.

1.3. Ekonomia daru a kultura daru

Ekonomia daru, w swojej tworzącej się dopiero definicji bazującej na kulturze darów, jest modelem wymiany, odmiennym od wymiany rynkowej, w którym wytwarza się i w którym krąży dobrobyt, dobra konsumpcyjne i powstają społeczności²⁰. Istnieją teorie, że zbieżność ekonomii daru z kulturą darów jest błędna²¹. Ta pierwsza jest bowiem ukierunkowana na badanie wpływu konkretnych działań altruistycznych na jednostkę i na społeczeństwo, a kultura w ujęciu teoretycznym to akt twórczy.

Historycznie kultura daru sięga czasów społeczeństw archaicznych. Pionierem badań antropologicznych w tym obszarze był Bronisław Malinowski, który w 1922 r. w pracy pt. *Argonauca Zachodniego Pacyfiku* opisał rytuał Kula. Inne prace dotyczące kultury daru z zakresu antropologii i socjologii to dzieła Marcela Maussa²², Piotra Kropotkina²³ czy Lewisa Hyde'a²⁴.

Bazując na określeniu wykorzystywanym do opisu kultury darów Marcela Maussa, dar to określona wartość dana w prezencie, ofiarowana, odnosząca się do faktu istnienia prezentów o charakterze dóbr i usług obowiązkowych i wzajemnych. Przekazywanie darów jest silnie związane z wartościami i relacjami moralnymi

¹⁹ D. Bell, *Modes of Exchange: Gift and Commodity*, „The Journal of Socio-Economics” 1991, vol. 20, no. 2, University of California, JAI Press Inc, s. 166, za P. Kollock, *The Economy and Online Cooperation*, FreeBay – Gift Culture and Gift Economy – Beta 1.31, s. 2.

²⁰ *Gift economy*, http://en.wikipedia.org/wiki/Gift_economy (dostęp: 15.09.2012).

²¹ Kultura, mimo swojej wieloznaczności, najczęściej jest rozumiana jako całościowy duchowego i materialnego dorobku społeczeństwa. Ekonomia jest nauką o tym, jak jednostka i społeczeństwo decydują o wykorzystaniu zasobów – które mogą mieć także alternatywne zastosowania – w celu wytwarzania różnych dóbr i rozdzielania ich na konsumpcję obecną lub przyszłą pomiędzy różne osoby i różne grupy w społeczeństwie. Znajdując różnicę w dosłownej interpretacji definicji: ekonomia darów opisuje możliwe wykorzystanie form kultury dzielenia się, darowania, ofiarowywania w celu zaspokojenia potrzeb jednostki i całego społeczeństwa. *Kultura darów*, http://pl.wikipedia.org/wiki/Kultura_dar%C3%B3w; *Ekonomia*, <http://pl.wikipedia.org/wiki/Ekonomia> (dostęp: 16.09.2012).

²² M. Mauss, *Socjologia i antropologia: Szkic o darze. Forma i podstawa wymiany w społeczeństwach archaicznych*, Wydawnictwo KR, Warszawa 2001 (wydanie angielskie z 1925 r.).

²³ P. Kropotkin, *Pomoc wzajemna jako czynnik rozwoju*, Wydawnictwo Stowarzyszenia „Książka”, Warszawa 1919.

²⁴ L. Hyde, *The Gift: Imagination and the Erotic Life of Property*, Vintage Books, New York 1983.

uznawanymi w danej zbiorowości. Jednym z motywów dzielenia się darami jest dążenie do poprawy statusu społecznego. Dary są osobiste. Pochodzą od darczyńcy, są jego częścią. Według D. Barda powinny pozostawać w cyklu dawania, czyli być w ruchu.

Z ekonomicznego punktu widzenia temat ten zajmuje naukowców od kilku ostatnich dziesięcioleci. Jednym z pierwszych badaczy opisujących ekonomię darów był ekonomista i filozof Kenneth E. Boulding, współtwórca ogólnej teorii systemów i propagator ekonomii ewolucyjnej. W latach 70. temat ten stał się na nowo zaczątkiem rozważań nad poszukiwaniem istoty i poznaniem natury ludzkiej²⁵.

Współcześnie kultura darów rozwija się na nowo w społeczeństwach informacyjnych m.in. dzięki ruchowi na rzecz wolnego oprogramowania. Według Piotra Zawojskiego, autora esejów o cyberkulturze, „ekonomii daru nie należy traktować dogmatycznie i ideologicznie. (...) Filozofia ta tworzy podwaliny pod nowy typ kreatywności, opierający się na społecznej kolaboracji jednostek (i grup społecznych) w imię szeroko pojętego dobra wspólnego, a nie tylko »kupieckiego« obliczania własnego zysku. W cyberkulturze ekonomia i kultura daru ma szczególne znaczenie, jest bez wątpienia jednym z podstawowych czynników konstytuujących cyberprzestrzeń jako fenomen społeczny, ale i – jak mówi Barbrook – »dla większości ludzi ekonomia daru jest po prostu najlepszym sposobem współpracy w sieci«²⁶.

Zatem w niniejszym opracowaniu przyjęto definicję ekonomii daru jako zjawiska społecznego mającego na celu poprawę jakości życia jednostki i całych społeczeństw. Założenie to jednocześnie odnosi się bezpośrednio do zjawiska spójności społecznej, co szczegółowo zostanie wykazane w dalszej części opracowania.

1.4. Motywy zachowań altruistycznych

Istnieją różne teorie na temat motywów działań altruistycznych. Jedną z nich jest różnicujący charakter wzmocnienia wewnętrznego, opisany przez Jerzego Karyłowskiego²⁷. Wyznacza on dwa typy postulowanych motywacji: podniesienie lub utrzymanie dobrego mniemania o sobie (antycypacja pożądanых zmian lub antycypacja uniknięcia zmian niepożądanych) oraz trwała poprawa sytuacji drugiego człowieka jako immanentna wartość gratyfikująca niezależnie od postrzegania własnego ja (antycypacja pożądanых zmian lub antycypacja uniknięcia zmian niepożądanych w świecie partnera, czyli świecie zewnętrznym)²⁸.

²⁵ D. Bard, *Scientific Instrument Making...*, op.cit., s. 25.

²⁶ P. Zawojski, *Cyberkulturowa rewitalizacja ekonomii daru*, „Opcje” 2006, nr 3.

²⁷ J. Karyłowski, *O dwóch typach...*, op.cit.

²⁸ Ibidem, s. 133.

Idąc dalej, w swoich badaniach Karyłowski wyróżnia mechanizmy egzocentryczne (koncentracja na partnerze i zysk, jaki z danego działania może odnieść partner) oraz mechanizmy endocentryczne, ukierunkowane do wewnątrz, a więc na siebie samego, swoje samopoczucie i samoocenę, które w badaniach przeprowadzonych na studentach okazują się mieć względną przewagę. Mechanizmy te mają odrębną genezę, odrębne czynniki aktywizujące, a także odrębne konsekwencje dla zachowania²⁹. Mechanizmy endocentryczne wydają się być w badanej grupie silniejsze, a ich skuteczność jest definiowana jako zbiór odpowiednich cech osobowości nabywanych w procesie rozwoju, otoczeniu i życiu społecznym³⁰. Nie są one jednak twardymi danymi warunkującymi postawy społeczne. Nie wiadomo, do jakiego stopnia są niezależne, czy i w jakich warunkach dochodzi do integracji między nimi oraz jakie są jej behawioralne konsekwencje. Autorzy opisanego badania są ostrożni w wydawaniu wniosków. Według nich proces budowania postaw altruistycznych nie jest znany³¹.

Niemal wszystkie przejawy kultury darów w społeczeństwach archaicznych można sprowadzić do przyjmowania motywacji negatywnej, unikania czegoś, uciekania od czegoś, zwanej we współczesnych trendach poznawczych, np. NLP, „motywacją od”³². Polega ona głównie na obawie przed utratą dobrobytu, szczęścia, powodzenia, stracie tego, co się już ma. Obawa przed zemstą bogów i ludzi jest lękiem pierwotnym, który pcha do zachowań społecznych przyjętych w danej kulturze jako zasadnych. O motywach tych pisze Benkler jako o najbardziej efektywnych wśród znanych modeli motywacji ludzkich³³.

Według Andersona nasze mózgi koncentrują się na niedoborze, na tym, czego nam brakuje – od czasu do pieniędzy. To daje nam motywację. Motywuje nas to, czego nie mamy, a nie to, co mamy. Autor zauważa, że nie potrafimy wyobrazić sobie nadmiaru, „nadmiar jest zawsze za następnym zakretem, nigdy tu, gdzie się właśnie znajdujemy. W sensie ekonomicznym dążenie do nadmiaru jest motorem innowacyjności i wzrostu. Ale w sensie psychologicznym – rozumiemy wyłącznie niedobór”³⁴.

Yochai Benkler, analizując produkcję społeczną, przywołuje model opierający się na psychologii i ekonomii, zgodnie z którymi „jednostki działają według motywów

²⁹ Ibidem.

³⁰ Ibidem, s. 135.

³¹ Ibidem.

³² NLP – neurolingwistyczne programowanie (ang. *neuro-linguistic programming*) – wiedza na temat subiektywnego doświadczenia, modelu skutecznej komunikacji i instrumentu zmiany osobistej. Nazwa została wymyślona przez Johna Grindera i Richarda Bandlera, aby podkreślić postulowane powiązanie między procesami neurologicznymi (neuro), językiem (lingwistyczne) i wzorcami zachowań, którymi ludzie się kierują. *Neuro-Linguistic Programming*, <http://www.nlp.com/> (16.09.2012).

³³ Y. Benkler, *Bogactwo sieci*, WAiP, Warszawa 2008, s. 108.

³⁴ C. Anderson, *Za darmo*, Znak, Kraków 2011, s. 208.

wewnętrznych i zewnętrznych³⁵. Zewnętrzne to te narzucone przez innych, wewnętrzne to siły generowane wewnątrz, powodujące chęć działania dla zaspokojenia swoich własnych potrzeb, niezależnych od innych. Ten sam autor postuluje jednak większą skłonność do altruistycznych zachowań w sieci dzięki motywacji płynącej z możliwości podwyższenia autooceny, przypisując rzeczy swojemu udziałowi. Podaje on przykład zestawu narzędzi oferowanych przez media elektroniczne, takich jak statystyki czy raporty, służące czemuś, co w literaturze dotyczącej antropologii daru opisuje się jako antagonistyczne dawanie. Dawanie czy dzielenie się w takim przypadku ma na celu pokazanie, że jest się lepszym lub ważniejszym niż inni, bo daje się z siebie więcej³⁶.

Motywy działania ludzi są różne. W gospodarce działamy w celu osiągnięcia korzyści materialnych, nagród, ale także dla zaspokojenie takich potrzeb jak samo-realizacja, dobre samopoczucie czy budowanie relacji, więzi społecznych. Koszty takiej działalności składają się z pracy własnej i wykorzystania kapitału fizycznego. A ten właśnie w dużej mierze determinuje wartość i cenę wykonanego zadania. To świat realny, którego siłą napędową jest pieniądz. W takim tradycyjnym modelu, co widać szczególnie w czasach kryzysu, ograniczeń kosztów szuka się nie w kapitale fizycznym, w kosztach osobowych, wynagrodzeniach czy zatrudnieniu.

Kultura daru, wprost przeciwnie, opiera się w 100% na pracy własnej osób zaangażowanych w projekt, inwestujących kapitał własny, swoją wiedzę i umiejętności i sięgających po wewnętrzne motywacje. Koszty działalności w tym nurcie są rozpatrywane jako niebezpośrednie, rozkładające się na więcej projektów czy inne działalności. Jeśli przyjmiemy, że internet jest obecnie miejscem największej liczby przejawów zjawiska dzielenia się, to koszty rozkładają się w dużej mierze na całe społeczeństwo.

Dzielenie się, jak pisze Chris Anderson w *Za darmo*, może przynosić wiele korzyści: od dobrej reputacji i zainteresowania po takie czynniki jak wyrażenie siebie, zabawa, dobra karma, satysfakcja czy interes własny³⁷. Z tego wynika jasno, że wymuszane motywacje w takim ujęciu pochodzą z wewnątrz, są motywacją wewnętrzną, głównie pozytywną.

Pasja czy raczej udzielanie się jej z korzyścią dla innych to prawdopodobnie największy motywator działań ekonomii daru. Uczestnicy ekonomii daru są w pełni autonomiczni. Mogą zrobić więcej i lepiej bez względu na to, czy ktoś coś nakazuje czy zabrania. Mogą pokazać siebie, swoją twórczość, są niezależni, wolni. Decydują o tym, co zrobią, a to, jak to później wykorzystają inni, jest wtórne. Wymieniający wytwórca czuje, że wymienia coś więcej niż tylko wytwór czy czas pracy. Czuje, że daje

³⁵ Y. Benkler, *Bogactwo sieci*, op.cit., s. 109.

³⁶ Ibidem, s. 112.

³⁷ C. Anderson, *Za darmo*, op.cit., s. 209.

coś z siebie, swój czas, swoje życie³⁸. Właśnie to odróżnia człowieka egoistycznego, ukierunkowanego na indywidualistyczne zaspakajanie potrzeb od altruistów, którzy z różnych, znanych tylko sobie pobudek współdziałają systemowo w celach pokoju i spójności, dla całości i – poprzez działanie zwrotne – dla samego indywiduum. Rozpatrując dar jako coś wartościowego, ofiarowywanie w prezencie, uzależniamy się sami od istniejących w naszym otoczeniu wartości i relacji moralnych.

Ewolucjonista Richard Dawkins promuje teorię podmiotu gospodarującego, w której zasadniczą i jedyną jednostką ewolucji jest gen. Poprzez ten fakt Dawkins wyjaśnia paradoksalne w tym kontekście zjawisko altruizmu, zadając pytanie, czy nie jest ono irracjonalne z pozoru, bo pochłaniające cenne zasoby energii i nieprzynoszące osobnikowi żadnych bezpośrednich korzyści. A jednak jest ono powszechnie obecne, od zawsze, bezpośrednio wpisane w niezbadaną naturę człowieka.

Altruista to osoba bezinteresownie służąca innym, oddana, poświęcająca się ich sprawom, bez chęci i zamiaru osiągnięcia jakichkolwiek korzyści. Tymczasem z opisanych przykładów jasno wynika, że albo te korzyści dostaje, bo tak działa system, albo jej praca nie jest bezinteresowna, bo motywowana lękiem i chęcią uniknięcia nieszczęścia. Współcześnie coraz częściej można zauważyć przejawy tego rodzaju zachowań. Znani światowi informatycy, którzy z zapałem tworzyli darmowe systemy operacyjne, uczestnicząc tym samym w ekonomii daru, są sownie opłacani przez nowych zleceniodawców lub udziałowców swoich własnych biznesowych gigantów³⁹.

Altruści często działają anonimowo. Tworzą, dzielą się i dają innym bez ujawniania swoich tożsamości. Dziś jest to szczególnie widoczne w sieci. Żyjemy w wirtualnym świecie awatarów i korzystamy z tego, co oferują. W odniesieniu do nowej, cyfrowej rzeczywistości anonimowe przejawy ekonomii daru są dość wyraźne. Do zbadania pozostanie fakt potrzeby bycia anonimowym czy istnienia pod pseudonimem. Być może stanie się on wyznacznikiem w tworzeniu altruistycznej pokoleniowej kultury.

Współcześni altruści tworzą społeczności jako zapewnienie jedności i bliskości w danym, określonym celu. Jednym z przykładów mogą być twórcy i użytkownicy Napstera, podkreślający etos dzielenia się muzyką⁴⁰. Sami „tworzą własną kolekcję muzyczną dostępną dla każdego z nich”.

1.5. Altruizm i dar w kontekście paradygmatu *homo oeconomicus*

Jak wykazano wcześniej, większość rozważań w temacie altruizmu ma na celu zrozumienie niezbadanej natury ludzkiej i wyjaśnienie motywów zachowań

³⁸ M. Mauss, *Socjologia i antropologia...*, op.cit., s. 211.

³⁹ Mark Zuckerberg – twórca Facebooka – czy Linus Torvalds – twórca Linuxa.

⁴⁰ M. Giesler, *Consumer Gift System*, „Journal of Consumer Research” 2006, vol. 33, s. 285.

altruistycznych. Większość teorii potwierdza, że zachowania te muszą być podjęte dobrowolnie i przynieść korzyść innym, powinny być wykonane bez oczekiwania nagród zewnętrznych i należałoby je traktować jako cel sam w sobie. Altruizm w gospodarce to określenie zachowania rynkowego, które ma na celu przyniesienie korzyści innym w wyniku poświęcenia interesów osobistych dla dobra społecznego.

Z socjologicznego punktu widzenia ciekawa zatem jest odpowiedź na pytanie, jak klasyczny *homo oeconomicus* mógłby być altruistą i co w dłuższym terminie skłoniłoby go do dobroczynności w działaniu.

Paradygmat człowieka racjonalnego przedstawiony przez Johna Stuarta Milla zakłada racjonalizację działania w dążeniu do maksymalizacji zysku dla zaspokojenia egoistycznych potrzeb. Równoległe jednak, poprzez koncentrację na własnym interesie, przyczynia się do dobra ogólnego⁴¹. W dużym uproszczeniu *homo oeconomicus* tworzy, produkuje, sprzedaje, kupuje i konsumuje. Do zrealizowania swoich celów transakcyjnych potrzebuje innych ludzi. I z pewnością właśnie dlatego według Adama Smitha istnieje aspekt, który łączy naturę ludzką z szeroko rozumianym przedmiotem niniejszego opracowania: altruizmem w gospodarce. Cechą tą jest skłonność do wymiany i zawierania transakcji. Wykazana w punkcie 1.4 analiza motywacji do czynienia dobra wskazuje potrzebę zaspokojenia egoistycznych potrzeb, takich jak samorealizacja, dobre samopoczucie czy budowania relacji, więzi społecznych. Można zatem przyjąć, że *homo oeconomicus*, skłonny do wymiany i zawierania transakcji, osiąga maksymalizację korzyści, czyniąc dobro w interesie innych i zaspakajając jednocześnie swoje potrzeby.

1.6. Ekonomiczne aspekty obdarowywania

Mimo iż większość opracowań na temat ekonomii daru pochodzi z antropologii i socjologii, jest znanych kilka ekonomicznych modeli obdarowywania⁴², z podziałem na teorię użyteczności i teorię wymiany.

1) W teorii użyteczności badania takie przedstawili:

- Becker, 1981 – model altruistycznej użyteczności: główny motyw obdarowywania to maksymalizacja altruistycznej satysfakcji (użyteczności) obdarowywanego,
- Waldfogel, 1993 – model straty nietrafnego wyboru: produkt stając się prezentem (nietrafionym), traci na wartości,
- Solnik, Hemenway, 1996 – model wartości sentymentalnej: produkt, stając się prezentem, może zyskać na swojej wartości.

⁴¹ W. Morawski, *Socjologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

⁴² A.A. Janowska, *Ekonomia własności a ekonomia daru. Nowy model promocji i dystrybucji muzyki*, „Prace i Materiały ISM”, nr 39, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 192.

2) W teorii wymiany znajdujemy prace następujących badaczy:

- Akerlof, 1984 – model rozszerzenia procesu wymiany: obdarowanie prowadzi do powstania silnego zobowiązania do odwzajemniania,
- Cheal, 1988 – model gospodarki prezentów: obdarowywanie stanowi zbiór zbędnych transakcji, jest oddzielnym systemem istniejącym w ramach gospodarki.

W modelach tych podkreśla się charakter transakcyjny obdarowywania i ujęcie jednostki darującej jako podmiotu oczekującego na przyszłe konkretne i wymierne korzyści.

1.7. Współczesny kapitał społeczny

Współcześnie kultura darów rozwija się na nowo w sprzyjającej jej cyfrowej rzeczywistości m.in. dzięki ruchowi na rzecz wolnego oprogramowania. Przemiany w życiu społecznym i rozwój gospodarki cyfrowej pobudzają aktywności mające na celu poprawę jakości życia jednostki i całych społeczeństw. W tym znaczeniu ekonomię daru można traktować jako zjawisko ekonomiczne. Trendy, takie jak konsumpcja czy projekty typu DIY (*do it yourself*)⁴³, wspierają budowę wiążących relacji społecznych i zobowiązują do wzajemności, wpływając tym samym na powiększanie zasięgu oddziaływania.

Wcześniejsze rozważania dowodzą, iż współcześnie tak jak i we wspólnotach pierwotnych sam akt dawania nieodłącznie wiąże się z przyjmowaniem, odwzajemnianiem i korzystaniem. System prawa kontaktowego i system świadczeń gospodarczych w ekonomii daru jest niezmienny. W opracowaniu *Consumer Gift Systems* Markus Giesler na przykładzie Napstera uzasadnia, że obdarowywanie darami jest fundamentalnym systemem społecznym⁴⁴. Według niego, bardzo zbliżenie do charakterystyki Maussa, na ekonomię daru można spojrzeć jak na system trzech kluczowych elementów:

- wyróżnienia społecznego (*social distinction*),
- normę wzajemności (*norm of reciprocity*),
- rytuały i symbolika (*rituals and symbolisms*).

Norma wzajemności to zespół zasad zachowywania się w samym akcie dawania i brania. Mauss na przykład opisuje jako takie zespół nieodłącznych cech: dawanie, branie i odwzajemnianie/odwdzięczanie się. We współczesnych badaniach naukowych John Jr Sherry odkrył procesowy model dawania opisując ten proces wymiany dóbr

⁴³ Strona internetowa poświęcona poradom praktycznym, tworzona przez użytkowników. *Do It Yourself*, www.doityourself.com.

⁴⁴ M. Giesler, *Consumer Gift...*, op.cit., s. 283.

jako dialektyczny łańcuch. Według niego ekonomia daru (*gift system*) to nieskończony, ciągły cykl wzajemności.

Altruizm zawsze istniał w społeczeństwie, a współcześnie internet stwarza platformę, dzięki której działalność jednej osoby nie utyka na ograniczonym lokalnym zasięgu, tylko może mieć globalny oddźwięk, oczywiście przy zachowaniu odpowiednich walorów atrakcyjności przekazu. Poważna część naszego życia trwa nadal w atmosferze daru jako mieszaniny obowiązku i wolności. Rzeczy, poza swoją wartością wymienną, mają wartość uczuciową. Mimo wieków rozwoju pewne dawne obyczaje stosujemy prawie wszyscy, szczególnie w niektórych okresach roku lub przy pewnych okazjach⁴⁵. „Nieodwzajemniony dar wciąż jeszcze poniża tego, kto go przyjął, zwłaszcza wtedy, gdy został on przyjęty bez perspektywy odwzajemnienia”⁴⁶.

Według Maussa żyjemy w świecie na pokaz, rywalizujemy, innych traktujemy jak przeciwników, nie chcemy pozostać gorsi. Dlatego uczestniczymy w kulturze daru. To w pewnym sensie bunt przeciw prawu przemysłowców i kupców, przeciw rygorom, abstrakcjom i nieludzkim przepisom kodeksów. To bunt przeciw korporacjom i systemom.

„I tak jeszcze dziś tworzą się narody silne i bogate, szczęśliwe i dobre. Ludy, klasy, rodziny, jednostki będą mogły bogacić się i żyć szczęśliwie tylko wtedy, gdy (...) zasiądą wokół wspólnego bogactwa. Nie trzeba szukać daleko, by przekonać się, czym jest dobro i szczęście. Ono jest tu, w narzuconym pokoju, w dobrze zorganizowanej pracy, na przemian samotnej i zbiorowej, w bogactwie zgromadzonym, a następnie rozdany, we wpajanych przez wychowanie wspólnym szacunku i wzajemnej szczodrości”⁴⁷.

2. Ekonomia daru w praktyce

2.1. Klasyfikacja zachowań społecznych w ekonomii daru

W nawiązaniu do złożonej definicji ekonomii daru i jej zbieżności z kulturą daru rozdział ten został poświęcony przejawom ekonomii daru w ujęciu kulturowym. Próbę wyjaśnienia tego zjawiska podjęto na gruncie antropologicznym ze względu na brak ekonomicznych opracowań tego tematu. Wybrane i scharakteryzowane przykłady mają na celu ukazanie złożoności procesów, ich różnorodność oraz wpływ na społeczeństwo i rozwój społeczny. Cechą wspólną wszystkich przytoczonych działań

⁴⁵ M. Mauss, *Socjologia i antropologia...*, op.cit., s. 287.

⁴⁶ Ibidem.

⁴⁷ Ibidem, s. 306.

są korzyści ekonomiczne i społeczne, co sprawia, iż warto je przytoczyć w omawianym kontekście. Ze względu na charakter przykładów i ich znaczenie kulturowe zostały one zakwalifikowane i opisane jako kultura daru.

Współcześnie kultura daru w ujęciu praktycznym występuje dość powszechnie, a jej zasięg jest uzależniony od sposobu jej zauważania i rozumienia. Uchwycenie i opisanie niektórych zjawisk jest trudne i niemierzalne poprzez ich niematerialny charakter i styl, niemniej jednak nie zostały one pominięte. Za definicję kultury przyjęto etnologiczne ujęcie E. Tylora: „Kultura, czyli cywilizacja, jest to złożona całość, która obejmuje wiedzę, wierzenia, sztukę, moralność, prawa, obyczaje oraz inne zdolności i nawyki nabyte przez ludzi jako członków społeczeństwa”⁴⁸.

Punktem wyjścia do analizy przytoczonych przykładów są motywacje, których klasyfikacje zostały szerzej opisane w teoretycznej części opracowania. Współcześni badacze od późnych lat 80. opisują je na podstawie zachowań użytkowników w sieci. Uogólniając i przenosząc się na grunt praktyczny: dominująca wydaje się być motywacja braku, niedostatku, niedosytu. O motywach tych pisze Y. Benkler jako o najbardziej efektywnych wśród znanych modeli motywacji ludzkich⁴⁹.

Podobnie rzecz ujmuje Chris Anderson. Według niego nasze mózgi koncentrują się na niedoborze, skupiają się na tym, czego nam brakuje. Zatem motywacja negatywna, ukierunkowana na brak jakiegoś zasobu, pobudza do działania i wyzwala chęć działań altruistycznych. Jednak z ekonomicznego punktu widzenia to dążenie do nadmiaru jest motorem innowacyjności i wzrostu⁵⁰. Droga do osiągnięcia czegoś, co pożądane, czy odkrywania tego, co nieznanne, napędza rozwój i postęp cywilizacyjny. Przedstawiona klasyfikacja dotyczy całościowego obrazu omawianych zagadnień w ujęciu ściśle teoretycznym, nie poszczególnych osób uczestniczących w projekcie. Motywacje pojedynczych osób mogą być zupełnie różne: tylko pozytywne, tylko negatywne lub mieszane z różnym natężeniem którejs z nich. Poznanie siły indywidualnej motywacji i umiejętność zarządzania nią jest jednym z największych wyzwań człowieka.

Wśród znanych przykładów takich poszukiwań można wspomnieć prace futurologa, twórcy terminu prosument, A. Tofflera (1980)⁵¹ czy twórców NLP, którzy w latach 70. zbudowali model ćwiczeń do poznania swoich indywidualnych strategii motywacyjnych⁵².

⁴⁸ A. Kłoskowska, *Kultura masowa. Krytyka i obrona*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.

⁴⁹ Y. Benkler, *Bogactwo sieci*, WAiP, Warszawa 2008, s. 108.

⁵⁰ C. Anderson, *Za darmo*, op.cit., s. 208.

⁵¹ A. Toffler, *Rewolucyjne bogactwo*, Wydawnictwo Kurpisz, Poznań 2007.

⁵² R. Bandler i J. Grinder, twórcy Neurolingistycznego Programowania i ćwiczeń Strategii Motywacji w latach 70. Zob. R. Dilts, J. Grinder, J. Delozier, R. Bandler, *Neuro-Linguistic Programming: Volume I: The Study of the Structure of Subjective Experience*, Cupertino, CA: Meta Publications, 1980.

Biorąc pod uwagę powyższą klasyfikację i analizując wybrane przejawy ekonomii daru pod jej kątem, na potrzeby tego opracowania proponuję wyróżnienie trzech charakterystycznych grup zachowań. Klasyfikacja ta doprecyzowuje niektóre aspekty badania, takie jak obszar działania i znaczenie społeczne. Jednocześnie w sposób bardziej przejrzysty pokazuje relacje, jakie zachodzą pomiędzy uczestnikami procesu, i jego wymiar.

Za cechy różnicujące, poza motywacją, uznano samych uczestników procesu obdarowywania oraz jego społeczny zasięg i wpływ. Pierwsza z grup w tej klasyfikacji charakteryzuje się altruizmem bezpośrednim, czyli tworzeniem w celu budowania więzi społecznych. Dawanie, dzielenie się, tworzenie czy współtworzenie to sposób na zaistnienie, pokazanie się, wykazanie swoich możliwości i kompetencji czy pomoc innym. Działania w tej grupie koncentrują się na bezpośrednim związku korzyści darczyńcy i obdarowanego, najczęściej w określonym, krótkim czasie. W tej grupie zachowań można wyróżnić zarówno działania motywowane negatywnie (np. niedoborem, brakiem czegoś), jak i te z motywacją pozytywną (stworzyć coś dla innych, dać im więcej, dodać coś ponad to, co mają).

Drugą wyróżnioną grupę cechują zachowania prośrodowiskowe. W tym zbiorze działań znajdują się wszystkie akcje prośrodowiskowe, takie jak rozszerzający się trend EKO, ochrona przyrody i natury czy walka z GMO. To naturalny trend w szybko rozwijającej się gospodarce rynkowej i kryzysie zasobów naturalnych, bardzo widoczny współcześnie, aktywizujący ludzi z różnych grup społecznych i w różnym wieku. Celem tych działań, motywowanych niedoborem, jest tworzenie naturalnego, zdrowego środowiska dla obecnych i przyszłych pokoleń z korzyścią dla wszystkich, bez konkretnego wskazania odbiorcy, troska o dobro wspólne i ogólny powszechnie dostępny dobrobyt.

Cechą wspólną trzeciej z grup jest samodoskonalenie się, którego celem jest dodawanie wartości do istniejącego systemu. W tej grupie bezpośredni odbiorca najczęściej nie jest dookreślony, dostaje coś czy korzysta z czegoś w efekcie samorozwoju jednostki dążącej do doskonałości. Ogólnie grupę tę charakteryzuje motywacja pozytywna: poszukiwanie, odkrywanie, odnajdywanie. Idea ta jest mocno wspierana przez alternatywny ruch kulturowy *New Age*⁵³, którego jednym z założeń jest zmiana wartości w społeczeństwie i zwrócenie się ku miłości, która jest celem istnienia. Według jednego z mistrzów Qigong, Rona Timma⁵⁴, prowadzącego w Polsce warsztaty tej techniki, każdy z nas otrzymał życie jako dar, a to czyni nas zobowiązanymi do dawania, do nieustannego dzielenia się. Samodoskonalenie jest najwyższym obowiązkiem wolnomularzy, ruchu mającego na celu duchową doskonałość jednostki, braterstwo

⁵³ B. Dobroczyński, *New Age*, znak, Kraków 2000.

⁵⁴ Zob. <http://qigongpolska.pl/ron-timm-warsztaty-qigong/> (dostęp: 22.06.2015).

wśród ludzi i pracę, której celem jest służenie innym. Także buddyści poprzez swój rozwój wewnętrzny czynią świat lepszym, dając temu świadectwo każdego dnia. To samo dotyczy osób ze świata nauki. Celem naukowców jest poznawanie, zdobywanie wiedzy o naturze i istocie świata⁵⁵. Odkrywając, przyczyniają się do poprawy jakości życia wszystkich ludzi. Do tego zbioru można zaliczyć również niektórych twórców kultury, którzy poprzez swoją twórczość czynią świat pięknym, a dzieląc się swoimi dziełami, obdarzają pięknem innych.

Każda z wymienionych grup zostanie szczegółowo przedstawiona w dalszej części opracowania, a powyższą klasyfikację ilustruje rysunek 1.

Rysunek 1. Klasyfikacja ekonomii daru



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 1. Klasyfikacja zachowań altruistycznych

	Altruizm bezpośredni	Zachowania prośrodowiskowe	Samodoskonalenie się
Motywacja	pozytywna lub negatywna	Negatywna	pozytywna
Darczyńcy	konkretny darczyńca (lub grupy darczyńców)	konkretne osoby wrażliwe na problemy środowiska/grupy eko	indywidualnie
Obdarowani	konkretny obdarowany (lub konkretne grupy)	Wszyscy	konkretne osoby lub wszyscy
Zasięg	lokalny	Globalny	lokalny/globalny
Wpływ	poprawa relacji międzyludzkich, spójność społeczna, bezpieczeństwo	poprawa warunków życia obecnych i przyszłych pokoleń, zdrowie	rozwój społeczny, postęp naukowy

Źródło: opracowanie własne.

⁵⁵ *Doktoranci o metodologii badań naukowych*, red. K. Kuciński, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2007, s. 13.

Uzupełnienie rysunku 1 stanowi tabela 1, która przedstawia charakterystyczne cechy każdej z wymienionych grup z podziałem na kierujące motywacje, uczestników procesu, którzy z kolei dzielą się na darczyńców i obdarowanych, zasięg i wpływ społeczno-kulturowy.

W niniejszym rozdziale przedstawiono charakterystyki siedmiu inicjatyw podejmowanych w ramach ekonomii daru⁵⁶. W tabeli 2 obok tych szeroko opisanych w literaturze czy mediach znalazły się jeszcze inne przejawy, które są spójne z charakterystyką omawianych grup.

Tabela 2. Przykłady ekonomii daru w podziale na zachowania altruistyczne

Altruizm bezpośredni	Działania EKO	Samodoskonalenie się
fundacja Food not Bomb	permakultura	leczenie uzależnień, wspólnoty AA
inicjatywa „Sztuka wymiany”	działalność Vandany Shiva	ruch wolnomularzy, buddyzm
bank czasu	Ruch Anty GMO	artyzm i rękodzieło
pomoc przyjacielska czy sąsiedzka	Efte Konsumpcja współdzielona	New Age
banki krwi, szpiku, rejestr organów na wypadek śmierci	lokalne eco-pikniki	muzea w wolnym dostępie
Fundacja PUSZKA – warszawska sztuka publiczna	akcje społeczne typu „Sprząatanie świata” czy „Dzień ziemi”	badania naukowe i ich publikacja
		projekcje wielkich dzieł operowych i teatralnych w miejscach publicznych

Źródło: opracowanie własne.

2.2. Altruizm bezpośredni

W kontekście ekonomii daru ta grupa przejawów jest najbardziej charakterystyczna. Występuje tu definicyjne dawanie czy dzielenie się z innymi konkretnymi podmiotami, które, otrzymując, zajmują swoiste miejsce w strukturze kultury daru. Do opisu praktycznego tej grupy przyjęto wewnętrzny podział na podgrupy wyróżniające się typem odbiorcy. W podgrupie A znajdują się przejawy altruizmu wśród znajomych osób lub kręgu znajomych, znane każdemu z nas jako sąsiedzka czy przyjacielska pomoc, wspólne gotowanie, pożyczanie czy użyczenie bez wymiernych korzyści bezpośrednich jak formalizowanie umowami czy odpłatność. Cechą wspólną tych

⁵⁶ Wszystkie tabele z opisem przejawów są przygotowane na podstawie autorskiego opracowania dr Ewy Jastrzębskiej i dr Pauliny Legutko-Kobus, które przygotowały jej przedstawiony model.

wymian jest poziom wartości wyznawanych przez darczyńcę, takich jak: przyjaźń, braterstwo, znajomość, zaufanie, ale też możliwa chęć pokazania się czy snobizm. Działania te rozpowszechnione na skalę masową różnią się terytorialnie i pokoleńniowo, a ich wpływ na budowanie relacji międzyludzkich zmienił się zdecydowanie wraz z rozwojem technologicznym. Współcześnie dzięki sieciom społecznościowym możliwości utrzymywania relacji z dużą liczbą osób są powszechne, determinowane naszą aktywnością, ale też limitowane percepcją naszego mózgu, zgodnie z teorią liczby Dunbara⁵⁷.

Przykładem innych działań prospołecznych w kulturze daru, zakwalifikowanych na potrzeby tego opracowania do podgrupy B, są akcje skierowane do konkretnych grup społecznych wykazujących odstępstwa od norm i specjalne potrzeby. Grupy te to najubożsi, bezrobotni czy bezdomni. Przykładem aktywności w tym obszarze jest społeczna inicjatywa Jedzenie zamiast bomb⁵⁸, polegająca na rozdawaniu ciepłych, wegetariańskich posiłków ludziom biednym, bezdomnym i bezrobotnym.

Działania te, zintegrowane z ruchami anarchistycznymi, postulującymi model społeczeństwa opartego na dobrowolnej współpracy, równości społecznej, solidarności międzyludzkiej oraz poszanowaniu wolności i godności jednostki, bezpośrednio wpływają na spójność społeczną i rozwój zrównoważony. Budują społeczeństwo wolne od wykluczeń społecznych i niedostatku. Aktywizują ludzi zdolnych i niezdolnych do pracy, dzięki czemu pobudzają rozwój i pozytywnie wpływają na gospodarkę.

Połączenie kultury daru z aspektami ekonomicznymi jest wyraźnie widoczne w projekcie: Sztuka wymiany⁵⁹, organizowanym przez stowarzyszenie EFTE, Świadoma konsumpcja i Sprawiedliwy handel. Projekt ten to wyjątkowa aukcja dzieł sztuki, gdzie zamiast ekwiwalentu pieniężnego artyści i artystki za swoją pracę otrzymują atrakcyjną usługę bądź przedmiot, który zaoferuje potencjalny kupiec.

Akcje promocji sztuki i kultury są niezbędnym elementem budowy potencjału kulturowego i kreatywnego, istotnego czynnika rozwoju kapitału społecznego. Bez niego innowacyjna gospodarka, która jest warunkiem dalszego rozwoju gospodarczego kraju, nie może istnieć. Kultura determinuje sposób podejmowania decyzji, a potencjał kreatywny wpływa na rozwój gospodarczy i postęp technologiczny⁶⁰.

W Polsce potrzeba wspierania uczestnictwa w kulturze jest bardzo duża. W 2007 r. aż 62% osób nie uczestniczyło w działalności artystycznej żadnego rodzaju przez ostatnie 12 miesięcy⁶¹. Jesteśmy trzecim krajem po Bułgarii i Portugalii z takim

⁵⁷ R. Dunbar, *How Many Friends Does One Person Need?: Dunbar's Number and Other Evolutionary Quirks*, Faber and Faber, Londyn 2010. Zob. również rozdział 4.

⁵⁸ <http://www.foodnotbombs.net/> (dostęp: 11.07.2014).

⁵⁹ <http://www.efte.org/historia/sztuka-wymiany/> (dostęp: 10.07.2014).

⁶⁰ R. Florida, *Narodziny klasy kreatywnej*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010.

⁶¹ Special Eurobarometer 278: European Cultural Values (2007).

wysokim odsetkiem. Średnia UE-27 jest niższa niż 40%. W takim kontekście działalność wszystkich podmiotów promujących kulturę jest kluczowa nie tylko ze względu na wartości i potencjał kultury daru, lecz także dla przyszłego rozwoju gospodarczego naszego kraju. Szerzej problem ten opisuje rządowy raport *Polska 2030, wyzwania rozwojowe*⁶².

Wszystkie zachowania z tej grupy, zarówno wspierające konkretne osoby czy grupy społeczne, jak i polegające na dzieleniu się swoimi kompetencjami czy talentami, wyróżnia bezpośrednia troska o drugiego człowieka. Sami uczestnicy procesu obdarowywania różnią się pod wieloma względami, takimi jak siła motywacji czy zaangażowanie, jednak wspólnym mianownikiem tych działań jest poprawa jakości życia każdego z nich.

2.3. Aktywność prośrodowiskowa

W tej grupie zachowań zostały wyróżnione świadome, bezinteresowne, altruistyczne działania na rzecz ochrony naturalnych zasobów w myśl czynienia świata przyjaznym i bezpiecznym dla naszego i kolejnych pokoleń. Zasoby naturalne to dobro niezbędne do życia i rozwoju. Zgodnie z raportem *Ekologia wyzwaniem XXI w.*, przygotowanym na zlecenie Instytutu Obywatelskiego autorstwa **Jacka Bożka** (Klub Gaja) i **Radosława Gawlika** (EKO-UNIA), żyjemy w czasach, w których dobra naturalne są zagrożone, a brak radykalnych działań proekologicznych może doprowadzić do poważnych konsekwencji, w tym do autodestrukcji cywilizacji człowieka⁶³. Według danych Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) ok. 1,1 mld ludzi na świecie nie ma dostępu do czystej wody. W 2050 r. nawet 7 mld ludzi w sześćdziesięciu krajach może cierpieć z powodu niedostatku wody pitnej. Szacowana liczba ludności świata w 2050 r. waha się w zależności od przyjętego wariantu płodności, od 7,4 do 12,7 mld. Przyczyną tego zjawiska jest między innymi globalne ocieplenie i zmiany klimatyczne⁶⁴. Światowe organizacje podejmują szereg działań w celu ochrony środowiska, jednak działania oddolne, inicjatywy społeczne i altruistyczna chęć zmiany świata na lepsze działają najsilniej. Budowa świadomego społeczeństwa poprzez inicjatywy społeczne skutecznie przyczynia się do realizacji podstawowych wartości: tworzenia naturalnego środowiska i dbałości o zdrową żywność.

⁶² Projekt *Strategii Rozwoju Kapitału Społecznego* na lata 2011–2020 powstał w odpowiedzi na jedno z kluczowych wyzwań rozwojowych, zidentyfikowanych w Raplocie *Polska 2030*, przygotowanym przez Zespół Doradców Strategicznych Premiera RP. Zakres merytoryczny dokumentu został zdefiniowany w *Planie uporządkowania strategii rozwoju* z dnia 24 listopada 2009 r.

⁶³ J. Brożek, R. Gaja, *Ekologia wyzwaniem XXI wieku*, Instytut Obywatelski, Warszawa 2011, s. 13.

⁶⁴ *Ibidem*, s. 19.

Jednym z przykładów aktywnych altruistycznych działań prośrodowiskowych jest Permakultura⁶⁵. Jej celem jest propagowanie zdrowego stylu życia, wegetarianizmu, etycznego, płynącego z serca stosunku do natury, otaczających nas zwierząt i ludzi. Permakultura jako „permanentna kultura” jest skierowana na powrót do współpracy z naturą w celu stworzenia zdrowych, prosperujących ekosystemów i zachowania bioróżnorodności. Jej propagatorzy dążą do optymalnej samowystarczalności, a także wzięcia pełnej odpowiedzialności za swoje najbliższe otoczenie, środowisko i ludzi. Oprócz zdrowego jedzenia propagują metody taniego budownictwa ze zdrowych materiałów (np. drewno, bloczki słomiane, glina, ziemia i inne) i stosowanie alternatywnych, odnawialnych źródeł energii.

Innym przykładem zachowań z grupy altruistycznych działań prośrodowiskowych może być działalność dr Vandany Shivy z Indii w obronie natury, Navdanya⁶⁶. Spośród wielu prowadzonych przez nią projektów można wyróżnić:

- 1) Kobiety dla różnorodności (*Diverse Women for Diversity*) – autorski program dla kobiet, działający na lokalnym, regionalnym i globalnym poziomie na rzecz bioróżnorodności, różnorodności kulturowej i bezpieczeństwa żywnościowego.
- 2) Prawo do ochrony i dzielenia się ziarnem (*The right to save and share seeds*). Ziarno według twórczonego wokół ruchu to nie tylko przyczynek dla przyszłych plonów, lecz także miejsce przechowywania kultury i historii. Ziarna są pierwszym ogniwem w łańcuchu pokarmowym, są symbolem bezpieczeństwa żywnościowego. Darmowa wymiana ziaren pomiędzy rolnikami ma być podstawą utrzymania bioróżnorodności i bezpieczeństwa żywnościowego.
- 3) Ruch na rzecz produktów organicznych (*Organic movement*) – stworzony dla ochrony drobnych rolników poprzez promowanie upraw ekologicznych i zasad *fair trade* dla zabezpieczenia zdrowych, różnorodnych i bezpiecznych produktów żywnościowych.

Navdanya przeprowadziła szkolenia dla 400 tys. rolników, studentów, pracowników rządowych i przedstawicieli światowych organizacji proekologicznych na temat utrzymania bioróżnorodności i upraw organicznych. Przeszkolone osoby pracują na ponad 5000 wsiach w Azji. Według twórców ruchu agrokultura organiczna nie jest tylko źródłem zdrowszego i smacniejszego jedzenia. To odpowiedź na rolniczą biedę. Jest nie tylko metodą uprawy roli, lecz także ratuje planetę i życie ludzi z niej żyjących.

Duża część altruistycznych zachowań prośrodowiskowych zostaje zainicjowana w sieci. Łatwość w dotarciu do szerokiej grupy docelowej umożliwia każdy rodzaj wsparcia: od informacji i bezpośredniego uczestnictwa w ruchach ekologicznych

⁶⁵ <http://permacultureprinciples.com>; <http://permakultura.com.pl>, <http://permacultureactivist.net> (dostęp: 9.07.2014).

⁶⁶ *Vandabashiva*, <http://www.vandanashiva.org> (dostęp: 22.06.2015).

(np. Greenpeace, Ruch Zielonych), poprzez zgromadzenia na rzecz ochrony środowiska (np. pikety koalicji Polska Wolna od GMO), aż po uczestnictwo w zorganizowanych aktywnościach, np. podczas Dnia ziemi. Wszystkie inicjatywy z tej grupy, motywowane głównie zagrożeniem zasobów naturalnych, mają na celu ich ochronę w imię bezpiecznego życia na naszej planecie teraz i w przyszłości. Dotyczą wszystkich i wszyscy z nich korzystają, co, zgodnie z opisanym przez Maussa⁶⁷ zespołem nieodłącznych cech w altruizmie: daniem, braniem i odwzajemnianiem, czyni każdego z nas zobowiązanym do wzajemności.

2.4. Samodoskonalenie się

Pod hasłem samodoskonalenia się w kontekście ekonomii daru znalazły się przejawy samorozwoju ukierunkowane na dobro wspólne. Jednostki dążące do doskonałości zmieniają świat na lepsze w efekcie wytężonej pracy nad samym sobą. W świecie kultury i nauki takie przykłady są dość powszechne. Artysta poprawiający swój warsztat, ludzie nauki w systemie otwartego dostępu, odkrywcy i zwykli ludzie dążący do rozwoju emocjonalnego działają systemowo w imię równości, miłości i pokoju. Wśród konkretnych przykładów można wyróżnić działania na rzecz rozwoju nauki, akcje muzeów z otwartym wirtualnym dostępem, kulturę buddyjskiej shamali czy ruch wolnomularzy.

Celem wspólnym wszystkich wymienionych przykładów w grupie samodoskonalenia się są zachowania altruistyczne, które, choć różnie motywowane i prowadzone, skutkują korzyścią osobistą i pozytywnym, choć pośrednim wpływem na drugiego człowieka. Rozbudowana charakterystyka tych inicjatyw ma na celu wyłonienie motywów działań i siły zaangażowania w proces. Cechy wspólne dla nich wszystkich to wartości, które otrzymuje osoba dążąca do doskonałości, takie jak samospelnienie czy samorealizacja. Inaczej niż w pierwszej grupie, tj. w altruizmie bezpośrednim, tu istotna jest korzyść osoby darującej. W niektórych przypadkach motywacja darczyńcy może być podwójna: dążenie do poziomu doskonałości i osiągnięcie korzyści z udostępniania zgodnie z zasadą dzielenia się w ekonomii daru.

2.5. Ekonomia daru w świetle wyzwań gospodarczych w Polsce

Celem tego rozdziału jest wykazanie zbieżności pomiędzy ekonomią daru a wybranymi aspektami społeczno-gospodarczymi w Polsce. Wzrost kapitału społecznego jest jednym z dziesięciu najważniejszych wyzwań w naszym kraju, ogłoszonym w Rządowym

⁶⁷ M. Mauss, *Socjologia i antropologia: Szkic o darze. Forma i podstawa wymiany w społeczeństwach archaicznych*, Wydawnictwo KR, Warszawa 2001, s. 287.

Raporcie *Polska 2030, wyzwania rozwojowe* w 2009 r. Według autorów raportu Polsce jest potrzebny nowy projekt cywilizacyjny budowany przez społeczeństwo⁶⁸. Niezbędne są aktywne inwestycje w rozwój ludzi i przemianę warunków ich życia.

W strategii kapitał społeczny jest rozumiany jako wynikająca z zaufania oraz obowiązujących norm i wzorów postępowania zdolność do mobilizacji i łączenia zasobów, która sprzyja kreatywności oraz wzmacnia wolę współpracy i porozumienia w osiąganiu wspólnych celów⁶⁹.

Wizją Strategii rozwoju kapitału społecznego jest społeczeństwo, w którym obywatele chcą i potrafią angażować się we współdziałanie na rzecz dobra publicznego, a jest to cecha uczestników wymiany w ekonomii daru. W obecnych czasach siłą jest społeczeństwo charakteryzujące się otwartością na postawy, poglądy i pomysły innych, zdolnością do współpracy oraz innowacyjnością i kreatywnością, gdyż cechy te nadają zdolność pozwalającą funkcjonować w stale zmieniającym się świecie.

Silny kapitał społeczny wzmacnia więzi i zdolność do kooperacji, wyzwala kreatywność, ale przede wszystkim, pozwala stworzyć świat dla wszystkich, w którym ludzie będą umieli zrozumieć rzeczywistość i wspierać się wzajemnie w rozwiązywaniu problemów. Siłą napędową budowy kapitału społecznego w życiu realnym jest Polska lokalna, gdzie istnieją tradycyjne więzi i wartości. Ich znaczenie zostało zmarginalizowane w okresie transformacji. Warto je odbudować, uzupełniając o elementy nowoczesnego kapitału rozwojowego, wyzwalającego kooperację.

Działania na rzecz budowy kapitału społecznego są mierzalne. Jedną z metod jest badanie stopnia zrzeszania się. W Polsce jednak ludzie, którzy chcą coś zrobić dla swojej społeczności, niechętnie łączą się w tym celu w związki formalne. Wystarczy, że podejmą jakieś działania na rzecz własnej społeczności lub włączą się w nie⁷⁰. Badanie pokazuje jednak, że jest to zjawisko tak samo rzadkie jak przynależność do organizacji. Tylko 15,2% badanych w ciągu ostatnich dwóch lat angażowało się „w działania na rzecz społeczności lokalnej (gminy, osiedla, miejscowości, w najbliższym sąsiedztwie)”.

Nie wiadomo, dlaczego zatrzymał się systematyczny wzrost zaangażowania na rzecz własnych społeczności, obserwowany w ciągu ostatniej dekady. W działania lokalne częściej angażują się mężczyźni (16,7%) niż kobiety (13,9%), osoby w wieku 35–44 lata (18,9%) i 45–59 lat (18,4%) i mieszkańcy wsi (17,5%). Zaangażowanie tego rodzaju rośnie wraz z wykształceniem: w kolejnych czterech głównych grupach wykształcenia procent angażujących się wynosi: 6,1%, 12,5%, 16,2% i 23,5%⁷¹.

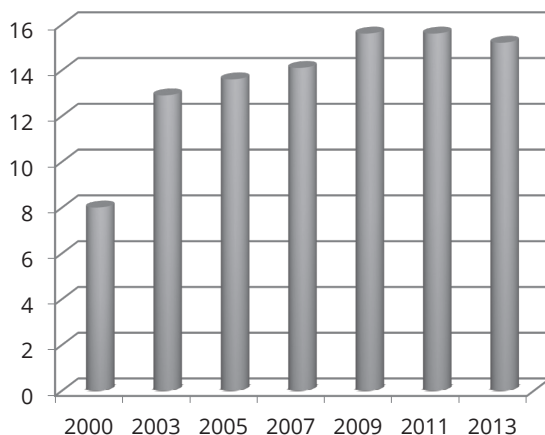
⁶⁸ Raport: *Polska 2030, Wyzwania Rozwojowe*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, lipiec 2009, s. 9

⁶⁹ Ibidem, s. 344

⁷⁰ *Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa, wrzesień 2013, s. 280.

⁷¹ Ibidem, s. 278.

Rysunek 2. Odsetek osób działających na rzecz społeczności lokalnej (w %)



Źródło: *Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa, wrzesień 2013.

W 2011 r. zbadano poziom czynnika „wykonywanie nieodpłatnie jakiejś pracy lub świadczenie jakichś usług dla osób spoza rodziny bądź na rzecz organizacji społecznej”. W dokładnym opisie tego czynnika ten rodzaj aktywności społecznej obejmuje wiele rozmaitych działań: od spontanicznej pomocy sąsiedzkiej na wsi do zorganizowanego wolontariatu. W ciągu roku aktywność tego rodzaju podejmowało 19,6% badanych. Częściej byli to mężczyźni (22,6%) niż kobiety (16,9%), w grupie osób powyżej 60 lat aktywność ta słabnie wraz z ogólną aktywnością życiową, lekko przybiera na częstości w dużych miastach (22,6% w miastach 200–500 tys. i 24,8% w miastach ponad 500 tys. mieszkańców). Tym, co najsilniej różnicowało ten rodzaj aktywności, był poziom wykształcenia: w kolejnych czterech głównych grupach wykształcenia procent osób podejmujących takie działania wynosił: 7,6%, 17,2%, 20,15% i 30,3% – różnica między skrajnymi grupami wykształcenia jest więc czterokrotna⁷².

Jak pokazują wyniki badań, członkostwo i aktywność w formalnych zrzeszeniach obywatelskich, ale także udział w pracach na rzecz społeczności własnej i praca na rzecz innych osób lub organizacji społecznych wyraźnie zależą od miejsca w społeczeństwie mierzonego wykształceniem. Wynik ten jest spójny z opisanymi wcześniej przejawami ekonomii daru zarówno w kulturze, jak i nauce. Dążenie do samorozwoju jeszcze mocniej podkreśla istotność tej zależności. Niestety badania sfery realnej nie odzwierciedlają całości zjawiska wpływu ekonomii daru na relacje społeczne. Nie uwzględniają aktywności w sieci, takich jak *open source*, prosumpcja,

⁷² Ibidem, s. 279.

media społecznościowe czy WikiLeaks. To one, obok Polski lokalnej, są wielką siłą napędową rozwoju społecznego i gospodarczego.

Ekonomia daru może być zatem przyczynkiem do pobudzenia rozwoju gospodarczego w naszym kraju, poprawy warunków życia jego mieszkańców i skrócenia dystansu w drodze do społecznego dobrobytu.

Podsumowanie

Kultura daru w ujęciu praktycznym występuje dość powszechnie. Procesy działań altruistycznych w tym obszarze są złożone i różnie umotywowane, jednakże przez swój niekomercyjny charakter wszystkie mają szeroki wpływ na społeczeństwo i budowę kapitału społecznego. Źródło przytoczonych przykładów tkwi w motywacjach: negatywnej lub pozytywnej. Negatywna (brak, niedobór) okazuje się niezwykle skuteczna, jednak to motywacja pozytywna, z ekonomicznego punktu widzenia, napędza do rozwoju i postępu cywilizacyjnego.

Bazując na motywacjach, można wyłonić nową klasyfikację zachowań altruistycznych w aspekcie społeczno-kulturowym, doprecyzowującą niektóre aspekty badania, takie jak zasięg, uczestników procesu i wpływ społeczny:

- **altruizm bezpośredni**, czyli tworzenie w celu budowania więzi społecznych,
- **zachowania prośrodowiskowe** – akcje prośrodowiskowe motywowane niedoborem zasobów,
- **samosdoskonalenie się**, którego celem jest dodawanie wartości do istniejącego systemu.

Altruistyczne akcje promocji sztuki i kultury są niezbędnym elementem budowy potencjału kulturowego i kreatywnego, istotnego czynnika rozwoju kapitału społecznego. Bez niego innowacyjna gospodarka, która jest warunkiem dalszego rozwoju gospodarczego kraju, nie może istnieć. W Polsce potrzeba wspierania uczestnictwa w kulturze jest bardzo duża, w 2007 r. aż 62% osób nie uczestniczyło w działalności artystycznej żadnego rodzaju przez ostatnie 12 miesięcy⁷³.

W kwestii zachowań prośrodowiskowych znamienne jest to, iż światowe organizacje podejmują szereg działań w celu ochrony środowiska, jednak to działania oddolne, inicjatywy społeczne i altruistyczna chęć zmiany świata na lepsze wydają się być najskuteczniejsze. Ich siłą są przekonania i wiara w powodzenie jednostek, które motywowane utratą cennych życiodajnych zasobów systematycznie je chronią. Całość działań altruistycznych ma znaczący wpływ na proces budowy kapitału społecznego. Kapitał społeczny wzmacnia więzi i zdolność do kooperacji, wyzwala

⁷³ Special Eurobarometer 278: European Cultural Values (2007).

kreatywność, ale przede wszystkim pozwala stworzyć świat dla wszystkich, w którym ludzie rozumiejący rzeczywistość, wspierają się wzajemnie w rozwiązywaniu problemów. Siłą napędową budowy kapitału społecznego jest Polska lokalna, gdzie istnieją tradycyjne więzi i wartości, które łączą, tworząc system społeczny oparty na współpracy i zaufaniu. Współcześnie jednak najwięcej przejawów altruistycznych można znaleźć w sieci, która stała się skutecznym narzędziem do ich propagowania i urzeczywistniania. W świetle poszukiwań współczesnych modeli ekonomicznych bardzo możliwe, iż system ten stanie się przyczynkiem do budowy fundamentów kolejnego etapu w rozwoju społeczno-gospodarczym naszego kraju.

Bibliografia

- Anderson C., *Za darmo*, Znak, Kraków 2011.
- Bard D., *Scientific Instrument Making, Epistemology and the Conflict Between Gift and Commodity Economies*, „PHIL & TECH” 1997, nr 2.
- Benkler Y., *Bogactwo sieci*, WAiP, Warszawa 2008.
- Buss D.M., *Psychologia ewolucyjna*, GWP, Gdańsk 2001.
- Butcher N., *A Basic Guide to Open Educational Resources*, COL, UNESCO 2011, <http://www.col.org/resources/publications/Pages/detail.aspx?PID=357>.
- Carrier J., *Gifts, Commodities, and Social Relations: A Maussian View of Exchange*, „Social Forum” 1991, nr 6(1).
- Castells M., *Galaktyka Internetu. Refleksje nad Internetem, biznesem i społeczeństwem*, Rebis, Poznań 2003.
- Cheal D.J., *The Gift Economy*, Routledge, Londyn – Nowy Jork 1988.
- Hyde L., *The Gift: Imagination and the Erotic Life of Property*, Random House Inc., Nowy Jork – Toronto 1983.
- Karyłowski J., *O dwóch typach altruizmu*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1982.
- Kopaliński W., *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1978.
- Lessig L., *Wolna kultura*, WSiP, Warszawa 2005.
- Malinowski B., *Argonauci Zachodniego Pacyfiku*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Mauss M., *Socjologia i antropologia: Szkic o darze. Forma i podstawa wymiany w społeczeństwach archaicznych*, Wydawnictwo KR, Warszawa 2001.
- Oleński J., *Ekonomika informacji*, PTE, Warszawa 2001.
- Wilson E.O., *Socjobiologia*, Zysk i S-ka, Poznań 2000.

ALTRUISM IN ECONOMY OR GIFT ECONOMY IN THE SELECTED SOCIAL-ECONOMIC CONTEXT

SUMMARY

Drawing on the anthropological definition of a gift culture (gifts of community, culture gifts) for the purposes of this study it was assumed that the gift economy lies in selfless, non-reciprocal and elongated in time the exchange of goods, in which the participants increase the quality of life of their community (or society as a whole). Such a definition of the gift economy allows us to analyze the manifestations of the gift economy both in the virtual and real life.

Considerations conducted within the framework of this study, on the basis of the theoretical and practical aspects of the gift economy, lead to the following conclusions:

- 1) Gift culture in practical terms is quite common and its range depends on the method of its noticing and understanding.
- 2) Altruistic actions are complex and variously motivated, but they make, by their non-commercial nature, a great impact on society. Altruism is an important symptom that allows to diagnose the presence of social capital.
- 3) Altruistic activities motivations can be divided into:
 - Negative – lack, scarcity, insufficiency.
 - Positive – striving for something more, the excess is a driver of innovation and growth; way to achieve something desirable, or explore the unknown, drives to the development and progress of civilization.
- 4) Drawing on the motivations, there has emerged a new classification of altruistic behavior in socio-cultural terms to make some aspects more precise (scope, stakeholders and social impact):
 - direct altruism – the creation in order to build social ties,
 - pro-environmental behavior – pro-environmental actions motivated by the scarcity of resources,
 - self-development with the aim of adding value to the existing system.
- 5) There are many examples of gift economies – from the formal to informal business economy.
- 6) It is hoped that the ongoing crisis will lead to the long-term development of the gift economy as a generally accepted medium of exchange for goods and services.

Key words: gift economy, altruism in economy, gift economy motivations, culture of participation

PRAWO UPADŁOŚCIOWE JAKO NARZĘDZIE OGRANICZANIA NEGATYWNYCH SKUTKÓW NIEWYPŁACALNOŚCI PRZEDSIĘBIORCY - ZNACZENIE EKONOMICZNE I DYSFUNKCJE

STRESZCZENIE

Celem opracowania jest wprowadzenie w problematykę bankructw przedsiębiorstw i prawa upadłościowego. Bankructwo nie doczekało się jeszcze kompleksowej teorii, co potęguje i tak już nasilające się stopniowo zagrożenie niewypłacalnością w obliczu zachodzących przemian globalnych. W rezultacie rośnie rola prawa upadłościowego jako narzędzia łagodzącego negatywne skutki niewypłacalności. Na gruncie polskim prawo upadłościowe wykazuje jednak liczne dysfunkcje utrudniające lub wręcz uniemożliwiające realizację jego celów. Potwierdzają to wyniki badań prowadzonych zarówno na gruncie krajowym, jak i w skali światowej. I właśnie zasygnalizowaniu tychże problemów, zarysowanych na tle uwag o charakterze teoretycznym, jest poświęcone niniejsze opracowanie.

Słowa kluczowe: bankructwo, upadłość, niewypłacalność, prawo upadłościowe, postępowanie upadłościowe, wierzyciel, dysfunkcja

Wstęp

Świat zmienia się nieustannie. Jednakże przemiany ostatnich lat mają niespotykany dotąd wymiar i siłę. Potęguje je współczesny kryzys globalny, który nie jest jedynie przejawem cyklu koniunkturalnego i sinusoidalnego rozwoju gospodarki. Dokonuje się bowiem w warunkach przełomu technologicznego, ustrojowego i cywilizacyjnego

oraz zamiany paradygmatu rozwojowego¹. W obliczu powyższego przedsiębiorstwa są zmuszone podejmować próby dostosowania się do coraz bardziej turbulentnych warunków panujących w ich otoczeniu. Narastająca niepewność prowadzi do eskalacji zagrożenia bankructwem jednostek gospodarczych, a proces globalizacji sprzyja dynamicznemu rozprzestrzenianiu się wirusa niewypłacalności i dalekosiężnych skutków tego zjawiska. W samym tylko 2013 r. w Polsce przedsiębiorcy złożyli 4806 wniosków o ogłoszenie upadłości, czyli o ok. 11% więcej niż w roku poprzednim i o 30% więcej niż w 2009 r.²

W tak rysującej się rzeczywistości rośnie znaczenie narzędzi służących sanacji przedsiębiorstwa znajdującego się w sytuacji kryzysowej i łagodzenia skutków zjawisk o takim charakterze. Do takich narzędzi należy między innymi prawo upadłościowe, które (co pokazują badania³) wykazuje liczne dysfunkcje, a te wpływają z kolei na niską efektywność postępowań upadłościowych w Polsce.

Celem niniejszego opracowania jest wprowadzenie w problematykę bankructw przedsiębiorstw i narzędzi ograniczania negatywnych skutków tego zjawiska, w tym w szczególności prawa upadłościowego. Analiza ekonomicznego znaczenia prawa upadłościowego została poprzedzona osadzeniem zjawiska bankructwa w dorobku myśli ekonomicznej, a wnioski płynące z tej części rozważań stanowią uzasadnienie dla podejmowanej problematyki. Ostatnia część pracy sygnalizuje złożone zjawisko dysfunkcji prawa upadłościowego, co potwierdzają dane pochodzące z raportów międzynarodowych organizacji, jak również badania prowadzone przez Autorkę opracowania.

1. Gospodarka w dobie przemian globalnych

Gospodarkę globalną cechuje nieład i naruszona równowaga, która dodatkowo pogłębia się w obliczu globalnego kryzysu, zapoczątkowanego w latach 2007–2008. Czasy równowagi, które do tej pory były przerywane krótkookresową destabilizacją, ulegają skróceniu i stanowią jedynie przerywnik wydłużających się okresów, w których gospodarka pozostaje w nierównowadze. „Przyszło nam żyć w świecie wędrującym od kryzysu do kryzysu. To taki świat między kryzysami”⁴. Mówi się wręcz o szoku przyszłości, w którym „przyspieszenie i mnożnikowy mechanizm zmian zewsząd

¹ E. Mączyńska, *Ekonomia w warunkach gospodarki nietrwałości*, Biuletyn PTE nr 2(52), Warszawa 2011, s. 37.

² *Raport Coface nt. wniosków o ogłoszenie upadłości w 2013 r.*, Warszawa 2014, file:///C:/Users/Paulina/Downloads/Raport_Coface_WNIOSKI_caly_2013_ok%20(4).pdf (dostęp: 9.09.2014).

³ Badanie te są prowadzone m.in. cyklicznie w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

⁴ N. Roubini, S. Mihm, *Ekonomia kryzysu*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 16 (Wstęp Grzegorza Kołodki).

zaskakują ludzi i najczęściej powodują dezorientację jednostek, wspólnot, ciał politycznych i życia gospodarczego”⁵.

Jak wynika z raportu *Global Trends 2025: A Transformed World*, który został ogłoszony w 2008 r. przez National Intelligence Council⁶, w najbliższej przyszłości świat będzie stawał w obliczu narastających nieciągłości i wstrząsów o zróżnicowanej przewidywalności. Zjawiska kryzysowe są stymulowane przez dynamikę postępu technologicznego i na dobre zakorzeniły się w realiach gospodarki globalnej, o czym świadczy choćby fakt, że w ostatnich tylko trzydziestu latach miało miejsce na świecie przeszło sto kryzysów bankowych⁷.

W świetle ekonomii kryzysu zjawiska kryzysowe powinny zaskakiwać coraz mniej. Pojawiają się nieregularnie, ale są nieodłącznym elementem kapitalizmu i gospodarki wolnorynkowej. „Kryzysy nie są ani anomaliami, jak pragnie je przedstawić współczesna ekonomia, ani też rzadkimi czarnymi łabędziami, którymi uczynili je inni komentatorzy. To raczej zjawiska pospolite, stosunkowo łatwo przewidywalne i dające się zrozumieć. Nazywamy je białymi łabędziami”⁸. Z drugiej jednak strony sama natura, natężenie czy moment wybuchu kryzysu są coraz mniej przewidywalne, co czyni wszelkie prognozy coraz bardziej ryzykownymi.

Powyższe zjawiska ulegają intensyfikacji w dobie globalizacji, czyli procesu, który polega na stopniowym znoszeniu ochrony podmiotów krajowych przed konkurencją zewnętrzną, co prowadzi do działania rynku ponad jego granicami i integracji gospodarki światowej. Globalizacja niesie jednak ze sobą narastające zagrożenia. Rosnące w siłę podmioty gospodarcze (o coraz częściej ponadnarodowym charakterze) z narastającą łatwością wymykają się krajowym mechanizmom interwencyjnym i kontrolnym. Bardzo często ewoluują w kierunku monopolu, który z kolei degeneruje rynek. W niebyt wydaje się odchodzić termin kapitalizm, który przez wiele lat był powszechnie akceptowanym określeniem systemu ekonomicznego rozwiniętych gospodarczo krajów świata. Zdaniem Johna Kennetha Galbraitha neutralną i znaczeniowo pojemniejszą, a przez to bardziej znaczeniowo trafną alternatywą wydaje się być „system korporacyjny”, co jednoznacznie określa dominującą siłę we współczesnej gospodarce globalnej⁹.

W tak rysującej się rzeczywistości gospodarczej następuje eskalacja zagrożeń w działalności gospodarczej. Nie do przecenienia pozostaje więc rola narzędzi wspomagających przedsiębiorcę w obliczu trudności.

⁵ A. i H. Toffler, *Budowa nowej cywilizacji. Polityka trzeciej fali*, Zysk i S-ka, Poznań 1996, s. 17.

⁶ Od momentu swojego powstania w latach 1961–1962 jest to niezależna instytucja poświęcona promowaniu transatlantyckiej współpracy i bezpieczeństwa międzynarodowego.

⁷ M. Wolff, *Wenn der Markt versagt*, „Financial Times Deutschland”, 10.01.2008.

⁸ N. Roubini, S. Mihm, *Ekonomia kryzysu*, op.cit., s. 25.

⁹ J.K. Galbraith, *Gospodarka niewinnego oszustwa. Prawda naszych czasów*, MT Biznes, Warszawa 2005, s. 20–22.

2. Zagrożenie w działalności gospodarczej w wybranych teoriach nauk ekonomicznych

Do problematyki zagrożeń w działalności gospodarczej, w tym w szczególności bankructw, odnoszą się liczne teorie rozproszone w ramach rozlicznych nurtów i szkół. Zawsze jednak jest to nawiązanie jedynie fragmentaryczne. Do tej pory nie powstała bowiem holistyczna teoria bankructwa, która wyjaśniałaby to zjawisko w sposób całościowy.

2.1. Bankructwo w nurcie klasyczo-neoklasycznym

W nurcie tym pojęcie bankructwa czy upadłości nie pojawia się wprost, jednakże występują terminy ewidentnie nawiązujące do analizowanego zjawiska. Niewątpliwie zostało ono dostrzeżone, a o świadomości jego powszechności świadczą chociażby słowa jednego z przedstawicieli nurtu – Alfreda Marshalla: „Prawie w każdej gałęzi przemysłu i handlu wciąż powstają i upadają wielkie przedsiębiorstwa, tak iż w każdej dowolnej chwili jedne firmy są w fazie rozwoju, a inne w fazie upadku”¹⁰.

To właśnie Alfred Marshall dostrzegł zależność pomiędzy zagrożeniem bankructwem a strukturą rynkową, w której funkcjonuje przedsiębiorstwa. Otóż rośnie ono wraz ze wzrostem konkurencyjności rynku. I tak zagrożenie bankructwem właściwie nie istnieje w strukturze monopolistycznej, gdzie przedsiębiorstwo kształtuje warunki rynkowe, dyktując cenę. Zagrożenie to jest minimalne także w strukturze oligopolistycznej. Tu także bowiem, podobnie jak w monopolu, bariery wejścia na rynek i wyjścia z niego są bardzo wysokie, co ogranicza konkurencję i sprzyja przetrwaniu podmiotów najmniej efektywnych. Zagrożenie bankructwem jest najwyższe na rynku doskonałej konkurencji, na którym działa wiele przedsiębiorstw dostarczających homogeniczne dobro lub usługę do wielu konsumentów. Na rynku tym nie funkcjonują też bariery wyjścia.

Teoria ta ma jednak bardzo ograniczone horyzonty¹¹. Zarzuca się jej daleko posunięte uproszczenia¹², które coraz dalej odbiegają od realiów współczesnej

¹⁰ T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 58.

¹¹ H. Landreth, D.C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 581.

¹² Coraz częściej pojawia się pogląd, że powyższa teoria nie jest teorią przedsiębiorstwa, ale teorią rynków. Geneza rynków ani ich wpływ na zachowanie czy preferencje jednostek, ani też zmienność nie są jednak wyjaśniane przez teorię. Działalność przedsiębiorstwa jest analizowana właściwie jedynie przez pryzmat jego otoczenia, którego model jest również bardzo uproszczony. W literaturze przedmiotu krytykuje się teorię także za nieuwzględnianie osoby przedsiębiorcy i właściciela.

rzeczywistości gospodarczej. A zatem analiza przez jej pryzmat tak złożonego zjawiska, jakim jest bankructwo, staje się tyleż niemożliwa, co i bezcelowa.

2.2. Teoria cyklu koniunkturalnego i bankructwo przedsiębiorstwa

Joseph Schumpeter, w odróżnieniu od twórców teorii składających się na analizowaną wcześniej tradycyjną teorię przedsiębiorstwa, w centrum zainteresowania postawił przedsiębiorcę i przedsiębiorczość.

Innowacje i przedsiębiorczość są motorem rozwoju gospodarczego. Jednakże w tempie wzrostu produktu występują wahania, gospodarka rozwija się cyklicznie. Dzieje się tak dlatego, że aktywność wynalazców i przedsiębiorców jest nieregularna. Sam więc cykl koniunkturalny, mimo że jest zjawiskiem periodycznym, charakteryzuje się zmienną częstotliwością. Gospodarka jest niemalże permanentnie wytrącana ze stanu równowagi, do którego nigdy nie wraca, a jedynie wokół niego balansuje. Cykl koniunkturalny jest czterofazowy.

Pierwsza faza (boom) rozpoczyna się wtedy, kiedy pojawiają się przedsiębiorcy wprowadzający do gospodarki innowacje¹³. Działalność przedsiębiorców staje się zarażliwa. Innowacje przenikają z przedsiębiorstwa do przedsiębiorstwa, z branży do branży, co przyciąga naśladowców oczekujących ponadprzeciętnego zysku. Punktem kulminacyjnym fazy jest szczyt koniunktury gospodarczej, po którego przekroczeniu gospodarka rozwija się w dalszym ciągu, jednakże w coraz wolniejszym tempie, przechodząc w stan recesji (kryzysu). Wzrost liczby naśladowców prowadzi do zwiększenia produkcji, która nie znajduje popytu. Nadprodukcja staje się zarzewiem kryzysu. Wraz z nadejściem recesji rozpoczyna się proces tzw. twórczej destrukcji, która odnosi się właśnie do zjawiska bankructwa. Rynek oczyszcza się z jednostek najsłabszych, nieefektywnych, które nie są w stanie sprostać warunkom panującym na rynku. Ta naturalna destrukcja jest jednakże zarazem twórcza. Ich miejsce zajmują bowiem nowe, bardziej efektywne przedsiębiorstwa.

W fazie trzeciej (depresji) tempo wzrostu produktu jest ujemne. Na rynku dominują naśladowcy, którzy nie są w stanie ożywić gospodarki. Punktem kulminacyjnym tej fazy jest dno koniunktury gospodarczej, po którego przekroczeniu następuje wzrost gospodarczy. Głównym czynnikiem ożywienia są przedsiębiorcy i wprowadzane przez nich innowacje.

¹³ Wpływ innowacji na wzrost gospodarczy polega m.in. na tym, że: implikują one modernizację przedsiębiorstw, co podnosi efektywność funkcjonowania podmiotów gospodarczych, sprzyjają przekształcaniu oszczędności w inwestycje, tworzą nową użyteczność, dzięki czemu zwiększa się popyt, rozszerza się rynek i pojawiają się dalsze możliwości rozwoju.

Zagrozenie bankructwem w myśli Schumpetera jest ściśle związane ze znajdującą się w centrum zainteresowania teorii postacią przedsiębiorcy. Zagrozenie pojawia się wtedy, kiedy przedsiębiorca zaczyna podchodzić do swojej pracy rutynowo, przez co niszczy pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa. Jego spóźnione reakcje na zmiany, które dokonują się w otoczeniu przedsiębiorstwa, lub całkowity brak takich reakcji stanowią źródło sytuacji kryzysowych.

Podobnie jednak jak na gruncie ekonomii klasyczno-neoklasycznej bankructwo nie jest postrzegane tylko negatywnie. Uznaje się je bowiem za katalizator gospodarki. Upadające jednostki uwalniają aktywa, których alokacja może zostać zoptymalizowana przez innowacje i lepszą organizację przedsiębiorstwa. Jednakże podobnie jak w przypadku tradycyjnej teorii przedsiębiorstwa i ta nie pozbawiona wad, które przyjmują postać przede wszystkim nadmiernych, a przez to nierealnych założeń¹⁴. Jednakże fundamenty, na których opiera się myśl Schumpetera, są ponadczasowe i aktualne także obecnie. Chodzi tu przede wszystkim o dostrzeżenie bliskich relacji pomiędzy przeciwstawnymi sobie procesami: kreacją i destrukcją, które wzajemnie się warunkują. W dzisiejszych czasach procesy kreacji i destrukcji są o wiele bardziej dalekosiężne i dynamiczne niż w czasach współczesnych Schumpeterowi. Dzieje się tak przede wszystkim za sprawą globalizacji.

2.3. Bankructwo w świetle ekonomii instytucjonalnej

Próba wyjaśnienia zjawiska, jakim jest bankructwo przedsiębiorstwa, została podjęta także w ramach szkoły instytucjonalnej, rozwijanej obecnie jako nowa ekonomia instytucjonalna. Istotą podejścia instytucjonalnego jest wieloaspektowość w odniesieniu zarówno do życia ludzkiego, jak i do życia społeczeństw¹⁵. Instytucjoniści dostrzegają, że oprócz czynników ekonomicznych wpływ na decyzję podmiotów mają także czynniki pozaekonomiczne¹⁶.

Fundamentalnym założeniem, na którym opiera się podejście (neo) instytucjonalne, jest stwierdzenie, że transakcje nie są dokonywane w próżni, ale w ramach rozmaitych instytucji organizujących rynek. D.C. North, jeden ze współtwórców nowej ekonomii instytucjonalnej, definiuje instytucje jako panujące w społeczeństwie reguły gry. Są to, stanowiące wytwór człowieka, ograniczenia, które kształtują

¹⁴ Schumpeter przyjął m.in., że: dostosowania następują bardzo szybko, co oznacza, że pracownicy są prawie natychmiastowo przesuwni od jednostek nieefektywnych do efektywnych; jednostki efektywne powstają dokładnie w miejsce jednostek nieefektywnych, co w dobie globalizacji jest warunkiem prawie niemożliwym do spełnienia.

¹⁵ R. Bartkowiak, *Rozwój myśli ekonomicznej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 135.

¹⁶ W odróżnieniu od podejścia klasyczno-neoklasycznego, w świetle którego człowiek w działalności gospodarczej postępuje racjonalnie, a jego celem jest maksymalizacja indywidualnego dobrobytu mierzonego ilością konsumowanych dóbr o pewnej użyteczności.

interakcje międzyludzkie, obniżając jednocześnie koszty tych interakcji. North różni instytucje nieformalne (np. zwyczaje, reguły postępowania, normy społeczne) i mniej liczne, ale łatwiej mierzalne instytucje formalne (np. normy prawne)¹⁷.

W otoczeniu instytucji funkcjonuje także przedsiębiorstwo. O sukcesie przedsiębiorcy (menedżera) decyduje umiejętność dostosowania się do tego otoczenia¹⁸. *A contrario* problemy w tym zakresie prowadzą do niepowodzeń w działalności gospodarczej, w skrajnych przypadkach mogą prowadzić nawet do bankructwa.

W kontekście upadłości na uwagę zasługują w szczególności: teoria kosztów transakcyjnych, teoria agencji i teoria kontraktualna.

Koncepcja kosztów transakcyjnych, jak sama nazwa wskazuje, w centrum zainteresowania stawia koszty transakcyjne. Są to koszty związane z szeroko pojętym mierzaniem (poznawaniem partnerów, okoliczności i rozwiązań umownych), a następnie monitorowaniem i wymuszaniem wykonania umowy. Można wyróżnić koszty transakcyjne *ex ante* – ponoszone przed zawarciem kontraktu¹⁹ – i koszty *ex post* – ponoszone w trakcie jego realizacji²⁰.

Fundamentalnym pytaniem, na które przez pryzmat kosztów transakcyjnych chciał odpowiedzieć autor koncepcji, R. Coase, było pytanie o sens istnienia przedsiębiorstwa w obliczu doskonałego mechanizmu alokacji rynkowej. Otóż zasadność funkcjonowania firmy ma miejsce wtedy, kiedy koszty transakcyjne są mniejsze w firmie niż koszty koordynacji przez wymianę rynkową. Natomiast w sytuacji odwrotnej pojawia się zagrożenie bankructwem. Przedsiębiorstwo z przedsiębiorcą na czele powinno bowiem skupiać się na tej działalności, która wychodzi mu najlepiej i dzięki której uzyskuje przewagę konkurencyjną nad innymi podmiotami operującymi na rynku. W przeciwnym razie nieuniknione stają się trudności, w tym między innymi z wypłacalnością.

¹⁷ D.C. North, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990. Na gruncie polskim z kolei instytucje definiuje m.in. T. Gruszecki, określając je jako: „pewne wzory zachowań (np. negocjacje, podpisywanie umów, porozumiewanie się stron), konkretne kształty określające prawa i obowiązki (np. sposób określania praw własności w danym systemie gospodarczym) i coraz precyzyjniejsze regulacje prawne, określające dozwolone sposoby działania”. Szerzej na ten temat zob. T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 203.

¹⁸ K.J. Delaney, *Strategic Bankruptcy*, University of California Press, 1998, s. 51.

¹⁹ Do kategorii tej należą m.in.: koszty poszukiwania i weryfikacji partnerów, koszty nawiązania kontaktu czy też koszty projektowania, negocjowania, zabezpieczania umowy.

²⁰ Do tej kategorii należą z kolei: koszty niedostosowania umowy do rzeczywistych warunków; koszty adaptacji i renegocjacji kontraktu; koszty tworzenia i utrzymywania dedykowanych struktur zarządzania; koszty prowadzenia spraw sądowych; koszty składowania przedmiotów stanowiących zabezpieczenie kontraktu. Szerzej na ten temat zob. M. Lissowska, *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 45.

Rozwinięciem koncepcji kosztów transakcyjnych jest teoria kontraktualna firmy. W świetle podejścia kontraktualnego, którego autorami są A. Alchian i H. Demsetz²¹, „firma to szczególne urządzenie ekonomiczne, które można wytłumaczyć jako wiązkę kontraktów (*nexus of contracts*)²²”. Przedsiębiorca (będący organizatorem przedsiębiorstwa i jego koordynatorem) jest świadomy tego, że do prowadzenia działalności gospodarczej niezbędne są czynniki produkcji. To właśnie on, opierając się na wiedzy i umiejętnościach, tworzy unikatowe kombinacje tych czynników, które wyznaczają przedsiębiorstwo jako całość. I to właśnie umiejętne formułowanie umów, należyta kontrola i egzekwowanie decydują o sukcesie w prowadzeniu działalności gospodarczej, a błędy przedsiębiorcy kontraktora stają się źródłem problemów, które mogą prowadzić nawet na skraj bankructwa.

Konsekwentnym rozwinięciem dwóch poprzednich koncepcji jest teoria agencji, zaproponowana przez S.A. Rossa, M.C. Jensena i W.H. Mecklinga. W centrum zainteresowania tejże teorii znajduje się tzw. problem agencji, który występuje wtedy, gdy współpracujące ze sobą strony mają inne, a nawet sprzeczne cele i podział pracy. Konflikt ten staje się szczególnie widoczny w relacji, jaka powstaje pomiędzy przełożonym (czyli pryncypałem), który deleguje pracę drugiej stronie (czyli agentowi). Taka relacja występuje m.in. pomiędzy: właścicielami (udziałowcami, którzy dążą do maksymalizacji zysku) a menedżerami (których celem będzie minimalizacja ryzyka i zapewnienie sobie zysku), właścicielami a wierzycielami, właścicielami a klientami itd. To, co różni strony, to także dostęp informacji (występuje więc asymetria informacji, a postacią uprzywilejowaną w tym zakresie jest osoba agenta).

Reasumując: problem agencji pojawia się, gdy zostają spełnione dwa warunki:

- pryncypał i agent wykazują sprzeczne cele i podział pracy,
- weryfikacja przez pryncypała pracy wykonywanej przez agenta jest obciążona trudnościami i wysokimi kosztami.

Przez jej pryzmat można wytłumaczyć spektakularne upadłości firm, takich jak: Barings Bank, Enron czy Parmalat. W pierwszym przypadku problem agencji wystąpił na linii: menedżer – pracownik, gdzie ten drugi (właściwie bez kontroli przełożonych) angażował kapitał banku w ryzykowne transakcje. W dwóch kolejnych przypadkach problem wystąpił w relacji: udziałowcy – menedżerowie. Ci ostatni, mając na uwadze maksymalizację własnych zarobków, fałszowali wyniki finansowe, co doprowadziło przedsiębiorstwa do bankructwa.

²¹ Szerzej na ten temat zob. A. Alchian, H. Demsetz, *Production, Information Costs, and Economic Organization*, „The American Economic Review” 1972, vol. 62, no. 5, s. 777–795.

²² P. Milgrom, J. Roberts, *Economics Organization and Management*, Prentice Hall, Englewood Cliffs 1992, s. 20.

Cele niniejszego opracowania jak również jego ramy objętościowe nie pozwalają na prezentację wszystkich koncepcji teoretycznych, które nawiązują do problematyki bankructw. Należy jednak w tym miejscu wspomnieć choćby o koncepcjach cyklu życia przedsiębiorstw, które opierają się na założeniu, że przedsiębiorstwo nie jest wieczne, podobnie jak człowiek i inne istoty żywe, i analogicznie jak oni przechodzi przez różne etapy swojej egzystencji, które są obarczone ryzykiem różnych, zależnych od etapu rozwoju, sytuacji kryzysowych. Jednocześnie faza dojrzałości nie musi zwiastować kończącego się upadłością schyłku przedsiębiorstwa, a etap narodzin może trwać bardzo długo. Przedsiębiorstwo może również (i to nawet kilkakrotnie) się odradzać. Jednocześnie w literaturze socjologicznej i ekonomicznej rozwijają się teorie nakierowane na wyjaśnienie czynników warunkujących przetrwanie przedsiębiorstwa na rynku²³.

Liczne teorie, które poruszają problematykę bankructw, wyjaśniają to zjawisko jedynie fragmentarycznie. Jednocześnie wątpliwe jest, czy w obliczu złożoności i wielopłaszczyznowości czynników warunkujących sytuacje kryzysowe w przedsiębiorstwie jest w ogóle możliwe powstanie jednej, kompleksowej teorii, która wyjaśniałaby analizowane procesy.

Skala i nasilenie zachodzących przemian wymuszają ponadto reorientację na gruncie teoretycznym. Pojedyncze teorie plasujące się w obrębie różnych szkół ekonomicznych nie są już w stanie dostarczyć efektywnych rozwiązań coraz bardziej złożonych i nieprzewidywalnych problemów ekonomicznych. Dlatego też nieodzowne staje się podejście holistyczne i podejmowanie działań, które opierałyby się na metodach czerpiących z różnych warstw teoretycznych. Co więcej, uprawniona wydaje się być teza o konieczności wyjścia poza obszar nauk ekonomicznych i podejścia interdyscyplinarnego w rozwiązywaniu problemów, przed którymi stoi gospodarka.

3. Ekonomiczne znaczenie prawa upadłościowego

3.1. Prawo upadłościowe a dylemat wspólnego stawu

Podstawą działalności gospodarczej i obrotu gospodarczego są zobowiązania wynikające z umów. Te z kolei stanowią podstawę, na której jest oparta instytucja kredytu – w ujęciu ekonomicznym. Taki kredyt polega bądź na udostępnieniu dłużnikowi określonej sumy pieniędzy przez wierzyciela, bądź też na odroczeniu terminu płatności, co ułatwia efektywne prowadzenie działalności gospodarczej. Dłużnik może

²³ K. Poznańska, *Cykle życia przedsiębiorstw – koncepcje teoretyczne oraz instytucjonalna infrastruktura funkcjonowania przedsiębiorstw*, w: *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*, red. E. Mączyńska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 33–34.

popaść jednak w trudności finansowe, co z kolei może doprowadzić do opóźnień lub zaniechania realizacji należnych do niego i wymagalnych już zobowiązań. W takim przypadku wierzyciele mogą podjąć wszelkie działania, które przewiduje prawo cywilne, przy czym zgodnie z zasadą *prior tempore potior iure* (łac. *pierwszy w czasie lepszy w prawie*) zaspokojenie roszczeń będzie następowało zgodnie z kolejnością ich zgłoszenia.

Sytuacja zmienia się jednak w momencie, gdy dłużnik staje się niewypłacalny (a pojęcie to zazwyczaj zdefiniowane w krajowych aktach prawnych). Choć wierzycielom w dalszym ciągu przysługują środki przewidziane przez prawo cywilne, a związane z ich indywidualną ochroną, to przestają być racjonalne zarówno z perspektywy ogółu wierzycieli, jak i majątku dłużnika. Egoistyczne, indywidualne, nieskoordynowane działania są racjonalne tylko dla wąskiego grona wierzycieli, którzy zdążą zaspokoić się z majątku dłużnika. Dla reszty działania te są niekorzystne i przynoszą szkodę. Taka sytuacja stanowi ilustrację opisywanego w literaturze przedmiotu tzw. dylematu wspólnego stawu (*common pool dilemma*)²⁴. Nazwa pochodzi od przykładowego stawu, w którym żyją ryby, które można wyławiać. Jeżeli wszystkie ryby wyłowi się od razu, wówczas również zysk z ich sprzedaży będzie jednorazowy. Można też wyłowić część. Wówczas zysk stanowić będzie jedynie ułamek zysku, jaki można byłoby osiągnąć w pierwszym wariantcie. W zamian za to jednak w stawie pozostaną ryby, które rozmnożą się i zagwarantują kolejny zarobek lub kolejne zarobki w późniejszym czasie. Druga możliwość jest rozwiązaniem efektywniejszym ekonomicznie. Decyzja należy do właściciela stawu. Problem pojawia się wówczas, gdy staw ma więcej niż jednego właściciela. Zapewnienie najkorzystniejszego z rozwiązań wymaga wprowadzenia limitów połowów i związanych z tym mechanizmów kontrolnych. W przeciwnym bowiem razie, przy braku odpowiedniej koordynacji każdy z właścicieli będzie zainteresowany zaspokojeniem tylko własnego interesu, a obawa przed zapędami pozostałych umocni jedynie taką postawę, co może doprowadzić w ostateczności do tego, że w stawie zabraknie ryb.

W sytuacji analogicznej do sytuacji właścicieli stawu znajdują się wierzyciele niewypłacalnego dłużnika. Brak koordynacji i wzajemnej kontroli doprowadzi do zaspokojenia roszczeń jedynie części wierzycieli w drodze ich indywidualnych, egoistycznych działań. Ponadto majątek skonsumowany w ten sposób obniży potencjalne zyski, które można byłoby osiągnąć dzięki skoordynowanemu, kolektywnemu postępowaniu, nakierowanemu na racjonalne zagospodarowanie aktywów dłużnika. I właśnie te argumenty uzasadniają specjalny reżim prawny, jakim jest prawo upadłościowe²⁵.

²⁴ Szerzej na ten temat zob. S. P Hargreaves, Y. Varoufakis, *Game Theory: A Critical Introduction*, New York 1995, s. 146 i nast.

²⁵ M. Szydło, *Jurisdykcja krajowa w transgranicznych sprawach upadłościowych w Unii Europejskiej*, C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 41–52.

3.2. Przedmiot zainteresowania i funkcje prawa upadłościowego

Przedmiotem zainteresowania prawa upadłościowego jest bankructwo i upadłość – pojęcia, które dotyczą różnych płaszczyzn i stanowią przedmiot zainteresowania wielu dyscyplin naukowych, w tym w szczególności ekonomii i prawa. Owa złożoność i interdyscyplinarność są przyczyną rozbieżności definicyjnych, co uzasadnia potrzebę uporządkowania pojęć.

W ujęciu ekonomicznym upadłość oznacza taki stan w przedsiębiorstwie, w którym nie ma ono możliwości samodzielnego kontynuowania działalności, tak aby bez pomocy z zewnątrz²⁶ została mu przywrócona zdolność do konkutowania na rynku, a tym samym rentowność, płynność i wypłacalność²⁷. Upadłość jest zazwyczaj poprzedzona fazą kryzysu, na który składa się przebiegający w określonym czasie ciąg zdarzeń zagrażających egzystencji przedsiębiorstwa²⁸.

Na gruncie nauk prawnych z kolei upadłość²⁹ należy rozumieć jako specjalny rodzaj przymusu zaspokojenia wierzytelności, który jest dopuszczalny w razie niewypłacalności dłużnika, a który jest skierowany do całego jego majątku³⁰. Polega on na odebraniu (bądź też ograniczeniu) prawa dłużnika do korzystania z majątku i rozporządzania nim po to, aby równomiernie zaspokoić wierzycieli³¹. Celem tejże instytucji jest przerwanie narastania długów i łagodzenie skutków tego procesu, umożliwienie wierzycielom równego udziału w zaspokojeniu swoich należności oraz eliminacja z rynku słabych podmiotów gospodarczych³². Kluczowa dla wszczęcia procedury upadłościowej jest więc niewypłacalność³³ dłużnika.

W literaturze przedmiotu jako synonim pojęcia upadłość ekonomiczna występuje często bankructwo. Pojęciem faktycznych bankrutów³⁴ określa się też często w literaturze przedmiotu podmioty niewypłacalne, które nie są w stanie uczestniczyć w procedurze upadłościowej z uwagi na szczupłość majątku. Zgodnie bowiem

²⁶ W formie np. restrukturyzacji zadłużenia, dokapitalizowania przez udziałowców lub wspólników, przejęcia, czy pomocy państwa w postaci udzielenia gwarancji.

²⁷ B. Prusak, *Ekonomiczna analiza upadłości przedsiębiorstw. Ujęcie międzynarodowe*, CeDeWu, Warszawa 2011, s. 23.

²⁸ K. Zieniewicz, *Nauka o organizacji i zarządzaniu*, PWN, Warszawa – Poznań 1990, s. 223.

²⁹ Określaną niekiedy w literaturze przedmiotu jako upadłość sądową.

³⁰ S. Gurgul, *Prawo upadłościowe i układowe*, C.H. Beck, Warszawa 2000, s. 15.

³¹ K. Flaga-Gieruszyńska, *Prawo upadłościowe i naprawcze*, C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 2.

³² J. Płoch, *Przesłanki ogłoszenia upadłości i formy obrony*, „Kapitalista Powszechny” 1999, nr 2(75).

³³ Na gruncie prawa polskiego jest ona zdefiniowana w art. 11 Ustawy z 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze. W świetle ww. artykułu: „1. Dłużnika uważa się za niewypłacalnego, jeżeli nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych. 2. Dłużnika będącego osobą prawną albo jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, uważa się za niewypłacalnego także wtedy, gdy jego zobowiązania przekroczą wartość jego majątku, nawet wówczas, gdy na bieżąco te zobowiązania wykonuje”.

³⁴ Na przykład w raportach przygotowywanych przez wywiadownię gospodarczą Coface.

z art. 13 ust. 1 Ustawy z 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze³⁵ (dalej: prupin), jeżeli majątek niewypłacalnego dłużnika nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania, sąd oddala wniosek o ogłoszenie upadłości.

Niewątpliwie natomiast zarówno bankructwo, jak i upadłość w rozumieniu ekonomicznym wpisują się w szerszą kategorię, jaką jest niepowodzenie ekonomiczne. Poza bankructwem ekonomicznym odnosi się ono do sytuacji, kiedy działalność gospodarcza nie przynosi oczekiwanych, satysfakcjonujących rezultatów. Koszt alternatywny przewyższa więc generowane dochody, a tym samym prowadzenie działalności staje się ekonomicznie nieuzasadnione. Wywiadownia gospodarcza D & B, specjalizująca się w ocenie zagrożenia upadłością w sektorze przedsiębiorstw, podaje następującą definicję niepowodzenia ekonomicznego: „przedsiębiorca zaprzestał działalności wskutek upadłości, kiedy zaprzestał działalności, przynosząc straty kredytodawcom w wyniku postępowania egzekucyjnego lub układowego, a także kiedy przedsiębiorca wycofuje się dobrowolnie z działalności, pozostawiając niespłacone zobowiązania lub kiedy w kwestii długów wypowiada się sąd, orzekając o nadzorze komisarycznym, reorganizacji wskutek upadłości albo ugodzie, a także wówczas, kiedy firma dobrowolnie układa się z wierzycielami”³⁶.

Samo zaś prawo upadłościowe jest definiowane jako „gałąź prawa, która reguluje skutki niewypłacalności przedsiębiorców, umożliwiając wierzycielom zaspokojenie ich roszczeń albo na skutek likwidacji majątku upadłego, albo przez zawarcie układu wierzycieli z upadłym”³⁷. Najistotniejszą funkcją, jaką przypisuje się prawu upadłościowemu, jest równomierne zaspokojenie w jak najwyższym stopniu roszczeń wierzycieli. Z samej już istoty postępowania upadłościowego wynika, iż wierzyciele nie mogą być zaspokojeni w całości. Jednakże prawo upadłościowe powinno stwarzać warunki do zaspokojenia w jak najwyższym stopniu. Jest to tzw. funkcja windykacyjna³⁸.

Prawo upadłościowe nie jest jednak bezwzględnie i wyłącznie nakierowane na ochronę interesów wierzycieli. W założeniu ustawodawcy ma ochronić także

³⁵ Dz.U. 2003 nr 60 poz. 535.

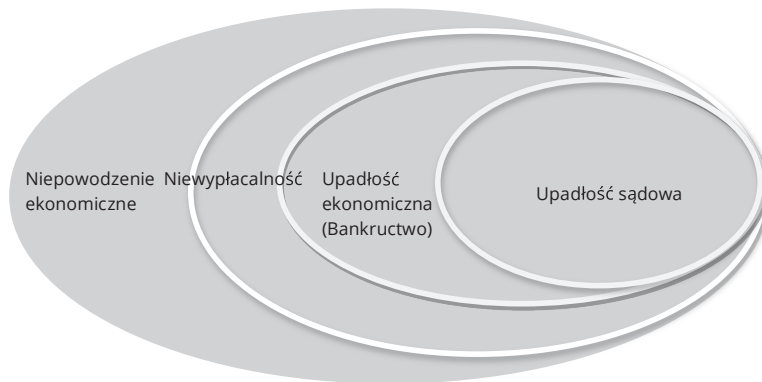
³⁶ O. Scott, *Bankruptcy and Business Failure Data*, The Library of Congress Congressional Research Service, Data Originated 20.08.1982. Tłumaczenie definicji podano za: E. Altman, E. Hotchkiss, *Trudności finansowe a upadłość firm: jak przewidzieć upadłość i jej uniknąć, jak analizować i inwestować w zadłużonych*, CeDeWu, Warszawa 2007, s. 19.

³⁷ K. Flaga-Gieruszyńska, *Prawo upadłościowe...*, op.cit.

³⁸ Funkcja windykacyjna prawa upadłościowego wynika wprost z brzmienia art. 2. ustawy z 2003 r. o prawie upadłościowym i naprawczym, zgodnie z którym: „Postępowanie uregulowane ustawą należy prowadzić tak, aby roszczenia wierzycieli mogły zostać zaspokojone w jak najwyższym stopniu, a jeśli racjonalne względy na to pozwolą – dotychczasowe przedsiębiorstwo dłużnika zostało zachowane”. W literaturze przedmiotu panuje właściwie zgoda co do nadrzędnego celu postępowania upadłościowego. To interes wierzyciela przesądza o tym, jakie rodzaj i kierunki postępowania są najkorzystniejsze. Optymalizacji w zaspokojeniu wierzycieli nie powinny osłabiać inne względy, jak np. ratowanie dłużnika czy ochrona jego pracowników, jeżeli wiązałyby się to ze zmniejszoną stopą zaspokojenia wierzycieli.

dłużnika i jego przedsiębiorstwo. Ma być w jego ręku narzędziem służącym rozpoczęciu nowego etapu, pozbawionego niepewności wynikającej z zadłużenia. W świetle bowiem art. 369 ust. 1 prupin: „W postanowieniu o zakończeniu postępowania upadłościowego obejmującego likwidację majątku upadłego, którym jest osoba fizyczna, sąd na wniosek upadłego może orzec o umorzeniu w całości lub w części zobowiązań upadłego, które nie zostały zaspokojone w postępowaniu upadłościowym, jeśli m.in. niewypłacalność była następstwem wyjątkowych i niezależnych od upadłego okoliczności”. Jest to funkcja oddłużeniowa.

Rysunek 1. Bankructwo, niewypłacalność a upadłość przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne.

W literaturze przedmiotu coraz częściej dostrzega się, że prawo upadłościowe jest elementem większej całości, a mianowicie systemu upadłościowego, który jest także określany mianem instytucjonalnej infrastruktury upadłości³⁹. Stanowiąc element tak rozumianej całości prawo upadłościowe dzieli jej byt także w odniesieniu do funkcji, jakie przypisuje się instytucjonalnej infrastrukturze upadłości.

System upadłościowy jest przede wszystkim naturalnym regulatorem gospodarki wolnorynkowej. Upadłość jest bowiem narzędziem eliminacji z rynku chorych podmiotów gospodarczych, co stanowi z kolei podwalinę pod lepszą alokację zasobów od podmiotów mniej efektywnych do tych bardziej efektywnych. Dzięki temu z kolei

³⁹ Za profesor E. Mączyńską można pojęcie to zdefiniować jako ogół narzędzi i rozwiązań ekonomicznych, prawnych i organizacyjnych, które kształtują warunki funkcjonowania i likwidacji przedsiębiorstw, w tym przede wszystkim w okresie przed upadłością i po jej ogłoszeniu. Na system upadłościowy składają się nie tylko normy prawa upadłościowego, lecz także system egzekwowania umów czy wreszcie rozliczne instytucje o charakterze badawczym, prognostycznym, nadzorczym czy kontrolno-audytywym. Szerzej na ten temat zob. E. Mączyńska, *Wstęp w: Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*, red. E. Mączyńska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.

możliwa staje się realizacja funkcji profilaktycznej, polegającej na zapobieganiu rozprzestrzenianiu się wirusa niewypłacalności⁴⁰.

4. Dysfunkcje prawa upadłościowego – wybrane aspekty

Polskie prawo jest szeroko krytykowane w literaturze przedmiotu. Nietransparentność i niedopasowanie do realiów gospodarczych należą do głównych barier w prowadzonej działalności gospodarczej. Jednym ze wskaźników, który mierzy regulacje bezpośrednio wpływające na przedsiębiorstwa⁴¹, jest opracowany przez Bank Światowy Wskaźnik Łatwości Prowadzenia Interesów, uwzględniający dziesięć kategorii, w tym m.in. efektywność postępowań w razie niewypłacalności przedsiębiorcy.

W rankingu gospodarek światowych Polska zajmuje obecnie 45. miejsce. Pod względem dostępu do elektryczności, rejestracji działalności gospodarczej czy systemu podatkowego, Polska jest jednym z najgorzej ocenianych państw na świecie. Jednocześnie będąc dwunastą największą gospodarką Europy, pod względem łatwości prowadzenia interesów zajmuje dopiero 21. miejsce, co plasuje ją na końcu pierwszej połowy gospodarek Starego Kontynentu. Z kolei w grupie państw Europy Środkowo-Wschodniej, w której Polska jest największą gospodarką, aż cztery wyprzedzają ją pod względem przychylności uwarunkowań regulacyjnych w odniesieniu do działalności gospodarczej.

Pod względem efektywności postępowań w razie niewypłacalności Polska zajmuje dopiero 37. pozycję. W badaniu efektywności postępowań upadłościowych uwzględnia się (w odniesieniu do spółek z ograniczoną odpowiedzialnością) m.in.: czas (mierzony w latach kalendarzowych, z uwzględnieniem apelacji i innych środków zaskarżenia), koszt (mierzony jako procent masy upadłościowej, uwzględniający m.in.: opłaty sądowe, wynagrodzenie uczestników postępowania czy prawników świadczących profesjonalne usługi związane z obsługą procesu upadłościowego), wynik postępowania upadłościowego (czy przedsiębiorstwo kontynuuje działalność, czy też jego majątek jest likwidowany) i stopień zaspokojenia wierzycieli⁴².

⁴⁰ B. Prusak, *Ekonomiczna analiza upadłości...*, op.cit., s. 91–92. W literaturze przedmiotu prezentuje się także inne funkcje systemu upadłościowego. D. Smith i P. Stroemberg wskazują m.in. na poprawę koordynacji procesów zachodzących między zaangażowanymi stronami, ochronę osób trzecich zaangażowanych w postępowanie upadłościowe czy poprawę płynności (w szczególności w przedsiębiorstwie przeznaczonym do reorganizacji).

⁴¹ Z pominięciem innych czynników, takich jak bliskość znaczących rynków, jakość infrastruktury, inflacja czy przestępczość.

⁴² Dane pochodzą z odpowiedzi, jakich w ankietach udzielają praktycy zajmujący się upadłościami, w tym w szczególności syndycy czy sędziowie upadłościowi.

Tabela 1. Ranking państw pod względem Wskaźnika Łatwości Prowadzenia Interesów

Pozycja w rankingu	Państwo	Pozycja w rankingu	Rozporządzenie	Uzyskiwanie pozwoleń na budowę	Dostęp do elektryczności	Procedury rejestracyjne na rynku nieruchomości	Dostęp do kredytu	Ochrona inwestorów	Podatki	Dostęp do rynków zagranicznych	Zawieranie i egzekwowanie umów	Efektywność postępowania w razie niewypłacalności
1.	Singapur	1	3	3	6	28	3	2	5	1	12	4
2.	Hong Kong	2	5	1	5	89	3	3	4	2	9	19
3.	Nowa Zelandia	3	1	12	45	2	3	1	23	21	18	12
4.	Stany Zjednoczone	4	20	34	13	25	3	6	64	22	11	17
5.	Dania	5	40	8	18	7	28	34	12	8	32	10
6.	Malezja	6	16	43	21	35	1	4	36	5	30	42
7.	Korea Południowa	7	34	18	2	75	13	52	25	3	2	15
8.	Gruzja	8	8	2	54	1	3	16	29	43	33	88
9.	Norwegia	9	53	28	17	10	73	22	17	26	4	2
10.	Wielka Brytania	10	28	27	74	68	1	10	14	16	56	7
11.	Australia	11	4	10	34	40	3	68	44	46	14	18
12.	Finlandia	12	55	36	22	26	42	68	21	9	8	3
13.	Islandia	13	52	41	1	12	42	52	37	50	3	11
14.	Szwecja	14	61	24	9	38	42	34	41	6	25	20
15.	Irlandia	15	12	115	100	57	13	6	6	20	62	8
16.	Tajwan	16	17	7	7	31	73	34	58	18	84	16
17.	Litwa	17	11	39	75	6	28	68	56	15	17	44
18.	Tajlandia	18	91	14	12	29	73	12	70	24	22	58
19.	Kanada	19	2	116	145	55	28	4	8	45	58	9
20.	Mauritius	20	19	123	48	65	42	12	13	12	54	61
...												
45.	Polska	45	116	88	137	54	3	52	113	49	55	37

Źródło: <http://www.doingbusiness.org/rankings> (dostęp: 18.05.2014).

Tabela 2. Skuteczność systemów upadłościowych w wybranych krajach europejskich na podstawie danych pochodzących z raportu *Doing Business 2012*

Państwo	Czas trwania postępowania upadłościowego (w latach)	Wskaźnik odzyskania wierzytelności (w %)
Norwegia	0,9	90,6
Finlandia	0,9	89,1
Wielka Brytania	1	88,6
Holandia	1,1	87,7
Belgia	0,9	87,3
Dania	1	87,3
Irlandia	0,4	86,9
Islandia	1	84,5
Szwecja	2	75,8
Hiszpania	1,5	75,6
Austria	1,1	72,7
Portugalia	2	70,9
Cypr	1,5	70,8
Włochy	1,8	61,1
Łotwa	3	56,2
Czechy	3,2	56
Słowacja	4	54,3
Niemcy	1,2	53,8
Słowenia	2	51,1
Litwa	1,5	50,9
Szwajcaria	3	47,5
Francja	1,9	45,8
Luksemburg	2	43,5
Rosja	2	41,5
Węgry	2	39,2
Estonia	3	36,9
Bośnia i Hercegowina	3,3	35
Białoruś	5,8	33,5
Polska	3	31,5

Źródło: *Przedsiębiorstwo w czasach kryzysu*, red. B. Prusak, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2012, na podstawie: *Doing Business 2012. Doing Business in a More Transparent World*, The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, 2012, <http://www.doingbusiness.org/~media/FDPKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB12-FullReport.pdf> (dostęp: 7.09.2014).

Tak ogólnie niekorzystna ocena uwarunkowań regulacyjnych działalności gospodarczej w Polsce, w tym w szczególności związanych w niewypłacalnością przedsiębiorcy, zachęca do podejmowania pogłębionych badań. Poniżej zostały zaprezentowane wybrane aspekty badań akt sądowych postępowań upadłościowych, które wpisują się w nurt prowadzonych analiz, obejmujących postępowania upadłościowe z lat 2004–2012 toczące się w trzech sądach rejonowych w Polsce.

Analiza akt 63 wybranych postępowań upadłościowych toczących się w Sądzie Rejonowym dla Krakowa Śródmieścia w Krakowie, w VIII Wydziale ds. Upadłościowych i Naprawczych w latach 2004–2010⁴³ wskazuje na liczne dysfunkcje prawa upadłościowego.

W analizowanych przypadkach⁴⁴ wierzyciele zgłosili wierzytelności o łącznej wartości 192 638 002 PLN, z czego udało się zaspokoić zaledwie 18 454 265 PLN, czyli niespełna 10%. Aż w 42% przypadków stopa zaspokojenia wierzycieli wyniosła 0% – fundusze masy upadłości zostały skonsumowane przez koszty toczących się i przedłużających się postępowań.

Warto nadmienić, że zaspokojenie wierzycieli było nierównomierne, co wskazuje na problemy z realizacją funkcji prawa upadłościowego, jaką jest nie tylko możliwie pełne, lecz także równomierne zaspokojenie wierzycieli. Wśród postępowań, w których wierzytelności należały do więcej niż jednej kategorii⁴⁵, aż w 38% przypadków zaspokojenie najbardziej uprzywilejowanej grupy pozbawiło jakiegokolwiek zaspokojenia grupy dalsze. W pozostałych przypadkach, w których niżej uprzywilejowanych wierzycieli udało się zaspokoić, średnia stopa zaspokojenia kształtowała się na poziomie niespełna 50%⁴⁶.

Na nierównomierność zaspokojenia wpływa także instytucja zabezpieczeń rzeczowych⁴⁷. W 30% analizowanych postępowań wystąpiły zabezpieczenia rzeczowe. W grupie postępowań, w których zabezpieczenia te wystąpiły w 30% przypadków, wartość zabezpieczeń i zabezpieczanych wierzytelności była na tyle wysoka, że

⁴³ Akta udostępnione w ramach grantu Narodowego Centrum Nauki.

⁴⁴ Wyniki nie uwzględniają tych 11 postępowań, w których w trakcie toczącego się postępowania zmieniono jego rodzaj z likwidacyjnego na układowe.

⁴⁵ Co stanowiło 86% ogółu analizowanych postępowań.

⁴⁶ W obecnym stanie prawnym (zmienionym Ustawą z dnia 6 marca 2009 r. o zmianie ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze, ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym oraz ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym) należności, które podlegają zaspokojeniu z funduszu masy upadłości, dzieli się na pięć kategorii, jednakże w poprzednim stanie prawnym, który znajduje zastosowanie do większości analizowanych przypadków, tych kategorii było cztery (art. 342 prupin).

⁴⁷ W świetle bowiem artykułu 336 prupin: „Sumy uzyskane z likwidacji rzeczy, wierzytelności i praw obciążonych hipoteką, zastawem, zastawem rejestrowym, zastawem skarbowym i hipoteką morską przeznacza się na zaspokojenie wierzycieli, których wierzytelności były zabezpieczone na tych rzeczach lub prawach z zachowaniem przepisów ustawy”. Sumy te nie wchodzi więc do funduszu masy upadłości, służących zabezpieczeniu pozostałych wierzycieli. Dopiero kwoty pozostałe po zaspokojeniu zabezpieczonych wierzytelności wchodzi do funduszu masy upadłości.

pozbawiła możliwości jakiegokolwiek zaspokojenia wierzycieli nieposiadających takiego zabezpieczenia.

Częstym zjawiskiem, które świadczy o problemach w realizacji przez normy prawa upadłościowego z kolei jego funkcji profilaktycznej, polegającej nie zapobieganiu rozprzestrzeniania się wirusa upadłości, są tzw. łańcuchy upadłości (gdzie niewypłacalność i upadłość jednego podmiotu pociąga za sobą niewypłacalność i upadłość kolejnych), charakterystyczne zwłaszcza w branży budowlanej. Za przykład ilustrujący cały mechanizm może posłużyć upadłość przedsiębiorstwa deweloperskiego DOM sp. z o.o. w Krakowie. Główną przyczyną stanu upadłości było cywilnoprawne poręczenie firmie JUNA sp. z o.o. (działającej w tej samej branży, co upadły) zaciągniętego kredytu bankowego. Ogłoszenie upadłości spółki JUNA sp. z o.o. spowodowało, że zobowiązania poręczyciela stały się wymagalne. Wartość należności ze strony JUNA sp. z o.o. opiewała na 1 770 100 PLN. Upadły uregulował zobowiązanie względem JUNA sp. z o.o. Wśród dłużników upadłego znalazło się też przedsiębiorstwo FORGO SA, od którego należność opiewała na wartość 1 225 577 PLN. Również i ten przedsiębiorca stał się niewypłacalny, co spowodowało konieczność wszczęcia procedury upadłościowej. Warto zauważyć, że w obydwu przypadkach należności stały się nieściągalne, gdyż zaspokojeni zostali jedynie wierzyciele z pierwszej kategorii, a wierzytelności przedsiębiorstwa DOM zostały zaliczone do kategorii trzeciej. Warto zauważyć też, że suma należności od ww. dłużników opiewająca na wartość 2 995 677 PLN wystarczyłaby na zaspokojenie wierzycieli upadłego, którzy zgłosili należności o wartości 2 284 901. Niewypłacalność dłużników JUNA sp. z o.o. i FORGO SA pociągnęła więc za sobą niewypłacalność kolejnego podmiotu – DOM sp. z o.o. – podmiotu, należącego podobnie jak dwa poprzednie do branży budowlanej.

W analizowanym przypadku trudna sytuacja finansowa dwóch podmiotów gospodarczych stała się zaraźliwa. Jednocześnie uprzywilejowanie wierzycieli wchodzących do pierwszej kategorii w obliczu szczupłości majątku dwóch dłużników wyeliminowało przedsiębiorstwo DOM sp. z o.o. z gry, pozbawiając szans na choć częściowe zaspokojenie swoich wierzytelności. To z kolei przełożyło się na położenie wierzycieli upadłego, którzy nie zostali zaspokojeni. Majątek przedsiębiorstwa DOM sp. z o.o. został bowiem skonsumowany przez koszty toczącego się postępowania.

Podsumowanie

W obliczu coraz bardziej dynamicznych i dalekosiężnych przemian w gospodarce i całej rzeczywistości, w której funkcjonuje przedsiębiorca, narasta zagrożenie bankrutem, co potwierdzają dane liczbowe. Jednocześnie zjawisko to jest wciąż niedostatecznie rozpoznane na gruncie teoretycznym, a jego złożoność pozwala

wątpić, czy kiedykolwiek powstanie kompleksowa teoria ujmująca tę problematykę w sposób holistyczny. W obliczu powyższego rośnie rola narzędzi nakierowanych na łagodzenie negatywnych skutków niewypłacalności. Jednym z nich jest prawo upadłościowe i naprawcze. Badania światowe wskazują jednak na niską skuteczność polskich postępowań upadłościowych, prowadzonych w oparciu o normy prawa upadłościowego,

Taki stan rzeczy zachęca i uzasadnia podejmowanie pogłębionych badań z tego zakresu, jak choćby tych w oparciu o akta postępowań upadłościowych, które pozwalają na przeprowadzenie badań zarówno ilościowych (dotyczących choćby związku między czasem trwania postępowań upadłościowych a stopniem zaspokojenia wierzycieli), jak i jakościowych, których wyniki powinny z kolei stanowić podstawę postulatów zmian regulacji prawnych.

Bibliografia

- Altman E., Hotchkiss E., *Trudności finansowe a upadłość firm: jak przewidzieć upadłość i jej uniknąć, jak analizować i inwestować w zadłużenie firm zagrożonych*, CeDeWu, Warszawa 2007.
- Balcerowicz L., *Instytucje, głupcze!*, <http://www.balcerowicz.pl/pl/a/13>, Instytucje-głupcze.
- Bartkowiak R., *Rozwój myśli ekonomicznej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Delaney K.J., *Strategic Bankruptcy*, University of California Press, 1998.
- Flaga-Gieruszyńska K., *Prawo upadłościowe i naprawcze*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
- Galbraith J.K., *Gospodarka niewinnego oszustwa. Prawda naszych czasów*, MT Biznes, Warszawa 2005.
- Gruszecki T., *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Gurgul S., *Prawo upadłościowe i układowe*, C.H. Beck, Warszawa 2000.
- Landreth H., Colander D.C., *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Lissowska M., *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, C.H. Beck, Warszawa 2008.
- Mączyńska E., *Ekonomia w warunkach gospodarki nietrwałości*, Biuletyn PTE nr 2(52), Warszawa 2011.
- Mączyńska E., *Wstęp*, w: *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*, red. E. Mączyńska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- Płoch J., *Przesłanki ogłoszenia upadłości i formy obrony*, „Kapitalista Powszechny” 1999, nr 2(75).

- Poznańska K., *Cykle życia przedsiębiorstw – koncepcje teoretyczne oraz instytucjonalna infrastruktura funkcjonowania przedsiębiorstw*, w: *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*, red. E. Mączyńska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Prusak B., *Ekonomiczna analiza upadłości przedsiębiorstw. Ujęcie międzynarodowe*, CeDeWu, Warszawa 2011.
- Przedsiębiorstwo w czasach kryzysu*, red. B. Prusak, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2012.
- Raport Coface nt. wniosków o ogłoszenie upadłości w 2013 r.*, Warszawa 2014, file:///C:/Users/Paulina/Downloads/Raport_Coface_WNIOSKI_caly_2013_ok%20(4).pdf.
- Roubini N., Mihm S., *Ekonomia kryzysu*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
- Szydło M., *Jurysdykcja krajowa w transgranicznych sprawach upadłościowych w Unii Europejskiej*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
- Toffler A. i H., *Budowa nowej cywilizacji. Polityka trzeciej fali*, Zysk i S-ka, Poznań 1996.
- Wiszniewski Z., *Mikroekonomia współczesna. Syntetyczne ujęcie*, Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa 1994.
- Wolff M., *Wenn der Markt versagt*, „Financial Times Deutschland”, 10.01.2008.
- Zimmewicz K., *Nauka o organizacji i zarządzaniu*, PWN, Warszawa–Poznań 1990.

BANKRUPTCY LAW AS A TOOL AIMED AT REDUCING THE NEGATIVE EFFECTS OF THE INSOLVENCY OF AN ENTREPRENEUR – THE ECONOMIC IMPORTANCE AND DYSFUNCTIONS

SUMMARY

The purpose of this article is to introduce the issues of bankruptcies, in particular the bankruptcy law as a tool aimed at reducing the negative effects of the insolvency. There is no comprehensive theory of the bankruptcy, which additionally intensifies the increasing insolvency risk. As a result the role of insolvency law is gradually increasing. However, the Polish insolvency law shows dysfunctions which hinder or even prevent from fulfilling its objectives. This situation is confirmed by the results of studies conducted both worldwide and in Poland.

Key words: bankruptcy, insolvency, insolvency law, insolvency proceeding, creditor, dysfunction

ROLA AGLOMERACJI MIEJSKICH W POLSCE W OFFSHORINGU USŁUG BIZNESOWYCH

STRESZCZENIE

Wyniki badania aglomeracji miejskich jako lokalizacji goszczących dla offshoringu usług biznesowych wskazują na dużą koncentrację tej działalności w siedmiu głównych ośrodkach w Polsce (Kraków, Warszawa, Wrocław, Trójmiasto, Łódź, Aglomeracja Śląska, Poznań). Rezultaty analizy najważniejszych lokalizacji potwierdzają silną pozycję konkurencyjną Krakowa oraz nieco słabszą Warszawy i Wrocławia. Przenoszone usługi biznesowe mają bardzo duże znaczenie dla lokalnych gospodarek Krakowa i Wrocławia, ale umiarkowane dla Warszawy. Poszukiwanie przez korporacje transnarodowe różnorodnych walorów lokalizacji prowadzi do rozbudowy ich portfeli lokalizacji i ekspansji poza główne ośrodki offshoringu (np. Olsztyn, Opole, Szczecin, Lublin). Ewolucja motywów przenoszenia usług biznesowych w kierunku podnoszenia efektywności i konkurencyjność przedsiębiorstw wskazuje na dobre perspektywy rozwoju tej działalności w lokalizacjach o największych zasobach kapitału ludzkiego (Warszawa, Kraków Wrocław) i korzystnych uwarunkowaniach instytucjonalnych otoczenia biznesowego (Kraków). Znacząca luka między zdolnością konkurencyjną a aktualną pozycją konkurencyjną sugeruje możliwość szybkiego rozwoju offshoringu usług biznesowych w Poznaniu i Łodzi.

Słowa kluczowe: *offshoring*, usługi biznesowe, miasta, konkurencyjność, czynniki lokalizacji, walory lokalizacji, konkurencja, strategia lokalizacji, portfel lokalizacji, korporacje transnarodowe

Wstęp

Gospodarka polska jest istotną lokalizacją goszczącą dla międzynarodowego przenoszenia usług biznesowych. Wykonywanie usług biznesowych będących przedmiotem offshoringu jest skoncentrowane w aglomeracjach miejskich i oddziałuje w złożony i ogólnie pozytywny sposób na gospodarkę lokalną tych ośrodków. Miasta konkurują o lokowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich związanych z offshoringiem usług biznesowych. Motywy przenoszenia i czynniki lokalizacji usług biznesowych podlegają ewolucji, co oddziałuje na zdolność miast do przyciągania nowych inwestycji tego typu. Celem opracowania jest analiza głównych lokalizacji goszczących przenoszone usługi biznesowe w Polsce. Układ tekstu obejmuje syntezę głównych kierunków badań nad offshoringiem usług biznesowych istotnych dla tematyki opracowania, definicję kluczowych pojęć, analizę najistotniejszych wymiarów delokalizacji usług biznesowych do Polski oraz badanie pozycji i zdolności konkurencyjnej największych lokalizacji goszczących przenoszone usługi biznesowe.

1. Teoretyczne aspekty przenoszenia usług biznesowych i ich lokalizacji

Zagadnienie przenoszenia usług biznesowych do Polski i ich lokalizacji nawiązuje do dorobku kilku nurtów badawczych ekonomii oraz biznesu międzynarodowego i zarządzania. Dla analizy tego tematu istotne są osiągnięcia badawcze dotyczące uwarunkowań delokalizacji usług biznesowych jako ważnego procesu gospodarczego, mającego swoje źródło w globalnych przemianach związanych m.in. z postępowaniem naukowo-technicznym. Istotnym kierunkiem badawczym umożliwiającym poszerzenie rozumienia tego zagadnienia są analizy przemian międzynarodowej konkurencji gospodarczej, w szczególności jej nowych podmiotów: regionów i aglomeracji miejskich. Duże znaczenie mają wyniki badań nad ewolucją motywów przenoszenia usług biznesowych, która oddziałuje na ocenę walorów lokalizacji, a tym samym na konkurencyjność miast goszczących.

C. Freeman i F. Louca uważają, że przemiany gospodarcze związane z rozwojem technologii informacyjnych, w szczególności z rozwojem internetu, doprowadziły do zmiany dominującego paradygmatu techniczno-gospodarczego¹. Istotną cechą tego procesu jest dematerializacja dużej części wymiany gospodarczej, a w rezultacie jej

¹ C. Freeman, F. Louca, *As Time Goes by: From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*, Oxford University Press, New York 2001, s. 301–335.

ograniczone powiązanie z poszczególnymi lokalizacjami geograficznymi, co umożliwia podmiotom – np. korporacjom transnarodowym (KTN) – łatwiejsze przenoszenia działalności gospodarczej, zwłaszcza usług biznesowych świadczonych za pośrednictwem sieci informacyjnych². Jednym z następstw tego procesu jest ewolucja rynków pracy wiążąca się z możliwością zdalnego wykonywania zadań w geograficznie rozproszonych lokalizacjach. Zwiększająca się modularność elementów łańcucha wartości dodanej przedsiębiorstw umożliwia łatwiejsze osadzanie jego ogniw w zagranicznych lokalizacjach o walorach sprzyjających ich realizacji³. Jak zauważył A.S. Binder, łatwiejsze przenoszenie działalności, a szczególnie usług biznesowych, umożliwiło globalne poszukiwanie i wykorzystanie zasobów przez podmioty gospodarcze, co doprowadziło do intensyfikacji konkurencji o korzystne walory lokalizacji zagranicznych⁴. Jak wskazała A. Zorska, kluczowe znaczenie w tym procesie ma działalność KTN, które mają wiedzę, technologię i środki finansowe do realizowania ponadgranicznych strategii, w tym strategii globalnego pozyskiwania zasobów⁵.

Współcześnie za główne podmioty międzynarodowej konkurencji uważa się korporacje transnarodowe i państwa, ale np. A. Scott wskazał na znaczenie międzynarodowej rywalizacji pomiędzy regionami⁶, a B.R. Barber podkreślił, że wraz z globalnym wzrostem liczby ludności miast następuje w tych lokalizacjach koncentracja zasobów wiedzy i kapitału, co prowadzi do wzrostu ich znaczenia jako centrów aktywności gospodarczej i politycznej. M.A. Weresa zwróciła uwagę na zmieniającą się rolę miast jako ośrodków, które aktywnie oddziałują na rozwój przedsiębiorczości, kreatywności i innowacyjność, co wpływa na podmioty gospodarcze w nich działające⁷. S. Sassen wskazała, że współpraca i konkurencja między miastami ma w rosnącym stopniu wymiar ponadregionalnych i globalny. Wyniki badań przepływu kapitału i informacji podkreślają znaczenie nielicznych miast, które pełnią funkcję węzłów w międzynarodowej sieci wymiany gospodarczej⁸. Przedmiotem konkurencji między gospodarkami miast jest rywalizacja o zasoby kapitału, technologii i wiedzy, co wiąże się m.in. z promocją zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) oraz tworzeniem

² C. Schinckus, *The Financial Simulacrum: The Consequences of the Symbolization and the Computerization of the Financial Market*, „The Journal of Socio-Economics” 2008, vol. 37, s. 1076–1089.

³ G. Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon, *The Governance of Global Value Chains*, „Review of International Political Economy”, 2005, vol. 12, s. 79–85.

⁴ A.S. Blinder, *Offshoring: The Next Industrial Revolution?*, „Foreign Affairs” 2006, vol. 85, s. 113–128.

⁵ A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007, s. 22–23.

⁶ A.J. Scott, *Regions and the World Economy: The Coming Shape of Global Production, Competition and Political Order*, Oxford University Press, Oxford 2000, s. 137–151.

⁷ M.A. Weresa, *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012, s. 91–94.

⁸ S. Sassen, *Introduction. Locating Cities on Global Circuit*, w: *Global Networks, Linked Cities*, red. S. Sassen, Routledge, New York 2002, s. 2–38.

warunków dla rozwoju kapitału ludzkiego i społecznego jako czynników wzrostu aglomeracji miejskich⁹. Wyróżnia się faktyczną pozycję konkurencyjną gospodarki miasta i jej zdolność konkurencyjną, czyli potencjał do konkurowania w przyszłości, co można określić jako konkurencyjność wynikową i czynnikową¹⁰.

Motywy przenoszenia działalności gospodarczej wpływają na analizę walorów miejsc i wybór czynników lokalizacji. J.H. Dunning wskazał cztery główne grupy motywów ekspansji międzynarodowej przedsiębiorstw: poszukiwanie rynków, poszukiwanie zasobów, podnoszenie efektywności i poszukiwanie nowych strategicznych aktywów lub zdolności¹¹. Współcześnie podkreśla się, że przesłanki kosztowe pozostają istotnym aspektem przenoszenia działalności gospodarczej, jednak rośnie znaczenie motywów związanych z pozyskiwaniem wysokiej jakości zasobów – w tym zasobów opartych na kapitale ludzkim – oraz poprawą efektywności i konkurencyjności przedsiębiorstw¹². Częścią tych przemian jest ewolucja offshoringu usług biznesowych w kierunku przenoszenia coraz bardziej złożonych aktywności o rosnącej wartości dodanej, w tym usług B+R¹³. Prowadzi to do większego uwzględnienia w strategiach lokalizacji przedsiębiorstw czynników związanych m.in. z kapitałem ludzkim i społecznym, jakością infrastruktury informacyjnej i naukowo-badawczej, otoczeniem instytucjonalnym i korzyściami skupisk¹⁴.

Delokalizacja usług biznesowych do Polski była przedmiotem analiz od połowy pierwszej dekady XXI wieku, prowadzonych np. przez B. Liberską¹⁵ i A. Zorską¹⁶. I. Lichniak i H. Godlewska-Majkowska wskazały, że tworzenie przez KTN centrów offshoringowych jest ważnym trendem sprzyjającym serwicyzacji polskiej gospodarki¹⁷. Oddziaływanie tych podmiotów na gospodarki lokalne na przykładzie Krakowa

⁹ M. Hoyman, C. Faricy, *It Takes a Village: A Test of the Creative Class, Social Capital and Human Capital Theories*, „Urban Affairs Review” 2009, vol. 44, s. 311–333.

¹⁰ M.-J. Radło, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*. Warszawa 2008, <http://radio.org/mkg.pdf> (dostęp: 29.08.2014), s. 4–5.

¹¹ J.H. Dunning, *Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?*, „Journal of International Business Studies” 1998, vol. 29, no. 1.

¹² M. Roza, F.A.J. van den Bosch, H.W. Volberda, *Offshoring Strategy: Motives, Functions, Locations, and Governance Modes of Small, Medium-sized and Large Firms*, „International Business Review” 2011, vol. 20, s. 314–323.

¹³ S. Manning, J.E. Ricart, M. Soledad Rosatti Rique, A.Y. Lewin, *From Blind Spots to Hotspots: How Knowledge Services Clusters Develop and Attract Foreign Investment*, „Journal of International Management” 2010, vol. 16, s. 372–373.

¹⁴ M.E. Porter, *Locations, Clusters, and Company Strategy*, w: *The Oxford Handbook of Economic Geography*, red. G.L. Clark, M.P. Feldman, M.S. Gertler, Oxford University Press, Oxford 2003, s. 254–261.

¹⁵ B. Liberska, *Globalny rynek outsourcingu nowoczesnych usług – nowe możliwości dla Polski*, „Studia Ekonomiczne” 2005, nr 3, s. 243–266.

¹⁶ A. Zorska, *Outsourcing i przenoszenie usług na świecie. Wnioski dla Polski*, „Gospodarka Narodowa” 2007, nr 1–2, s. 33–57.

¹⁷ I. Lichniak, H. Godlewska-Majkowska, *Międzynarodowe centra usług w Polsce*, w: *Serwicyzacja polskiej gospodarki*, red. I. Lichniak. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, s. 148–162.

badali m.in. G. Micek, J. Działek, J. Górecki¹⁸. Wydaje się, że globalne i lokalne uwarunkowania offshoringu usług biznesowych sprzyjają ich delokalizacji do Polski, co może prowadzić do dalszego rozwoju tego zjawiska¹⁹. W badaniach offshoringu i lokalizacji goszczących dominuje ujęcie zagregowane opisujące te procesy na poziomie gospodarki krajowej. Badania lokalnych koncentracji tej działalności i analizy porównawcze uwzględniające główne ośrodki offshoringu usług biznesowych w Polsce nie są rozpowszechnione²⁰.

W literaturze podmiotu występują liczne definicje pojęć istotnych dla analizy procesu przenoszenia usług biznesowych do Polski i uwarunkowań decydujących o ich lokalizacji w poszczególnych miastach. Kluczowe znaczenia ma uściślenie następujących pojęć: *offshoring*, *usługi biznesowe*, *walor lokalizacji* i *czynnik lokalizacji*.

W niniejszym tekście za *offshoring* uważa się: międzynarodowe przenoszenie lub lokalizowanie aktywności z łańcucha wartości dodanej przedsiębiorstwa, które w przeszłości były wykonywane w innej lokalizacji, w celu obsługi rynku międzynarodowego. Stanowi to modyfikację definicji zaproponowanej przez B. Schmeissera, która eksponowała aspekt przenoszenia aktywności do „odległych lokalizacji”²¹. Wydaje się jednak, że *offshoring* może polegać na przenoszeniu aktywności do pobliskich lokalizacji, co określa się czasem jako tzw. *nearshoring*. Terminy „przenoszenie” i „delokalizacja” uznaje się za synonimy offshoringu. Tak zdefiniowany *offshoring* obejmuje zarówno przenoszenie aktywności do jednostek zależnych przedsiębiorstwa (*captive offshoring*) i do zewnętrznych dostawców usług w zagranicznych lokalizacjach (*offshore outsourcing*)²². W związku z tym *outsourcing*, czyli zlecenie wykonywania aktywności zewnętrznemu dostawcy, jest uznawany za formę offshoringu, jeśli prowadzi do międzynarodowego przenoszenia działalności.

Na potrzeby opracowania przyjmują się definicję **usług biznesowych** autorstwa H. Koxa i L. Rubalcaba, która określa je, jako: „zestaw aktywności usługowych, które poprzez użycie pośrednich nakładów, często o dużym zasobie wiedzy, wpływają

¹⁸ G. Micek, J. Działek, J. Górecki, *Centra usług w Krakowie i ich relacje z otoczeniem lokalnym*, Wydawnictwo UJ, Kraków 2010, s. 58–67.

¹⁹ R. Malik, *Uwarunkowania globalnego offshoringu usług biznesowych i przebieg tego procesu w Polsce*, w: *Perspektywy rozwoju przedsiębiorczości w warunkach niepewności i ryzyka*, red. M. Matejun, K. Szymańska, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2013, s. 284–292.

²⁰ Por. R. Malik, *Przenoszenie usług biznesowych opartych na wiedzy i tworzenie się ich skupisk – przypadek Polski*, w: *Kreatywność i innowacyjność w erze cyfrowej. Twórcza destrukcja II*, red. A. Zorska, M. Molęda-Zdziech, B. Jung, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014, praca w druku.

²¹ B. Schmeisser, *A Systematic Review of Literature on Offshoring of Value Chain Activities*, „Journal of International Management” 2013, vol. 19, s. 390–406.

²² K. Poznańska, *Outsourcing prac badawczo-rozwojowych – doświadczenia krajów wysokorozwiniętych*, w: *Procesy tworzenia wiedzy oraz transferu osiągnięć naukowych i technologicznych do biznesu*, red. M.A. Weresa, K. Poznańska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012, s. 218–220; B.L. Kedia, D. Mukherjee, *Understanding Offshoring: A Research Framework Based on Disintegration, Location and Externalization Advantages*, „Journal of World Business” 2009, vol. 44, s. 257.

na jakość i wydajność aktywności produkcyjnych przez uzupełnianie lub zastępowanie wewnętrznych funkcji przedsiębiorstwa²³. Kluczową cechą przenoszonych usług biznesowych jest możliwość ich świadczenia za pośrednictwem sieci informacyjnych²⁴, co powoduje, że zakres usług biznesowych podlegających offshoringowi jest zmienny i zależy od postępu naukowo-technicznego oraz od ewolucji zasad organizacji pracy i zarządzania.

W literaturze **czynniki lokalizacji** są zazwyczaj rozumiane jako cechy lokalizacji – w ujęciu statycznym – lub jako zmienne w procesie wyboru lokalizacji – w ujęciu dynamicznym²⁵. Tematem analizy jest przenoszenie usług biznesowych, dlatego wydaje się, że w tym kontekście bardziej użyteczne jest ujęcie dynamiczne. Tym samym przyjmuje się, że czynnikami lokalizacji są wszystkie okoliczności mające bezpośrednio lub pośrednio wpływ na wybór miejsca prowadzenia działalności gospodarczej. Prowadzi to do wyraźnego odróżnienia czynników lokalizacji od **walorów lokalizacji**, które według H. Godlewskiej są „specyficznymi cechami miejsc” oddziałującymi na opłacalność przedsięwzięć inwestycyjnych²⁶.

2. Zakres rozwoju offshoringu usług biznesowych w Polsce

Gospodarka polska jest od końca lat 90. XX wieku miejscem lokowania przenoszonych usług biznesowych. Jednym z pierwszych znacznych przedsięwzięć tego typu było utworzenie przez Motorolę w 1998 r. centrum rozwoju oprogramowania w Krakowie. Inwestycja ta była związana z działaniami instytucjonalnymi na rzecz promocji ZIB, jakimi było utworzenie Krakowskiego Parku Technologicznego i specjalnej strefy ekonomicznej²⁷. Szybki rozwój przenoszenia usług biznesowych do Polski nastąpił w pierwszych latach XXI wieku. Do jego intensyfikacji przyczyniła się m.in. perspektywa przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, co oddziaływało

²³ H. Kox, L. Rubalcaba, *Analysing the Contribution of Business Services to European Economic Growth*, „MPRA Working Paper” 2007, no. 2003, s. 4.

²⁴ W niektórych opracowaniach używa się terminu „usługi oparte na technologiach informacyjnych” (*IT-enabled services*), co podkreśla ich świadczenie za pośrednictwem sieci informacyjnych.

²⁵ Przykładem ujęcia statycznego jest szeroko cytowana definicja czynnika lokalizacji zaproponowana przez A. Webera: „ściśle określona korzyść występująca wówczas, gdy działalność gospodarcza jest zlokalizowana w danym miejscu”. Por. A. Weber, *Über den Standort der Industrien*, Verlag von J.C.B. Mohr, Tübingen 1920, s. 16.

²⁶ H. Godlewska-Majkowska, *Produkcja przemysłowa*, w: *Geografia Ekonomiczna*, red. K. Kuciński, Wolters Kluwers, Warszawa 2009, s. 277–278.

²⁷ *Motorola za 110 mln dolarów*, „Gazeta Wyborcza Kraków” z dnia 28 marca 1998 r., www.archiwum.wyborcza.pl/Archiwum/1,0,775110,19980328KR-DLO,Motorola_za_110_mln_dolarow.html (dostęp: 7.07.2014).

na poprawę oceny otoczenia biznesowego dokonywanej przez KTN, które są głównymi podmiotami dokonującymi delokalizacji usług biznesowych²⁸.

Liczba centrów offshoringowych z kapitałem zagranicznym w Polsce – jednostek organizacyjnych świadczących przeniesione usługi biznesowych²⁹, wzrosła w latach 2003–2014 od ok. 70 do ok. 450. Od początku światowego kryzysu finansowego w 2008 r. tempo tworzenia nowych podmiotów utrzymywało się na niższym poziomie niż w latach 2003–2007, czemu towarzyszył stały wzrost zatrudnienia w istniejących przedsiębiorstwach. Szacuje się, że w centrach offshoringowych w Polsce na początku 2014 r. było zatrudnionych ok. 128 tysięcy pracowników, co stanowiło znaczny wzrost od 2008 r., kiedy to zatrudnienie wynosiło ok. 47 tysięcy osób³⁰. Można domniemywać, że liczba zatrudnionych w usługach biznesowych przeniesionych do Polski, wliczając pracowników krajowych przedsiębiorstw świadczących podobne usługi na rzecz podmiotów zagranicznych, wynosiła na początku 2014 r. ok. 150 tysięcy osób³¹. Tym samym liczba pracowników przeniesionych usług biznesowych w Polsce jest porównywalna z liczbą zatrudnionych w górnictwie węgla kamiennego i brunatnego – 122 tysiące osób – oraz przy produkcji pojazdów, przyczep i naczep – ok. 156 tysięcy osób³². Na silny rozwój działalności związanej z przenoszeniem usług biznesowych do Polski wskazuje również wzrost eksportu w kategoriach „usługi informatyczne i informacyjne” oraz „inne usługi biznesowe”, obejmującej m.in. usługi doradcze, księgowość, B+R. Wartość rocznego strumienia eksportu z Polski w tych kategoriach wyniosła 12,22 mld dolarów w 2013 r., co stanowiło ok. 5,3% wartości całego strumienia eksportu z Polski w tym roku, w porównaniu do jedynie 2,9% w 2000 r.³³.

Na podstawie deklaracji przedsiębiorstw można domniemywać, że w usługach biznesowych przeniesionych do Polski dominuje działalność związana z finansami i księgowością, która w 2012 r. była wykonywana przez ok. 59% podmiotów, aplikacjami IT (ok. 48%) oraz z obsługą klienta z wyłączeniem IT (ok. 41%). Usługi biznesowe związane z B+R i wspieraniem podejmowania decyzji były wykonywane

²⁸ R. Malik, *Przenoszenie usług biznesowych do Polski: uwarunkowania, przebieg i skutki procesu*, Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego SGH „Studia i Prace”, nr 1, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 207–209.

²⁹ Termin „centrum offshoringowe” uważa się za synonim określenia „centrum usług biznesowych”. W związku z dostępnością badań większość danych będzie dotyczyć centrów usług biznesowych z kapitałem zagranicznym, chyba że w tekście wskazano inaczej.

³⁰ Opracowanie własne na podstawie: Związek Liderów Usług Biznesowych w Polsce, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2012*, www.paiz.gov.pl/les/?id_plik=18041 (dostęp: 6.08.2012), s. 15; Związek Liderów Usług Biznesowych w Polsce, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2014*, <http://www.absl.pl/pl/web/guest/home> (dostęp: 14.06.2014), s. 11–14.

³¹ Opracowanie własne na podstawie: Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2014*, op.cit., s. 30–40.

³² GUS, *Pracujący w gospodarce narodowej w 2012 roku*, Warszawa 2013, s. 22–14.

³³ Opracowanie własne na podstawie danych z <http://unctadstat.unctad.org/> (dostęp: 3.07.2014).

odpowiednio w ok. 12% i 18% centrów offshoringowych w 2012 r.³⁴. Większość przedsiębiorstw (ok. 78%) deklaruje wprowadzanie coraz bardziej zaawansowanych usług, jednak duża część aktywności wykonywanych w tych podmiotach ma charakter prostych, powtarzalnych działań. Na przykład ok. 60% podmiotów zaangażowanych w obszarze finansów i księgowości zadeklarowało wykonywanie prostych operacji związanych z obsługą płatności, a bardziej zaawansowane działania dotyczące kontroli finansowej prowadziło blisko dwukrotnie mniej przedsiębiorstw³⁵.

Cechą charakterystyczną usług biznesowych przeniesionych do Polski wydaje się duży zasięg geograficzny ich świadczenia i znaczna liczba języków obcych (ok. 40), jakie są wykorzystywane w tej działalności. Większość centrów offshoringowych dostarcza usługi klientom na rynkach Europy Zachodniej (ok. 68%) oraz Europy Środkowej i Wschodniej (ok. 60%). Niewielka część przedsiębiorstw (ok. 8%) zadeklarowała świadczenie usług globalnie³⁶. Wyniki analizy źródeł pochodzenia kapitału i rynków docelowych świadczenia usług wskazują, że w Polsce istotne znaczenie mają usługi przeniesione przez KTN z Europy Zachodniej. Istotną rolę odgrywają również usługi świadczone przez podmioty zorganizowane przez KTN z USA, które pełnią często funkcję regionalnych centrów usług biznesowych, obejmujących swoim zasięgiem Europę oraz w mniejszym stopniu Bliski Wschód i Afrykę.

3. Analiza głównych lokalizacji goszczących dla offshoringu usług biznesowych w Polsce

Badanie przenoszenia usług biznesowych w poszczególnych lokalizacjach wiąże się z trudnościami dotyczącymi niewielkiej dostępności adekwatnych danych statystycznych na poziomie miast i regionów. Analizując główne lokalizacje goszczące, można posłużyć się przybliżonymi danymi o zatrudnieniu w przeniesionych usługach biznesowych i przestrzeni biurowej zajmowanej przez przedsiębiorstwa wyspecjalizowane w tej działalności. Określenie względnej pozycji konkurencyjnej miast w zakresie skuteczności przyciągania inwestycji związanych z offshoringiem wymaga porównania tych wartości do wielkości gospodarek poszczególnych aglomeracji. Analiza ta pozwoli również na ustalenie znaczenia offshoringu usług biznesowych dla gospodarek poszczególnych miast goszczących.

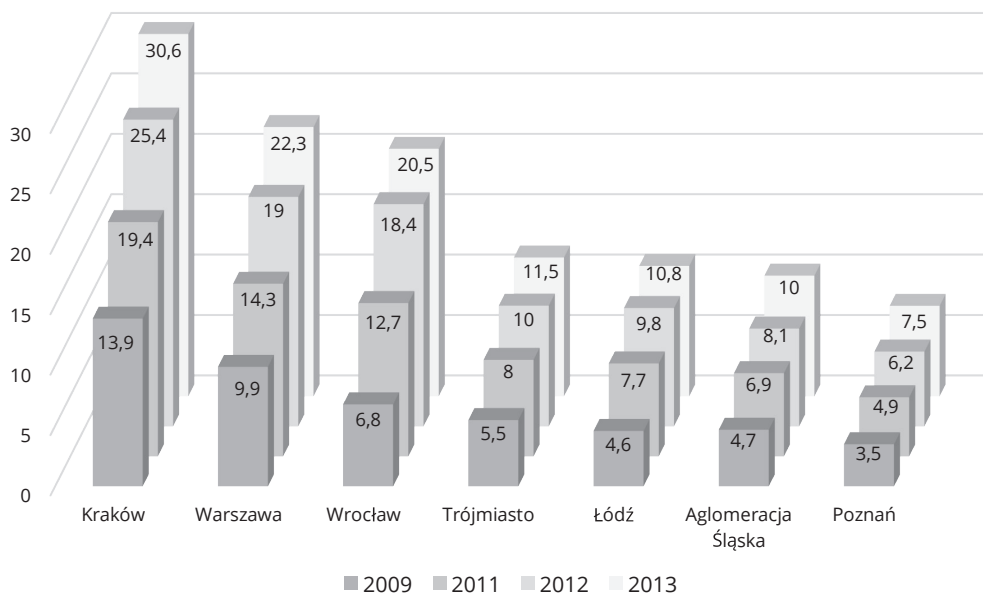
³⁴ Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2013*, <http://www.absl.pl/pl/reports> (dostęp: 23.02.2014), s. 19–20.

³⁵ Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2014*, op.cit., s. 18–19.

³⁶ Ibidem, s. 20–24.

Wyniki badania miast goszczących usługi biznesowe w Polsce wskazują na znaczącą rolę siedmiu lokalizacji (Krakowa, Warszawy, Wrocławia, Trójmiasta, Łodzi, Aglomeracji Śląskiej i Poznania), które skupiają łącznie ok. 88% zatrudnionych. W okresie od 2009 do 2013 r.³⁷ zatrudnienie we wszystkich wskazanych miastach rosło, co obrazuje poniższy rysunek.

Rysunek 1. Liczba zatrudnionych (w tysiącach) w centrach offshoringowych z kapitałem zagranicznym w głównych lokalizacjach w Polsce w latach 2009, 2011, 2012 i 2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2012*, op.cit., s. 24; Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2013*, op.cit., s. 12–23; Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2014*, op.cit., s. 9–10.

Cechą charakterystyczną offshoringu usług biznesowych w Polsce jest stabilna pozycja miast goszczących, na co wskazuje podobny wzrost zatrudnienia w usługach biznesowych w latach 2009–2013, który dla większości ośrodków wynosił między 209% (Trójmiasto) a 235% (Łódź). Jedynym miastem o wyraźnie większym wzroście zatrudniania w latach 2009–2013 był Wrocław, w którym liczba pracowników w centrach offshoringowych wzrosła w tym okresie o ok. 300%. Do czołowych koncentracji offshoringu usług biznesowych o wysokiej pozycji konkurencyjnej w Polsce

³⁷ Dane za 2013 r. dotyczą *de facto* początku 2014 r., ale dla uproszczenia analizy uznaje się, że wszystkie dane dotyczą końcówki wskazanych lat.

można aktualnie zaliczyć Kraków, Warszawę i Wrocław z zatrudnieniem powyżej 20 tys. pracowników. Drugą grupę, z zatrudnieniem między 7 a 12 tysięcy osób, stanowiły: Trójmiasto, Łódź, Aglomeracja Śląska, Poznań. W pozostałych lokalizacjach goszczących w Polsce, np. Lublinie, Szczecinie i Bydgoszczy, liczba zatrudnionych nie przekracza 5 tysięcy. Wiodące KTN o rozwiniętych portfelach lokalizacji wykorzystują również mniejsze ośrodki miejskie, czego przykładem są inwestycje: Citi Group w Olsztynie i Capgemini w Opolu³⁸. Może to świadczyć o dużym nasyceniu rynku w głównych ośrodkach goszczących i/lub poszukiwaniu przez KTN bardziej atrakcyjnych walorów lokalizacji, prawdopodobnie związanych z kosztami działalności. Wyniki analizy zatrudnienia w głównych lokalizacjach offshoringu usług biznesowych w Polsce wskazują na ich koncentrację w kilku największych miastach i na silną pozycję konkurencyjną Krakowa oraz nieco mniejszą Warszawy i Wrocławia.

Interesujące jest porównanie gospodarki polskiej do innych istotnych krajowych gospodarek goszczących przenoszone usługi na świecie. Przykładem bardzo dużej koncentracji offshoringu usług biznesowych i wysokiej pozycji konkurencyjnej jednego ośrodka w stosunku do pozostałych lokalizacji jest gospodarka Filipin, gdzie w 2013 r. ok. 70% przeniesionych usług biznesowych było wykonywanych ze stolicy kraju Manili³⁹. Przykładem bardziej zrównoważonej pozycji konkurencyjnej poszczególnych lokalizacji goszczących są Indie, gdzie – mimo wysokiej konkurencyjności skupiska w Bangalore – działa kilka innych liczących się ośrodków skupiających przenoszone usługi biznesowe, np. Mumbai, Chennai, New Dehli, Hyderabad i Pune⁴⁰. Analiza offshoringu usług biznesowych na rynkach Europy Środkowej, z wyłączeniem Polski, wskazuje na dominację miast stołecznych: Pragi, Bratysławy, Budapesztu, Bukaresztu i Sofii jako głównych lokalizacji goszczących w poszczególnych krajach⁴¹. Tym samym model konkurencyjności lokalizacji offshoringu usług biznesowych w Polsce wydaje się być bliższy sytuacji, jaką obserwuje się w Indiach niż na Filipinach lub w pozostałych krajach Europy Środkowej.

Wydaje się, że poszczególne lokalizacje usług biznesowych przeniesionych do Polski mają unikalne cechy związane z wielkością centrów offshoringowych i ich genezą, co oddziałuje na ich pozycję konkurencyjną. Rezultaty analizy przedsiębiorstw zatrudniających ponad tysiąc pracowników w centrach usług biznesowych w Polsce sugerują realizację kilku różnych strategii lokalizacji. KTN posiadające

³⁸ *Nowe lokalizacje dla usług BPO/ITO*, 2012, www.computerworld.pl/artykuly/383957/Nowe.lokalizacje.dla.uslug.BPO.ITO.html (dostęp: 24.08.2014).

³⁹ Tholons, *2014 Tholons Top Outsourcing Destinations: Regional Overview*, 2014, www.tholons.com/TholonsTop100/index.html (dostęp: 24.08.2014), s. 3–4.

⁴⁰ NASSCOM, *NASSCOM Strategic Review 2013, IT-BPM Sector Key Trends*, NASSCOM, New Dehli 2013, s. 12–13.

⁴¹ Z. Gál, *New Bangalores? The Role of Central and Eastern Europe in Business and IT Services Offshoring*, „Journal of Economic Development, Environment and People” 2013, vol. 2, s. 91–95.

w Polsce jedno duże centrum offshoringowe zatrudniające ponad 1000 pracowników zazwyczaj lokalizowały je w Krakowie (np. Shell, Sabre, State Street) lub Wrocławiu (np. Hewlett Packard, Nokia Solutions and Networks) i rzadziej w Łodzi (np. Infosys). Lokalizacja podmiotów o zbliżonej liczbie pracowników w Warszawie należy do rzadkości (np. Accenture, General Electric) i często wiąże się z wcześniejszą działalnością przedsiębiorstwa w Polsce i obecnością jego regionalnej centrali w tym w mieście.

Nieliczna grupa KTN ma rozwinięty portfel lokalizacji obejmujący wyspecjalizowane centra usług biznesowych zlokalizowane w kilku miastach, np. Capgemini, General Electric, IBM, Citi Group⁴². W tak skonstruowanych portfelach można zaobserwować tendencję do lokowania zaawansowanych usług biznesowych w głównych ośrodkach goszczących, np. w Warszawie oraz w mniejszym stopniu w Wrocławiu i Krakowie, a mniej złożonych usług w pozostałych miastach. Można domniemywać, że taka strategia lokalizacji wiąże się ze znaczeniem jakościowych czynników lokalizacji związanych z dostępnością wykwalifikowanych pracowników w przypadku zaawansowanych usług (np. B+R) i dominacją czynników kosztowych w przypadku usług masowych (np. obsługa klienta). Wydaje się, że cechy takiej strategii lokalizacji można obserwować w działalności na przykład Capgemini, które posiada centra rozwoju oprogramowania w Wrocławiu i Warszawie oraz centra wyspecjalizowane w usługach księgowych i obsłudze klienta w Katowicach, Krakowie i Opolu⁴³.

Istotnym aspektem oceny konkurencyjności poszczególnych miast dla lokowania usług biznesowych jest proporcjonalne znaczenie tej działalności dla gospodarek lokalnych, co obrazuje rysunek 2⁴⁴.

Wyniki powyższej analizy wskazują, że udział zatrudnienia i wykorzystania nowoczesnej przestrzeni biurowej przez działalność związaną z przeniesionymi usługami biznesowymi w 2013 r. był największy w Krakowie i wynosił odpowiednio 7,85% zatrudnionych i 74% powierzchni biurowej oraz we Wrocławiu z wynikiem odpowiednio 6,57% i 49%. Sugeruje to duże znaczenie tej działalności dla lokalnych gospodarek tych aglomeracji, które jest zapewne jeszcze zwiększone przez działanie mnożnikowych efektów rynku pracy i efektu dochodowego, polegających na wzroście zatrudnienia w powiązanych gałęziach i wzroście konsumpcji prywatnej pracowników tych usług biznesowych. Wyniki te podkreślają wysoką konkurencyjność tych

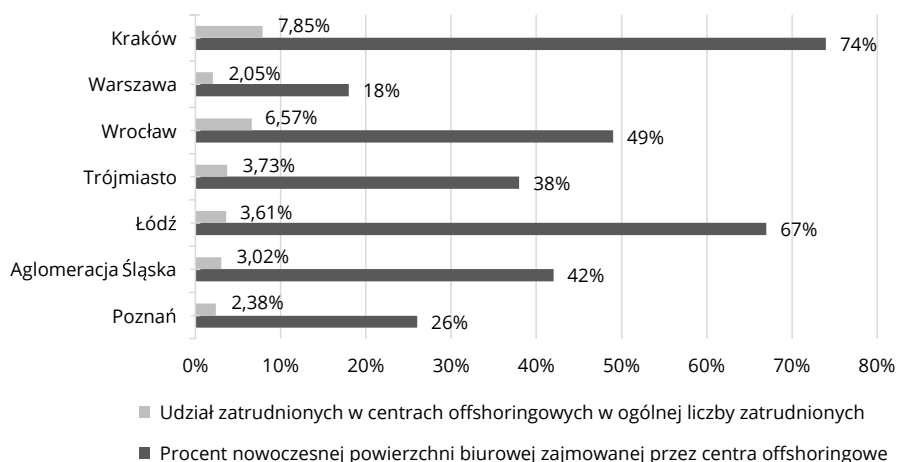
⁴² Opracowanie własne podstawie Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2012*, op.cit., s. 18–20 oraz internetowych stron firmowych wskazanych przedsiębiorstw.

⁴³ Opracowanie własne na podstawie www.pl.capgemini.com/kariera/oferty-pracy (dostęp: 24.08.2014).

⁴⁴ Dane na temat przestrzeni biurowej uwzględniają działalność offshoringową i outsourcingową – niezależnie od tego, czy odbiorcami usług outsourcingowych są przedsiębiorstwa krajowe czy zagraniczne. W przypadku braku danych dla Aglomeracji Śląskiej użyto danych dla Katowic.

miast w przyciąganiu przenoszonych usług biznesowych, ale mogą również być interpretowane jako przejaw słabości rozwoju innych gałęzi gospodarczych. W Trójmieście, Łodzi, Aglomeracji Śląskiej i Poznaniu analizowane wskaźniki sugerują średni poziom konkurencyjności w stosunku do pozostałych lokalizacji i wskazują na umiarkowane znaczenie offshoringu usług biznesowych dla gospodarek lokalnych z wyjątkiem bardzo dużego udziału powierzchni biurowej zajmowanej przez tę działalność w Łodzi. W głównych ośrodkach offshoringu usług biznesowych w Polsce stosunkowo najmniejsze znaczenie ma ta działalność dla gospodarki Warszawy, co może wskazywać na większą dywersyfikację gospodarki lokalnej, ale również na mniejszą konkurencyjność tego ośrodka w przyciąganiu inwestycji związanych z przenoszonymi usługami biznesowymi.

Rysunek 2. Znaczenie offshoringu usług biznesowych dla wybranych miast w Polsce na przykładzie udziału tej działalności w całkowitym zatrudnieniu i wykorzystaniu nowoczesnej przestrzeni biurowej w 2013 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2014*, op.cit., s. 9–10; Colliers International, *Outsourcing and Offshoring in CEE: A Rapidly Changing Landscape*, www.colliers.com/-/media/Files/EMEA/EasternEuropeaninformation/2014EEResearchPage/Office/EE-2014-Outsourcing-and-Offshoring-Q2-2014.pdf (dostęp 16.06.2015), s. 91 GUS, *Pracujący w gospodarce narodowej w 2012 roku*, Warszawa 2013, s. 56–58.

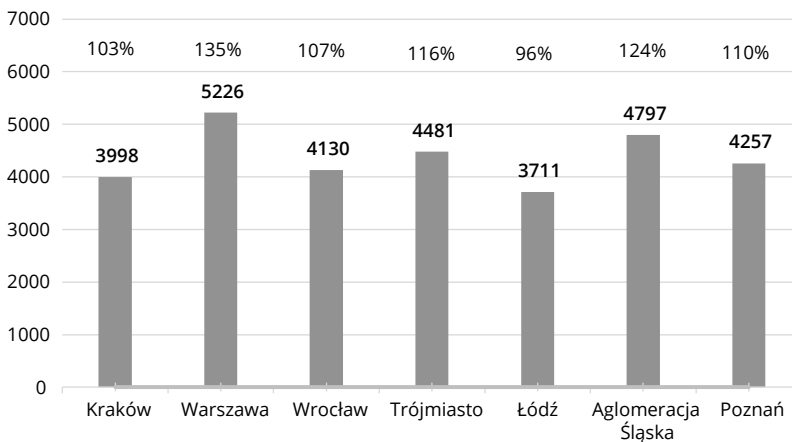
4. Analiza zdolności konkurencyjnej miast goszczących usługi biznesowe w Polsce

Można wskazać szereg przesłanek umożliwiających ocenę potencjalnej konkurencyjności miast do lokowania w nich przenoszonych usług biznesowych.

W opracowaniach dotyczących atrakcyjności gospodarek krajowych dla przenoszenia usług biznesowych uwzględnia się zazwyczaj grupy walorów lokalizacji związane z kosztami prowadzenia działalności (np. koszty zatrudnienia i wynajmu powierzchni biurowej), zasobami kapitału ludzkiego (np. liczba absolwentów studiów wyższych i ich kompetencje) oraz jakością otoczenia biznesowego (np. wskaźniki makroekonomiczne, polityka gospodarcza państwa)⁴⁵.

Czynniki lokalizacji związane z kosztami działalności pozostają istotnym elementem oceny potencjalnych miast goszczących. Wśród tych walorów kluczowe znaczenie mają koszty zatrudnienia pracowników i wynajmu przestrzeni biurowej. Poniższy rysunek obrazuje porównanie przeciętnych wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw między analizowanymi miastami.

Rysunek 3. Średnie wynagrodzenia miesięczne brutto (w PLN) w sektorze przedsiębiorstw w wybranych miastach Polski i wartość wynagrodzenia (w %) w stosunku do średniej krajowej w 2013 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, http://stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks (dostęp: 23.08.2014).

Zróznicowanie wartości średniego wynagrodzenia w analizowanych miastach jest znaczne i wynosiło w 2013 r. od 3711 PLN miesięcznie brutto w Łodzi do 5226 w Warszawie. Różnice w wynagrodzeniach między tymi ośrodkami są na tyle wyraźne, że mogą być ważnym czynnikiem lokalizacji oddziałującym na wybór umiejscowienia przenoszonych usług biznesowych. Wyniki analizy kosztów wynajmu powierzchni

⁴⁵ A.T. Kearney, *Global Services Location Index 2011, Offshoring Opportunities Amid Economic Turbulence*, s. 19, <http://www.atkearney.com/documents/10192/f062cfd8-ee98-4312-ae4f-0439afc10880> (dostęp: 16.06.2015).

biurowych wskazują, że w tej kategorii zróżnicowanie kosztów w badanej grupie miast nie jest znaczne⁴⁶. Wyraźnie niższe koszty, a tym samym wyższa konkurencyjność jest notowana w przypadku wynajmu nieruchomości w Łodzi. Potwierdza to status tego miasta jako lidera pod względem walorów związanych z kosztami działalności wśród głównych lokalizacji offshoringu usług biznesowych w Polsce⁴⁷. Zdolność konkurencyjna dwóch z trzech czołowych ośrodków goszczących przenoszone usługi biznesowe, Krakowa i Wrocławia, w kategorii walorów kosztowych pozostaje wysoka w stosunku do innych lokalizacji w Polsce. Wyraźne mniejszą konkurencyjnością w grupie tych walorów lokalizacji cechuje się Warszawa.

Badania zdolności konkurencyjnej w grupie walorów jakościowych związanych z zasobami kapitału ludzkiego są często dokonywane przez analizę liczby i kompetencji studentów i absolwentów wyższych uczelni, co stanowi wskaźnik dostępności potencjalnych pracowników. Wyniki badań przedsiębiorstw zaangażowanych w offshoring wskazują, że walory związane z jakością i dostępnością kapitału ludzkiego przeważają nad walorami kosztowymi, szczególnie w przypadku lokalizacji zawansowanych usług biznesowych⁴⁸. Rezultaty analizy konkurencyjności pod względem walorów związanych z kapitałem ludzkim na podstawie ogólnej liczby studentów uczelni wyższych i liczby studentów na kierunkach związanych z usługami biznesowymi – co wskazuje na obecność poszukiwanych w tym obszarze wiedzy i kompetencji⁴⁹ – pokazują duże zróżnicowanie potencjału poszczególnych lokalizacji, co obrazuje rysunek 4.

Wyniki analizy wskazują na dominującą rolę Warszawy pod względem ogólnej liczby studentów i liczby studentów kierunków związanych z usługami biznesowymi. Wysokim potencjałem konkurencyjnym w tym obszarze charakteryzuje się również Kraków, Wrocław i Poznań. W przypadku Poznania duża zdolność konkurencyjna związana z kapitałem ludzkim nie pokrywa się z wynikami analizy aktualnej pozycji konkurencyjnej, w której to miasto ustępuje ośrodkom goszczącym w Trójmieście, Łodzi i Aglomeracji Śląskiej.

Istotnym obszarem analizy walorów lokalizacji krajowych gospodarek goszczących przenoszone usługi biznesowe jest ocena otoczenia biznesowego. W tej grupie uwzględnia się często walory o charakterze makroekonomicznymi (np. stabilność gospodarcza i polityczna, efektywność systemu prawnego, kapitał społeczny

⁴⁶ Analiza ta uwzględniana budynki poza centrum Warszawy, co jest typową lokalizacją centrów offshoringowych.

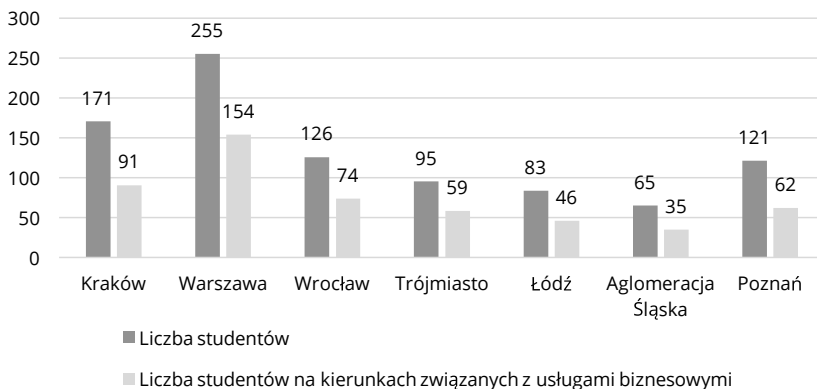
⁴⁷ CBRE, Hays, PAIZ, *BPoland Potential & Prospects Poland 2013*, www.hays.pl/cs/groups/hays_common/documents/digitalasset/hays_834492.pdf (dostęp: 16.06.2015), s. 22–23.

⁴⁸ A. Y. Lewin, S. Massini, C. Peeters, *Why Are Companies Offshoring Innovation? The Emerging Global Race for Talent*, „Journal of International Business Studies” 2009, vol. 40, s. 901–925.

⁴⁹ Do takich studiów zostały zaliczone następujące kierunki według kategorii stosowanych przez GUS: społeczne, prawne, dziennikarstwo i informacja, matematyczno-statystyczne, informatyka, usługi dla ludności, usługi transportowe, ekonomia i administracja, inżynierijno-techniczne.

i kulturowy, narodowy program innowacyjności), które w niewielkim stopniu różnicują poszczególne miasta w ramach gospodarki krajowej. W obrębie walorów związanych z jakością otoczenia biznesowego istotne znaczenie mają aspekty instytucjonalne, których część ma charakter lokalny. Szczególnie dotyczy to rezultatów wykorzystania narzędzi polityki gospodarczej (np. granty inwestycyjne, zwolnienia podatkowe, specjalne strefy ekonomiczne), wspierających przenoszenie usług biznesowych. Efektywność tych narzędzi polityki gospodarczej jest przedmiotem dyskusji w literaturze przedmiotu. Wydaje się, że ich znaczenie maleje wraz ze wzrostem zaawansowania przenoszonych usług biznesowych. Mimo że narzędzia te wydają się mieć umiarkowane znaczenie w pierwszej fazie selekcji lokalizacji, to jednak mogą odgrywać rolę istotnych czynników lokalizacji w końcowym wyborze z grupy kilku konkurujących miast⁵⁰.

Rysunek 4. Liczba studentów studiów wyższych ogółem i na kierunkach związanych z usługami biznesowymi w wybranych miastach w Polsce w 2013 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, http://stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks (dostęp: 23.08.2014).

Wykorzystanie instrumentów polityki gospodarczej państwa w celu wspierania inwestycji związanych z offshoringiem usług biznesowych jest silnie zróżnicowane regionalnie i oddziałuje na walory lokalizacji w Polsce. Maksymalna intensywność podstawowej regionalnej pomocy publicznej, gdzie kosztami kwalifikowanymi są koszty nowych inwestycji lub koszty pracy nowo zatrudnionych pracowników, wynosi zależnie od województwa od 50% do 15%. Tym samym w omawianych lokalizacjach goszczących, hipotetyczny maksymalny poziom podstawowej regionalnej pomocy

⁵⁰ J. Cantwell, R. Mudambi, *The Location of MNE R&D Activity: The Role of Investment Incentives*, „Management International Review” 2000, vol. 40, s. 127–148.

publicznej może wynosić odpowiednio: 50% w mniejszych ośrodkach, np. Lublin, Rzeszów, Olsztyn, 35% dla Krakowa, Trójmiasta, Łodzi, 25% dla Poznania, Wrocławia, Aglomeracji Śląskiej i jedynie 15% dla Warszawy⁵¹.

Istotnym narzędziem polityki gospodarczej państwa jest działalność Specjalnych Stref Ekonomicznych (SSE). Wsparcie dla przedsiębiorstw w SSE może obejmować m.in. zwolnienia z podatku CIT zaliczane do regionalnej pomocy publicznej, pomoc administracyjną, przygotowanie infrastruktury związanej z inwestycjami oraz zwolnienia z podatku od nieruchomości. Wyniki analizy projektów inwestycyjnych w głównych lokalizacjach goszczących wskazują, że SSE ma szczególnie duże znaczenie w rozwoju offshoringu usług biznesowych w Krakowie, co wiąże się ze skoncentrowanymi wysiłkami w pozyskiwaniu tego typu inwestycji w ramach Krakowskiego Parku Technologicznego. Działalność w tej SSE prowadzą centra usług biznesowych należące m.in. do KTN takich jak Shell, UBS, HSBC, Motorola Solutions. Tylko te cztery centra offshoringowe zatrudniały łącznie ok. 5,5 tysiąca pracowników w 2014 r.⁵². Ważnym instrumentem wspierania przenoszenia usług biznesowymi jest możliwość uzyskania pomocy publicznej w ramach „Programu wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej”. Program obejmuje m.in. sektor nowoczesnych usług oraz działalność B+R, a przedsiębiorstwa przenoszące usługi biznesowe do Polski są jednym z jego głównych beneficjentów. Konstrukcja kryteriów oceny wniosków w niewielkim stopniu różnicuje szanse przyznania dofinansowania między głównymi ośrodkami goszczącymi offshoring usług biznesowych w Polsce⁵³, ale może wspierać mniej popularne lokalizacje pod warunkiem występowania w nich wysokiego bezrobocia⁵⁴.

Wysoka zdolność konkurencyjna trzech głównych ośrodków offshoringu w Polsce (Krakowa, Warszawy, Wrocławia) znajduje potwierdzenie w opracowaniach doradczych dotyczących atrakcyjności lokalizacji goszczących przenoszone usługi biznesowe. W analizach przedsiębiorstwa doradczego Tholons w latach 2007–2014 Kraków zaliczany był do pierwszej dziesiątki najbardziej atrakcyjnych lokalizacji dla przenoszenia usług biznesowych na świecie. W opracowaniach uwzględniono również Warszawę – regularnie zajmującą miejsca w czwartej dziesiątce – i Wrocław, którego

⁵¹ *Pomoc państwa: Komisja zatwierdza mapę pomocy regionalnej na lata 2014–2020 dla Polski*, Komunikat prasowy Komisji Europejskiej, 2014, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-180_pl.htm (dostęp: 16.06.2015).

⁵² Opracowanie własne na podstawie danych PAIiIZ, www.paiz.gov.pl/strefa_inwestora/sse, oraz informacji ze stron internetowych poszczególnych SSE (dostęp: 27.08.2014).

⁵³ Jest to spowodowane tym, że wszystkie powiaty z głównych lokalizacji goszczących przenoszone usługi biznesowe w Polsce cechują się niskim bezrobociem, poniżej średniej krajowej, i w tym kryterium oceny otrzymują niewielką liczbę punktów.

⁵⁴ Ministerstwo Gospodarki, *Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011–2020*, <http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci> (dostęp: 16.06.2015), s. 27–38.

oceniana atrakcyjność systematycznie pogarszała się latach 2007–2013, a w 2014 r. zanotowała nieznaczną poprawę, co dało temu miastu 65. miejsce na świecie⁵⁵.

Podsumowanie

Wyniki analizy lokalizacji goszczących wskazują na silną pozycję konkurencyjną siedmiu aglomeracji (Krakowa, Warszawy, Wrocławia, Trójmiasta, Łodzi, Aglomeracji Śląskiej, Poznania), które skupiają większość usług biznesowych przenoszonych do Polski. Pod względem konkurencyjności wynikowej z miast goszczących w Polsce liderem jest Kraków, a do czołowych lokalizacji można zaliczyć Warszawę i Wrocław z zatrudnieniem ponad 20 tysięcy osób w centrach offshoringowych. We wszystkich głównych lokalizacjach goszczących przenoszone usługi biznesowe w latach 2009–2013 rosło zatrudnienie, a ich pozycja konkurencyjna w stosunku do pozostałych ośrodków nie ulegała w tym okresie znaczącym zmianom. Obserwuje się wzrost znaczenia pozostałych lokalizacji goszczących, np. Olsztyn, Szczecin, Opole, Lublin, co wiąże się z poszukiwaniem przez KTN różnorodnych walorów i budową złożonych portfeli lokalizacji oraz intensyfikacją konkurencji o zasoby – głównie zasoby kapitału ludzkiego w głównych ośrodkach goszczących w Polsce.

Wyniki analizy konkurencyjności wynikowej sugerują, że działalność ta ma różne znaczenie dla gospodarek lokalnych badanych aglomeracji. *Offshoring* usług biznesowych odgrywa istotną rolę w gospodarkach Krakowa i Wrocławia, w których odpowiednio 7,8% i 6,6% wszystkich zatrudnionych pracuje bezpośrednio w tych usługach, a przedsiębiorstwa wyspecjalizowane w tej działalności zajmują większość nowoczesnej przestrzeni biurowej. Wśród głównych lokalizacji goszczących w Polsce *offshoring* usług biznesowych ma stosunkowo najmniejsze znaczenie dla gospodarki Warszawy, gdzie w działalności tej jest zatrudnionych zaledwie ok. 2% wszystkich pracowników.

Zdolność konkurencyjna głównych lokalizacji goszczących przenoszone usługi biznesowe w Polsce została przeanalizowana pod względem kluczowych grup walorów (związanych z kosztami działalności, kapitałem ludzkim i otoczeniem biznesowym), jakie są poszukiwane przez KTN dokonujące offshoringu. Wyniki badania wskazują na dużą zdolność konkurencyjną Krakowa. Ta lokalizacja cechuje się relatywnie niskimi kosztami pracy, znaczną liczbą studentów, w tym kierunków powiązanych z usługami biznesowymi, oraz atrakcyjnymi uwarunkowaniami instytucjonalnymi związanymi z działalnością specjalnej strefy ekonomicznej wspierającej rozwój centrów

⁵⁵ Opracowanie własne na podstawie danych Tholos, dostęp online: www.tholons.com/TholonsTop100/index.html (dostęp: 28.08.2014).

offshoringowych. Interesujących informacji dostarcza analiza zdolności konkurencyjnej Warszawy, która jest liderem w grupie walorów związanych z kapitałem ludzkim, ale jako lokalizacja goszcząca cechuje się niską atrakcyjnością kosztową i mniejszymi możliwościami wspierania offshoringu przez narzędzia polityki gospodarczej państwa.

Porównanie odnoszącej się do przyszłości zdolności konkurencyjnej z aktualną pozycją konkurencyjną głównych lokalizacji goszczących może służyć próbom prognozowania kierunków rozwoju offshoringu usług biznesowych w tych aglomeracjach. Wyniki przeprowadzonej analizy wskazują, że największa dysproporcja między potencjałem konkurencyjnym a aktualną pozycją dotyczy Poznania – cechującego się znacznymi zasobami kapitału ludzkiego – i Łodzi – lidera w grupie kosztowych walorów lokalizacji. Wydaje się, że można oczekiwać istotnego rozwoju przenoszenia usług biznesowych do tych lokalizacji, o ile nie występują tam bariery wzrostu, które mogłyby być przedmiotem oddzielnej analizy. Można domniemywać, że ewolucja motywów przenoszenia usług biznesowych przez KTN w kierunku podnoszenia konkurencyjności i rywalizacji o dostęp do unikalnych walorów związanych z zasobami wiedzy i wyspecjalizowanymi kompetencjami pracowników może sprzyjać rozwojowi offshoringu w lokalizacjach goszczących o największych zasobach kapitału ludzkiego, czyli Warszawy i w nieco mniejszym stopniu Krakowa i Wrocławia.

Szczególnie ciekawym przedmiotem bardziej ukierunkowanych badań mogłaby być analiza możliwych barier rozwoju offshoringu usług biznesowych w kontekście proporcjonalnie dużego znaczenia tej działalności dla gospodarki Krakowa i badanie możliwości rozwoju małych wyspecjalizowanych centrów offshoringowych w Warszawie w oparciu o znaczne zasoby kapitału ludzkiego w tej lokalizacji. W szerszym ujęciu ważną tematyką badawczą wydaje się analiza efektów zewnętrznych rozwoju przenoszenia usług biznesowych, co może poszerzyć zrozumienie znaczenia tego zjawiska dla gospodarek aglomeracji miejskich. Interesujące jest również zagadnienie ewolucji czynników lokalizacji, co może mieć istotne znaczenia dla perspektyw rozwoju procesu przenoszenia usług biznesowych w gospodarce polskiej.

Bibliografia

- A. T. Kearney, *Global Services Location Index 2011, Offshoring Opportunities Amid Economic Turbulence*, <http://www.atkearney.com/documents/10192/f062cfd8-ee98-4312-ae4f-0439afc10880>.
- Blinder A.S., *Offshoring: The Next Industrial Revolution?*, „Foreign Affairs” 2006, vol. 85.
- Cantwell J., Mudambi R., *The Location of MNE R&D Activity: The Role of Investment Incentives*, „Management International Review” 2000, vol. 40.

- CBRE, Hays, PAIZ, *BPoland Potential & Prospects Poland 2013*, www.hays.pl/cs/groups/hays_common/documents/digitalasset/hays_834492.pdf.
- Colliers International, *Outsourcing and Offshoring in CEE: A Rapidly Changing Landscape*, www.colliers.com/-/media/Files/EMEA/EasternEuropeaninformation/2014EEResearchPage/Office/EE-2014-Outsourcing-and-Offshoring-Q2-2014.pdf.
- Dunning J.H., *Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?*, „Journal of International Business Studies” 1998, vol. 29, no. 1.
- Freeman C., Louca F., *As Time Goes by: From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*, Oxford University Press, New York 2001.
- Gál Z., *New Bangalores? The Role of Central and Eastern Europe in Business and IT Services Offshoring*, „Journal of Economic Development, Environment and People” 2013, vol. 2.
- Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T., *The Governance of Global Value Chains*, „Review of International Political Economy” 2005, vol. 12.
- Godlewska-Majkowska H., *Produkcja przemysłowa*, w: *Geografia Ekonomiczna*, red. K. Kuciński, Wolters Kluwers, Warszawa 2009.
- GUS, *Pracujący w gospodarce narodowej w 2012 roku*, Warszawa 2013.
- Hoyman M., Faricy C., *It Takes a Village: A Test of the Creative Class, Social Capital and Human Capital Theories*, „Urban Affairs Review” 2009, vol. 44.
- Kedia B.L., Mukherjee D., *Understanding Offshoring: A Research Framework Based on Disintegration, Location and Externalization Advantages*, „Journal of World Business” 2009, vol. 44.
- Kox H., Rubalcaba L., *Analysing the Contribution of Business Services to European Economic Growth*, „MPRA Working Paper” 2007, no. 2003.
- Lewin A.Y., Massini S., Peeters C., *Why Are Companies Offshoring Innovation? The Emerging Global Race for Talent*, „Journal of International Business Studies”, 2009, vol. 40.
- Liberska B., *Globalny rynek outsourcingu nowoczesnych usług – nowe możliwości dla Polski*, „Studia Ekonomiczne” 2005, nr 3.
- Lichniak I., Godlewska-Majkowska H., *Międzynarodowe centra usług w Polsce*, w: *Serwicyzacja polskiej gospodarki*, red. I. Lichniak, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Malik R., *Przeniesienie usług biznesowych do Polski: uwarunkowania, przebieg i skutki procesu*, Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego SGH „Studia i Prace”, nr 1, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.
- Malik R., *Przenoszenie usług biznesowych opartych na wiedzy i tworzenie się ich skupisk – przypadek Polski*, w: *Kreatywność i innowacyjność w erze cyfrowej. Twórcza destrukcja II*, red. A. Zorska, M. Mołęda-Zdziech, B. Jung, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014, praca w druku.
- Malik R., *Uwarunkowania globalnego offshoringu usług biznesowych i przebieg tego procesu w Polsce*, w: *Perspektywy rozwoju przedsiębiorczości w warunkach niepewności i ryzyka*, red. M. Matejun, K. Szymańska, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2013.

- Manning S., Ricart J.E., Soledad Rosatti Rique M., Lewin A.Y., *From Blind Spots to Hotspots: How Knowledge Services Clusters Develop and Attract Foreign Investment*, „Journal of International Management” 2010, vol. 16.
- Micek G., Działek J., Górecki J., *Centra usług w Krakowie i ich relacje z otoczeniem lokalnym*, Wydawnictwo UJ, Kraków 2010.
- Motorola za 110 mln dolarów*, „Gazeta Wyborcza Kraków” z dnia 28 marca 1998 r., www.archiwum.wyborcza.pl/Archiwum/1,0,775110,19980328KR-DLO,Motorola_za_110_mln_dolarow.html.
- NASSCOM, *NASSCOM Strategic Review 2013, IT-BPM Sector Key Trends*, NASSCOM, New Delhi 2013.
- Nowe lokalizacje dla usług BPO/ITO*, 2012, www.computerworld.pl/artykuly/383957/Nowe_lokalizacje.dla.uslug.BPO.ITO.html.
- Pomoc państwa: Komisja zatwierdza mapę pomocy regionalnej na lata 2014–2020 dla Polski*, komunikat prasowy Komisji Europejskiej, 2014, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-180_pl.htm.
- Porter M.E., *Locations, Clusters, and Company Strategy*, w: *The Oxford Handbook of Economic Geography*, red. Clark G.L., Feldman M.P., Gertler M.S., Oxford University Press, Oxford 2003.
- Radło M.-J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, Warszawa 2008, <http://radlo.org/mkg.pdf>.
- Roza M., Bosch van den F.A.J., Volberda H.W., *Offshoring Strategy: Motives, Functions, Locations, and Governance Modes of Small, Medium-Sized and Large Firms*, „International Business Review” 2011, vol. 20.
- Sassen S., *Introduction. Locating Cities on Global Circuit*, w: *Global Networks, Linked Cities*, red. Sassen S., Routledge, New York 2002.
- Schinckus C., *The Financial Simulacrum: The Consequences of the Symbolization and the Computerization of the Financial Market*, „The Journal of Socio-Economics” 2008, vol. 37.
- Schmeisser B., *A Systematic Review of Literature on Offshoring of Value Chain Activities*, „Journal of International Management” 2013, vol. 19.
- Scott A.J., *Regions and the World Economy: The Coming Shape of Global Production, Competition and Political Order*, Oxford University Press, Oxford 2000.
- Tholons, *2014 Tholons Top Outsourcing Destinations: Regional Overview*, 2014, www.tholons.com/TholonsTop100/index.html.
- Weber A., *Über den Standort der Industrien*, Verlag von J.C.B. Mohr, Tübingen 1920.
- Weresa M.A., *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
- Zorska A., *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007.
- Zorska A., *Outsourcing i przenoszenie usług na świecie. Wnioski dla Polski*, „Gospodarka Narodowa” 2007, nr 1–2.

Związek Liderów Usług Biznesowych w Polsce, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2012*, www.paiz.gov.pl/les/?id_plik=18041.

Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2013*, Warszawa 2013, <http://www.absl.pl/pl/reports>.

Związek Liderów Usług Biznesowych w Polsce, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2014*, <http://www.absl.pl/pl/web/guest/home>.

METROPOLITAN AREAS IN POLAND AS HOST LOCATIONS FOR OFFSHORING OF BUSINESS SERVICES

SUMMARY

Results of research on competitiveness of metropolitan areas, as host locations for offshoring of business services, show large concentration of offshoring activities in the seven main locations in Poland (i.e. Cracow, Warsaw, Wrocław, Tricity, Łódź, Upper Silesia and Poznań). The outcome of the analysis of these leading locations proves a strong competitive position of Cracow and slightly weaker of Warsaw and Wrocław. Offshored business services have vital importance to the local economy in Cracow and Wrocław, yet moderate in Warsaw. In search for various qualities of host locations, transnational corporations tend to expand a portfolio of their operations outside the main offshoring hubs in Poland to a tier-3 locations such as Olsztyn, Opole, Szczecin, Lublin. The evolution of offshoring's motives, in the direction of improving effectiveness and competitiveness of enterprises, indicates good prospects for development in cities with a large stock of human capital (Warsaw, Cracow, Wrocław) and the supportive institutional environment (Cracow). A considerable gap between a current competitive position and a competitive potential shows opportunities for a significant development of business services offshoring in Poznań and Łódź.

Key words: Poland, metropolitan areas, offshoring, business services

ANALIZA NIERYNKOWEJ DZIAŁALNOŚCI WYTWÓRCZEJ GOSPODARSTW DOMOWYCH W POLSCE W 2011 ROKU. SATELITARNY RACHUNEK PRODUKCJI DOMOWEJ

STRESZCZENIE

Produkcja domowa jest podstawowym efektem działalności prowadzonej w gospodarstwach domowych. Rynkowa wartość produkcji domowej stanowi niewielki udział w całkowitej produkcji realizowanej w sektorze gospodarstw, co oznacza, że znaczna część, w formie produkcji nierynkowej, nie jest obecnie odnotowywana w rachunkowości narodowej. Przewiduje się, że niepełne informacje uzyskane w rachunkach bazowych mogą mieć istotny wpływ na wyniki prowadzonych analiz z zakresu poziomu i jakości życia, a w rezultacie przyczynić się do niewłaściwej oceny sytuacji i zamożności gospodarstw domowych w Polsce. Rekomendowane przez Eurostat opracowanie rachunku produkcji domowej, określające szczegółowo rozmiary i wielkość produkcji gospodarstw domowych oraz zgodne z międzynarodową metodologią rachunków narodowych, może stanowić istotne dodatkowe źródło informacji o gospodarstwach domowych.

Słowa kluczowe: gospodarstwo domowe, produkcja domowa (nierynkowa i rynkowa produkcja gospodarstw domowych), praca domowa, rachunek produkcji domowej, PKB

Wstęp

Na przestrzeni ostatnich lat zarówno w Polsce, jak i na świecie zaszły znaczące zmiany m.in. w zakresie funkcjonowania gospodarstw domowych. Przemiany te dotyczą aspektów społecznych, w tym demograficznych, ale również zmian

kulturowych i ekonomicznych. W przeszłości członkowie gospodarstw domowych większość dóbr i usług, niezbędnych do sprawnego funkcjonowania, wytwarzali w ramach własnego gospodarstwa domowego. Aktualnie część z tych produktów jest nabywana na rynku lub otrzymywana od innych gospodarstw domowych. Czy zatem przesunięcie produkcji z gospodarstw na rynek rzeczywiście oznacza wzrost dochodu odnotowanego w rachunkach narodowych? Czy jest to jedynie przesunięcie podaży dóbr i usług ze sfery nierynkowej do rynkowej, dające złudne przekonanie o poprawie standardu życia¹?

Aktualnie postuluje się, aby w rachunkach narodowych, na podstawie których jest wyznaczana wartość produktu krajowego brutto dla pięciu sektorów gospodarki, w tym dla sektora gospodarstw domowych, wyodrębnić bardziej szczegółowe informacje². Dane te przygotowane w formie rachunków satelitarnych dla dziedzin lub sektorów gospodarki uwzględniałyby nierynkową wartość produkcji wytworzoną przez poszczególne podmioty gospodarcze, co jest postulowane przez wielu ekonomistów, w tym noblistów J. Stiglitz, A. Sena³, G.S. Beckera⁴ i innych. Regularne opracowywanie rachunków satelitarnych, w tym rachunków produkcji domowej, mogłoby być pomocne w ustaleniu rzeczywistego poziomu i jakości życia ludności oraz zagwarantowałyby porównywalność międzynarodową, ponieważ rachunki te są zgodne koncepcyjnie i metodologicznie z metodologią rachunków narodowych.

Celem opracowania jest ukazanie rzeczywistych rozmiarów nierynkowej produkcji domowej w Polsce i określenie jej relacji do PKB. Dodatkowo zostaną zaprezentowane przykłady zastosowania wyników uzyskanych w rachunku produkcji gospodarstw domowych w praktyce gospodarczej.

W opracowaniu omówiono przyczyny, cel i sposób konstruowania rachunków produkcji domowej. Ukazano kategorie tworzące wartość nierynkowej produkcji gospodarstw domowych w Polsce w 2011 r. W opracowaniu wyodrębniono i opisano różnice między pracą a produkcją domową, a także określono możliwości rozwoju metodologii rachunku produkcji gospodarstw domowych.

¹ Por. A.C. Pigou, *Wealth and Welfare*, Macmillan, London 1912.

² Produkt krajowy brutto w gospodarce narodowej jest wyznaczany w zakresie pięciu sektorów, tj. sektora przedsiębiorstw, instytucji finansowych i ubezpieczeniowych, instytucji rządowych i samorządowych, sektora gospodarstw domowych i sektora zagranica.

³ J. Stiglitz, A. Sen, J.P. Fitoussi, *Report by the Commission in the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, 2009; za: http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf (dostęp: 9.04.2014).

⁴ G.S. Becker, *Międzyokresowa alokacja czynnika czasu*, w: *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990, s. 209–230; G.S. Becker, *O nowej teorii zachowań konsumenta*, w: *Ekonomiczna teoria...*, op.cit., s. 231–264; G.S. Becker, *Teoria alokacji czynnika czasu*, w: *Ekonomiczna teoria...*, op.cit., s. 162–208.

1. Rynkowa i nierynkowa produkcja gospodarstw domowych

Gospodarstwo domowe, zgodnie z definicją GUS, jest to „zespół osób spokrewnionych ze sobą lub niespokrewnionych, mieszkających razem i wspólnie utrzymujących się (gospodarstwa wieloosobowe) lub osoba utrzymująca się samodzielnie, bez względu na to, czy mieszka sama, czy też z innymi osobami (gospodarstwo domowe jednoosobowe)”⁵. Gospodarstwo domowe nie jest zatem tożsame z pojęciem rodziny, ponieważ istnieją fundamentalne różnice przemawiające przeciw ujednoceniu i integrowaniu obu pojęć. Rozbieżności w jednolitym definiowaniu gospodarstwa domowego wynikają z dwubiegunowości pojęcia. Oznacza to, że w praktyce znaczenie gospodarstwa domowego sprowadza się do dwóch wymiarów: socjologicznego i ekonomicznego. W pierwszym aspekcie gospodarstwo domowe jest kojarzone z pojęciem rodziny. Rodzina jest kategorią czysto socjologiczną, obejmującą osoby połączone związkiem małżeńskim i rodzicielskim (pokrewieństwo lub adopcja). Jej funkcje koncentrują się w celu utrzymywania ciągłości biologicznej i kulturalnej społeczeństwa. Dopiero dalej istota gospodarstwa domowego rodziny polega na realizacji funkcji gospodarczych jej członków⁶.

Drugi wymiar definicji gospodarstwa domowego – wymiar ekonomiczny – uszczegółowia i pogłębia znaczenie funkcjonalności gospodarstwa domowego. Czynności te odnoszą się do realizacji zadań produkcyjno-usługowych, związanych z przetwarzaniem, przygotowaniem, obróbką i obsługą konsumpcji domowej, a także obejmują spożycie. Gospodarstwo domowe jest zatem ekonomicznym podłożem, dzięki któremu jest możliwe zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych jednostki i grupy osób⁷.

Gospodarstwo domowe jest uważane za aktywnego uczestnika rynku zaangażowanego w działalność produkcyjną i konsumpcyjną prowadzoną w życiu gospodarczym, co potwierdzają prace G.S. Beckera⁸. W sformułowanej teorii konsumpcji noblista stwierdził, że użyteczność, do maksymalizacji której dąży konsument, jest w pewnym

⁵ GUS, *Metodologia badań budżetów gospodarstw domowych*, „Zeszyty Metodyczne i Klasyfikacje”, ZWS GUS, Warszawa 2011, s. 30.

⁶ A. Hodoly, *Gospodarstwo domowe i jego rola społeczno-ekonomiczna*, Książka i Wiedza, Warszawa 1971, s. 8.

⁷ E. Wiszniewski, *Gospodarstwo domowe. Problemy ekonomiki i funkcjonowania*, „Monografie i Opracowania”, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1993, s. 12.

⁸ G.S. Becker, *A Theory of the Allocation of Time*, „The Economic Journal” 1990, vol. 75, no. 299 i G.S. Becker, *The Allocation of Time and Goods Over Time*, w: *The Economic Approach to Human Behaviour*, 1990, za: S.R. Domański, *Teoria konsumpcji i alokacji czasu*, w: *Gary Stanley Becker. Laureat Nagrody Nobla 1992*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1995, s. 9–10.

sensie przez niego wytwarzana. Określił to terminem „produkcja konsumpcji”, oznaczającym, że gospodarstwa domowe są jednocześnie konsumentami i producentami, mimo że w trakcie tego procesu nie zachodzą żadne transakcje monetarne⁹.

Produkcja globalna (produkcja rynkowa) wytworzona w sektorze gospodarstw domowych obejmuje przychody ze sprzedaży wyrobów i usług wytworzonych przez osoby fizyczne prowadzące działalność (poza gospodarstwami indywidualnymi w rolnictwie). Ponadto wartość produkcji globalnej jest powiększona o produkcję gospodarstw indywidualnych w rolnictwie (w tym wartość wyrobów i usług wytworzonych na potrzeby spożycia naturalnego) wraz z wypłatami z funduszy unijnych w ramach dopłat interwencyjnych i o wartość marży handlowej z tytułu sprzedaży produktów żywnościowych na targowiskach. Innymi składowymi urynkowanej produkcji gospodarstw domowych jest wartość sprzedaży drewna z lasów i runa leśnego (o ile są własnością osób fizycznych), wartość przychodów z wynajmu i dzierżawy, wartość usług świadczonych przez osoby zatrudnione do wykonywania prac domowych w gospodarstwach domowych. Istotnym elementem produkcji globalnej, którą uwzględnia się w rachunkach narodowych, jest wartość czynszów umownych w odniesieniu do mieszkań użytkowanych przez właścicieli i najemców. Rozmiary tej kategorii są szacowane przy wykorzystaniu metody kosztów użytkownika, na które składają się: koszty ponoszone na utrzymanie i remonty bieżące mieszkania, amortyzacja i zysk użytkownika mieszkania¹⁰. W pierwszym systemie rachunków narodowych (*System of National Accounts* – SNA) nie istniał odpowiednik kategorii produkcja globalna. W zrewidowanym systemie SNA pojęcie zostało wprowadzone w postaci kategorii obrót globalny (*grossoutput*)¹¹.

Nierynkowa produkcja domowa, w przeciwieństwie do produkcji rynkowej ujmowanej w rachunkach bazowych, obejmuje wszystkie dobra i usługi wytworzone na potrzeby członków w ramach własnego gospodarstwa domowego. Działania te sklasyfikowano według funkcji gospodarstwa domowego, tj. w zakresie: zapewnienia i utrzymania mieszkania, zapewnienia żywienia, zapewnienia i utrzymania odzieży, opieki nad dziećmi i dorosłymi, opieki nad zwierzętami domowymi (domowymi ulubieńcami) i w zakresie wolontariatu.

W celu wyznaczenia monetarnej wartości nierynkowej produkcji domowej jest możliwe opracowanie satelitarne, do rachunków narodowych, rachunku produkcji gospodarstw domowych. Dotychczas w Polsce, podobnie jak w większości krajów członkowskich UE i w pozostałych krajach na świecie, nierynkowa produkcja

⁹ S.R. Domański, *Teoria konsumpcji...*, op.cit., s. 9–10.

¹⁰ GUS, *Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych w latach 2008–2011*, „Studia i Analizy Statystyczne”, ZWS GUS, Warszawa 2013, s. 334–335.

¹¹ L. Zienkowski, *Jak oblicza się dochód narodowy*, PWE, Warszawa 1971, s. 219–220.

domowa jest tylko w niewielkim stopniu – poprzez zagregowane dane – uwzględniana w rachunkach narodowych. Aktualnie tę wartość wyznacza się poprzez rozmiary ponoszonych kosztów, zaś wartość produkcji rynkowej wyrażonej w PKB określa się na podstawie cen. Oznacza to, że całkowita wartość produkcji wycenionej według stawek rynkowych może być wyższa od ponoszonych kosztów, dlatego procesy urynkowienia niektórych usług mogą prowadzić do wzrostu produkcji globalnej i wartości dodanej. Możliwa jest również sytuacja odwrotna, kiedy urynkowienie może wywołać wzrost produktywności poprzez zmniejszenie nakładów, tj. eliminację zbędnych wydatków, lepszą organizację pracy¹². O ile, przy pewnych określonych warunkach, PKB jest dobrym przybliżeniem poziomu dobrobytu, o tyle w realnej sytuacji gospodarczej, w której brak jest konkurencji doskonałej i pełnej informacji, wskaźnik ten jest odległym przybliżeniem stopnia dobrobytu¹³.

Podstawowe mierniki i wskaźniki¹⁴, takie jak produkt krajowy brutto (PKB) czy wskaźnik rozwoju społecznego (HDI)¹⁵, nie są w pełni wystarczające do opisu dynamicznych zmian ekonomicznych i społecznych zachodzących obecnie na świecie, szczególnie w obszarze gospodarstw domowych. Wielu badaczy na różnych płaszczyznach próbuje znaleźć bardziej szczegółowe i doskonalsze sposoby pomiaru gospodarki poprzez uwzględnienie wartości dotychczas nieuwjętych w obserwacjach i analizach, w tym nierynkowej produkcji domowej, wartości kapitału ludzkiego.

¹² L. Zienkowski, *Co to jest PKB? Jego rola w analizach ekonomicznych i prognozowaniu*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2001, s. 20.

¹³ H. Bukowski, *Miernik PKB skorygowany o pracę nieodpłatną – konsekwencje wzrostu w przykładowych krajach*, SGH, Warszawa 2010, nieopublikowana praca magisterska, s. 6.

¹⁴ Pojęcie miernika i wskaźnika społecznego nie jest ze sobą tożsame. Miernik to zbiór zmiennych opisujących efekty (korzyści) zmian gospodarczych. Wskaźnik społeczny, określane również jako indyktor, jest wyrażony w literaturze przez wiele definicji. Przyjmuje się, że wskaźnik społeczny jest obiektywną lub subiektywną informacją, związaną teoretycznie z badaną kategorią poziomu życia, jakości lub godności życia jednostek, będącą częścią zbioru tworzącego integralny system informacji użytecznej społecznie. Miernik jest zatem konkretną, empiryczną oceną liczbową, zaś gdy ocena ta służy do interpretacji zmian stanów, np. społecznych, używa się określenia wskaźnik. Cyt. za: T. Słaby, *Poziom i jakość życia...*, s. 103–104, 107–108 oraz za: <http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi> (dostęp: 20.12.2013).

¹⁵ *Human Development Index* – HDI (wskaźnik rozwoju społecznego) jest najszerzej znanym i stosowanym do porównań międzynarodowych wskaźnikiem syntetycznym wykorzystywanym przez ONZ ds. rozwoju (UNDP). Wskaźnik został opracowany w 1990 r. przez Mahbuba ul Haga, pakistańskiego ekonomistę. Konstrukcja wskaźnika HDI przebiega w kilku etapach. Pierwszy obejmuje identyfikację obszarów objętych wskaźnikiem (długość życia, edukacja, standard życia). Drugi określa identyfikację mierników – reprezentantów poszczególnych kategorii (np. długość życia: przeciętne dalsze trwanie życia w momencie urodzenia; edukacja: ogólny wskaźnik skolaryzacji brutto; standard życia: PKB *per capita* wg parytetu siły nabywczej waluty w USD). Trzeci dotyczy oszacowania wartości wskaźników cząstkowych dla badanych krajów. Kolejny etap jest związany z oszacowaniem wartości wskaźników grupowych, zaś ostatni etap obejmuje oszacowanie wartości wskaźnika rozwoju społecznego dla każdego z badanych krajów. Za: T. Słaby, *Poziom i jakość życia...*, op.cit., s. 123–124.

Teorię dotyczącą relacji wzrostu PKB do produkcji ogółem zaprezentowała w latach 80. XX wieku A. Chadeau¹⁶. W swojej hipotezie autorka wskazywała, że PKB rośnie szybciej niż produkcja ogółem (łączna wartość produkcji rynkowej i nierynkowej). Co więcej, według Chadeau produkcja nierynkowa wytworzona w gospodarstwach domowych wzrasta wolniej niż produkcja rynkowa, a nawet odnotowywany jest jej spadek. Jest to wywołane wzrostem PKB i przesunięciem pewnych zasobów z produkcji nierynkowej gospodarstw domowych na rynek¹⁷.

Nobliści J. Stiglitz, A. Sen, a wcześniej także G.S. Becker twierdzili, że opis gospodarki za pomocą tylko jednego wskaźnika, jakim jest m.in. PKB, nie określa w pełni rzeczywistego poziomu i jakości życia ludności. Postuluje się zatem, aby opracować jeden zagregowany miernik lub grupę wskaźników, które obejmowałyby poszerzony zakres poszczególnych obszarów działalności wytwórczej gospodarstw domowych, w tym zwłaszcza produkcję nierynkową oraz subiektywne oceny i opinie respondentów¹⁸.

Gospodarstwa domowe są najmniejszymi i najliczniej występującymi jednostkami społeczno-gospodarczymi skupiającymi całą ludność kraju i jednocześnie pełniącymi funkcję decyzyjną. Sektor gospodarstw domowych dysponuje znaczną częścią dochodu narodowego przeznaczanego na spożycie indywidualne i konsumpcję oraz użytkuje większość dóbr i usług rynkowych. Ponadto gospodarstwa domowe wydatkują znaczne ilości pracy na własne potrzeby¹⁹. Nierynkowa produkcja wytworzona w gospodarstwach domowych może zatem stanowić istotny wkład w rozwój gospodarki, stanowić o jej potencjale i przede wszystkim może wskazywać realny poziom zamożności ludności.

N. Folbre rozpatruje wymiar wykonywanych prac domowych i zawodowych przez kobiety i mężczyzn w odniesieniu do wpływu tych działań na rozwój gospodarczy regionów i krajów. Folbre dostrzega, że produkcja domowa, choć tylko częściowo zmierzona i w niewielkim stopniu określona w rachunkach narodowych, jest składową PKB. Oznacza to, że aby w pełni określić rzeczywisty udział produkcji domowej w tworzeniu PKB, należy szerzej zbadać poszczególne aspekty wpływające na jej wielkość. W swoich analizach Folbre odwołuje się do ekonomii opiekuńczej (*care economy*), w której nadrzędnym czynnikiem jest praca opiekuńcza (*carework*)²⁰.

¹⁶ A. Chadeau, *Measuring Household Activities: Some International Comparison*, „Review of Income and Wealth” 1985, no. 3, s. 237–253.

¹⁷ Por. A.C. Pigou, *Wealth and Welfare*, Macmillan, London 1912.

¹⁸ J.E. Stiglitz, A. Sen, J.P. Fitoussi, *Report by the Commission...*, op.cit.

¹⁹ B. Mikuta, *Studia nad wartością pracy domowej w mieście i na wsi ze szczególnym uwzględnieniem realizacji funkcji żywieniowej*, SGGW, Warszawa 2000, niepublikowana praca doktorska, s. 8.

²⁰ N. Folbre, *Measuring Care: Gender, Empowerment and the Care Economy*, „Journal of Human Development” 2006, vol. 7, no. 2, s. 183–199.

2. Zakres, przebieg i wyniki wyceny produkcji domowej w Polsce

Praca domowa jest głównym elementem nierynkowej produkcji wytwarzanej w gospodarstwach domowych. Na podstawie wstępnych szacunków przewiduje się, że praca domowa w Polsce, podobnie jak w innych krajach, stanowi ok. 30% w relacji do PKB. Przy założeniu, że praca domowa stanowi ok. 70–80% produkcji domowej, nierynkowa produkcja wytworzona w gospodarstwach domowych jest szacowana na ponad 30–40% na tle PKB. Tak dużych rozmiarów pracy i produkcji domowej nie powinno się pomijać w rachunkowości narodowej, wyznaczającej poziom rozwoju kraju poprzez zagregowane dane określające rozmiary produkcji globalnej i PKB.

Dotychczas w Polsce prowadzono analizy jedynie z zakresu wyceny pracy domowej stanowiącej główny element nierynkowej produkcji domowej. Początkowo obserwowano tylko nieodpłatną pracę kobiet realizowaną w gospodarstwie domowym ze względu na przeważający udział kobiet wykonujących domowe obowiązki.

Pierwsze i najobszerniejsze szacunki pracy domowej w Polsce powstały w latach 80. w warunkach gospodarki centralnie planowanej. Badania przeprowadzono w Pracowni Regionalnej Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN w Krakowie. L. Szczerbińska wyceniła nieodpłatną pracę kobiet aktywnych i biernych zawodowo w Polsce w latach 1976 i 1983²¹. Dokonała także oszacowania wartości pracy domowej dla kobiet, ze szczególnym uwzględnieniem opieki nad dziećmi w wieku do 6 lat²².

Następne kalkulacje wyceny pracy wykonywanej w wiejskim gospodarstwie domowym podjęto w latach 90. w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Wyniki badania empirycznego K. Niewierowskiej posłużyły do oszacowania nierynkowej pracy domowej w gospodarstwach domowych rolników zamieszkałych w gminie Drohiczyń²³.

W drugiej połowie lat 90. XX wieku B. Mikuta przeprowadziła wycenę pracy wykonywanej w gospodarstwach domowych przez kobiety zamieszkałe w mieście

²¹ L. Szczerbińska, *Wycena pracy gospodarstw domowych*, „Studia i Prace. Z Prac Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych”, z. 118, GUS, Warszawa 1980; L. Szczerbińska, *Wartość pracy gospodarstw domowych w Polsce w 1983 r.*, „Studia i Prace. Z Prac Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych”, z. 156, GUS, Warszawa 1986.

²² L. Szczerbińska, *Makroekonomiczna analiza wartości pracy kobiet w zawodzie i w gospodarstwie domowym*, „Studia i Prace. Z Prac Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych”, z. 132, GUS, Warszawa 1983.

²³ K. Niewierowska, *Próba oszacowania wartości pracy domowej na przykładzie gospodarstw domowych rolników zlokalizowanych na terenie gminy Drohiczyń, woj. białostockie*, SGGW, Warszawa 1997, za: I. Błaszczak-Przybycińska, *Produkcja gospodarstw domowych jako czynnik dochodotwórczy*, „Monografie i Opracowania” 2008, nr 553, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 107.

i na wsi w województwie płockim, ze szczególnym uwzględnieniem realizacji funkcji żywieniowej²⁴.

Szczegółową wycenę pracy domowej gospodarstw domowych w Polsce, opracowaną zgodnie z zaleceniem Eurostatu i opartą na metodzie nakładu, dokonała I. Błaszczak-Przybycińska. Do analizy wykorzystano dane empiryczne dotyczące rozkładu czasu ludności z pierwszego zharmonizowanego *Ogólnopolskiego badania budżetu czasu ludności 2003/2004*. Przeprowadzono wycenę pracy domowej metodą stawek rynkowych i metodą kosztów alternatywnych. Stawki płac wykorzystane do określenia monetarnej wartości pracy domowej uzyskano z *Badania wynagrodzeń według zawodów z 2002 r.*

Badanie budżetu czasu ludności jest podstawowym źródłem informacji statystycznej o wykorzystaniu czasu przez członków gospodarstwa domowego. Zgodnie z europejskimi międzynarodowymi zaleceniami powinno być ono przeprowadzone raz na 5–10 lat na podstawie zharmonizowanej metodologii badania budżetu czasu (*Harmonised European Time Use Survey*), według rekomendacji Eurostatu.

Na bazie uzyskanych wyników wyceniono pracę domową za pomocą metody stawek rynkowych jako iloczyn czasu przeznaczanego na wykonywanie pracy domowej według rodzaju i godzinowej stawki wynagrodzenia za analogiczną usługę rynkową²⁵. Wycenę pracy przeprowadzono zgodnie z kryterium trzeciej strony M. Reid, tzn. oszacowaniu podlegały tylko te czynności, które mogły być wykonane przez osobę spoza gospodarstwa domowego, bez zmniejszenia użyteczności i przydatności określonych działań dla gospodarstwa domowego²⁶.

3. Przebieg wyceny

Oszacowanie wartości produkcji gospodarstw domowych w Polsce wymaga przyjęcia kilku założeń. Pierwszym jest wybór metody wyceny kategorii nieujętych w rachunkach narodowych. Zgodnie z dotychczas przyjętymi światowymi rekomendacjami w zakresie wyceny produkcja domowa może być mierzona zgodnie z jedną z dwóch metod: metody nakładu (*input method*) lub metody wyniku (*output method*) (tabela 1). Ustalenie sposobu wyceny jest zatem „pierwszym i zasadniczym

²⁴ B. Mikuta, *Studia nad wartością...*, op.cit.

²⁵ I. Błaszczak-Przybycińska, *Produkcja gospodarstw domowych jako czynnik dochodotwórczy*, „Monografie i Opracowania” 2008, nr 553, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 72–74.

²⁶ M. Reid, *Economics of Household Production*, Wiley, New York 1934, za: Eurostat, *Proposal of a Satellite Account of Household Production*, „Eurostat Working Papers”, no. 9, Luxembourg 1999, s. 22.

problemem napotykanym przy próbach wartościowego ujęcia produkcji domowej na potrzeby rachunków satelitarnych²⁷.

Tabela 1. Porównanie formuł wyceny pracy i produkcji domowej – metody nakładu i metody wyniku

Metoda nakładu (<i>input method</i>)	Metoda wyniku (<i>output method</i>)
Wartość pracy (godziny pracy wycenione według odpowiednich stawek godzinowych płac)	Wartość wyniku (ilość x cena) według ekwiwalentnych cen rynkowych
+ pozostałe podatki na produkcję	- konsumpcja pośrednia
- pozostałe dotacje do produkcji	= wartość dodana brutto
+ konsumpcja kapitału (amortyzacja)	- konsumpcja kapitału (amortyzacja)
= wartość dodana brutto	- pozostałe podatki na produkcję
+ konsumpcja pośrednia	+ pozostałe dotacje do produkcji
= wartość całkowitego wyniku (suma kosztów)	= dochód mieszany (w tym: wynagrodzenie pracy i kapitału)

Źródło: Eurostat, 2003.

Na podstawie studiów literaturowych stwierdza się, że metoda nakładu, w odróżnieniu od metody wyniku (*output method*), jest lepiej rozpoznana i częściej stosowana do wyceny pracy domowej, głównego elementu wartości dodanej. Znane są słabe i mocne strony tej metody oraz jej źródła. Zwolennicy wyceny pracy i produkcji domowej za pomocą metody nakładu wykazują, że metoda ta jest oparta na kategorii czasu poświęcanego na prace domowe. Rozkład czasu odnotowywany jest zaś w zharmonizowanym europejskim badaniu budżetu czasu ludności, prowadzonym przez wszystkie kraje członkowskie UE zgodnie z zaleceniami Eurostatu.

W pierwszym satelitarnym rachunku produkcji domowej dla Polski w 2011 r. przeciętną roczną wartość pracy domowej kobiet i mężczyzn wyznaczono według wzorów (1) i (2).

$${}_K H_l = i_w i_{lk} \frac{52}{12} \bullet \bullet \frac{n_a}{j=1 \ a=1} \bar{t}_{laj} {}^K S_{aj} \quad (1)$$

$${}_M H_l = i_w i_{lm} \frac{52}{12} \bullet \bullet \frac{n_a}{j=1 \ a=1} \bar{t}_{laj} {}^M S_{aj} \quad (2)$$

gdzie:

${}_K H_l$ – miesięczna wartość pracy domowej kobiet zaliczonych do l -tej klasy

${}_M H_l$ – miesięczna wartość pracy domowej mężczyzn zaliczonych do l -tej klasy

²⁷ I. Błaszczak-Przybycińska, *Produkcja gospodarstw...*, s. 51–54, za: S. Holloway, S. Short, S. Tamplin, *Household Satellite Account (Experimental) Methodology*, Office for National Statistics, 2002, s. 3.

i_w – współczynnik korygujący przeciętną wartość wynagrodzenia brutto w sektorze przedsiębiorstw (I–XII 2011)

i_{lk} – współczynnik korygujący liczbę kobiet w wieku 15 lat i więcej (z wyłączeniem osób niepełnosprawnych)

i_{lm} – współczynnik korygujący liczbę mężczyzn w wieku 15 lat i więcej (z wyłączeniem osób niepełnosprawnych)

Prace domowe mogą być wykonywane równolegle wraz z inną czynnością. Mogą być wtedy rejestrowane jako czynność dodatkowa. W przyszłości, rozważając uwzględnienie monetarnej wartości pracy realizowanej w ramach czynności dodatkowej, w wycenie pracy domowej należałoby ustalić, czy uzyskana wartość powinna stanowić udział w całkowitej wartości pracy domowej, czy raczej powinna być traktowana jako część wartości przypisanej czynności głównej.

Pozostałe informacje potrzebne do określenia rozmiarów i wartości produkcji gospodarstw domowych są uzyskiwane z dostępnych oficjalnych badań i statystyk wykonywanych przez urzędy statystyczne większości europejskich krajów, tj. m.in. z rachunków narodowych, powszechnych spisów ludności i mieszkań, spisu rolnego, badania budżetów gospodarstw domowych. Dzięki temu otrzymane wyniki mogą być porównywalne pomiędzy krajami, a także mogą być prezentowane w zagregowanej postaci na potrzeby wielu różnorodnych analiz, takich jak: analizy ekonomiczne, statystyczne, społeczne i demograficzne.

Ważnym elementem wyceny produkcji domowej jest również konsumpcja. W rachunku produkcji domowej wyróżnia się trzy rodzaje konsumpcji: konsumpcję finalną, konsumpcję pośrednią i konsumpcję kapitału.

Konsumpcja finalna obejmuje produkty bezpośrednio wykorzystane i zużyte w swojej pierwotnej postaci (np. spożycie żywności, tj. jogurtu, owoców; noszenie ubrań, zakup mebli i sprzętów AGD, RTV etc.). Drugim rodzajem jest konsumpcja pośrednia, do której zaliczono dobra i usługi podlegające obróbce i przetworzeniu w procesie produkcji. Trzeci rodzaj konsumpcji stanowiła konsumpcja kapitału, określana również jako amortyzacja. Amortyzacja oznacza zmniejszenie wartości początkowej środków trwałych przez zaliczenie określonej części (tzw. odpisu) tej wartości na te miejsca powstawania kosztów, które są związane z użytkowaniem określonego środka trwałego²⁸. Amortyzację środków trwałych, która jest odrębną kategorią od zużycia środków trwałych, oszacowano na podstawie kalkulacji zasobów środków trwałych dostępnych w gospodarstwach domowych i prognozowanego przeciętnego okresu eksploatacji różnych grup środków trwałych.

Konsumpcję pośrednią wyznaczono według wzoru (3), zaś konsumpcję kapitału według wzoru (4).

²⁸ Za: http://www.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-10.htm (dostęp: 30.01.2014).

$$K_{pLI} = i_l \bullet \bar{w}_l \quad (3)$$

gdzie:

K_{pLI} – roczna wartość konsumpcji pośredniej dla ludności Polski w wieku 15 lat i więcej (z wyłączeniem osób niepełnosprawnych) w *I-tej* klasie

i_l – współczynnik korygujący liczbę ludności w wieku 15 lat i więcej (z wyłączeniem osób niepełnosprawnych)

- \bar{w}_l – przeciętna roczna suma wydatków konsumpcyjnych w *I-tej* klasie

$$K_{kLI} = \bullet r_{gd} s_{gdxl} z_{zl} \bar{p}_{xl} \quad (4)$$

gdzie:

K_{kLI} – roczna wartość konsumpcji kapitału dla ludności Polski w *I-tej* klasie

r_{gd} – liczba gospodarstw domowych w Polsce w 2011 r.

s_{gdxl} – procentowy udział gospodarstw domowych posiadających dobro *x* w *I-tej* klasie

z_{zl} – procentowe zużycie dobra *x* w *I-tej* klasie

\bar{p}_{xl} – przeciętna cena dobra *x* w *I-tej* klasie w 2011 r.

W wycenie produkcji domowej określono również rozmiary kapitału gospodarstw domowych. Kapitał ten w ramach rachunku produkcji domowej jest definiowany jako dobra trwałego i półtrwałego użytkowania, które są wykorzystywane w gospodarstwie domowym²⁹.

Nakłady poniesione w 2011 r. przez członków gospodarstwa na poszczególne środki trwałe były wyznaczone z wykorzystaniem oszacowania czasu użytkowania tych dóbr i prognozowanego wskaźnika ich zużycia.

Tylko niewielka część podatków płaconych przez członków gospodarstw domowych i trafiających do sektora publicznego wynika z prowadzonej działalności

²⁹ O koncepcji bogactwa gospodarstw domowych pisała M. Zachłód-Jelec. W opracowaniu podjęto próbę uporządkowania terminologii odnoszącej się do zasobów gospodarstwa domowego. Skonstruowano kilka empirycznych przybliżeń bogactwa gospodarstw domowych w zależności od ich zastosowania w roli zmiennych objaśniających w funkcji konsumpcji w strukturalnym modelu gospodarki. Zaproponowano koncepcję bogactwa gospodarstw domowych wynikającą z teorii wyboru międzyokresowego oraz określono empiryczne miary wynikające z koncepcji. Określono sposób formułowania szeregu aktywów netto na tle koncepcji bogactwa gospodarstw domowych, mającego odzwierciedlać kształtowanie się wartości netto z rachunków narodowych Polski. Szereg ten jest spójny w całym rozważanym okresie, ponieważ jest szeregiem o częstotliwości kwartalnej. Miara ta posłużyła do konstrukcji szczegółowych miar majątku gospodarstw domowych. Skonstruowano także najszerszą miarę majątku – aktywa netto sektora prywatnego, która najlepiej objaśnia konsumpcję prywatną. Wykazano, że ostateczna weryfikacja różnych miar majątku gospodarstw domowych powinna polegać na oszacowaniu funkcji konsumpcji z użyciem właściwego szeregu majątku gospodarstw domowych, co wykracza poza dotychczasowe rozważania. Za: M. Zachłód-Jelec, *Koncepcja bogactwa gospodarstw domowych. Szacunki dla Polski*, „Gospodarka Narodowa”, nr 9, SGH, Warszawa 2008, za: http://gospodarkanarodowa.sgh.waw.pl/p/gospodarka_narodowa_2008_09_02.pdf (dostęp: 5.04.2014).

produkcyjnej. Podatkami związanymi z produkcją domową są: podatek od posiadania samochodu, podatek od nieruchomości, podatek od posiadania psa (w niektórych miastach i gminach w Polsce) oraz różne opłaty licencyjne, np. licencja łowiecka, licencja na łowienie ryb itp. Podatki ujęte w rachunku produkcji domowej nie są tożsame z opodatkowaniem wyniku, ponieważ nie jest on sprzedawany na rynku. Kategorię tę określa się jako pozostałe podatki na produkcję. Uwzględnia ona tylko część podatków z tytułu własności mieszkania, gruntów, innej nieruchomości czy podatków związanych z posiadaniem samochodu, maszyn, pozostałych sprzętów³⁰.

Subwencje (dotacje), analogicznie do podatków, nie są związane bezpośrednio z wielkością wyniku. Subwencje na produkcję wyrażono jako wartość świadczeń społecznych, które mogłyby być wypłacane rodzinom za prace opiekuńcze nad dziećmi bądź osobami starszymi lub niepełnosprawnymi zamiast korzystania w tym zakresie z usług instytucji społecznych wyspecjalizowanych w tej opiece. Takie rozwiązanie można zastosować wówczas, gdy gospodarstwo domowe jest traktowane jako producent³¹.

Wśród dotacji dla producentów pochodzących z sektora publicznego w rachunku produkcji domowej 2011 r. wyróżniono świadczenia społeczne, w tym: świadczenia dotyczące rodziny, dodatki mieszkaniowe, renty rodzinne, stypendia i regularne transfery pieniężne otrzymywane od osób spoza gospodarstwa domowego³².

Z kategorii dotacje w rachunku produkcji gospodarstw domowych wyłączono: zasiłek pielęgnacyjny dla dzieci niepełnosprawnych, świadczenia dla osób niepełnosprawnych, świadczenia dla bezrobotnych, świadczenia związane z wiekiem (np. emerytury), świadczenia chorobowe, świadczenia dotyczące wykluczenia społecznego.

4. Wyniki

W 2011 r. wartość produkcji wytworzonej w gospodarstwach domowych wyniosła 1 109,8 mld PLN, z czego 270,1 mld PLN zostało rozpoznanych w rachunkach narodowych. Czas przeznaczony na działalność wytwórczą w gospodarstwach domowych przekroczył 44 mln godz. W tym okresie odnotowano PKB wytworzony w gospodarce narodowej na poziomie 1528,13 mld PLN (tabela 2).

Wartość dodana brutto z uwzględnieniem działalności rynkowej i nierynkowej wytworzonej w sektorze gospodarstw domowych w Polsce w 2011 r. wyniosła 807,3 mld PLN, z czego 124,6 mld PLN (8%) stanowiła produkcja rynkowa gospodarstw

³⁰ Eurostat, *Household Production and Consumption...*, op.cit., s. 37.

³¹ Ibidem.

³² GUS, *Dochody i warunki życia ludności Polski (raport z badania EU-SILC w 2011)* ..., op.cit., s. 44.

domowych wyznaczona w rachunkach bazowych, w której największy udział miały usługi własne właścicieli mieszkań, czynsze umowne i najemna pomoc domowa (tabela 2).

Tabela 2. Wycena składowych produkcji domowej w Polsce 2011 r. (w mln PLN)

Wyszczególnienie	Wartość produkcji domowej		
	SNA	non-SNA	Suma
Wartość pracy domowej (liczba godz. x godzinowa stawka płac	-	644 390	644 390
Najemna pomoc domowa	796	-	796
Czynsze umowne właścicieli mieszkań	53 160	-	53 160
Budowa i remonty domów/mieszkań we własnym zakresie	42 088	-	42 088
Produkcja rolnicza na własny użytek (w tym także łowiectwo, rybołówstwo, zbieranie owoców runa leśnego)	7 598	3 301	10 899
Podatki na produkcję	4 458	893	5 351
Dotacje na produkcję	-5 030	-20 619	-25 650
Wartość dodana netto	103 070	627 965	731 035
Konsumpcja kapitału trwałego (Amortyzacja)	21 515	54 708	76 223
Wartość dodana brutto	124 585	682 673	807 258
Konsumpcja pośrednia	145 595	156 973	302 567
Wynik	270 179	839 646	1 109 825
Nakłady brutto na środki trwałe	68 797	20 658	89 455
Czas przeznaczony na produkcję domową (w mln godz.)		44 047	

Źródło: opracowanie własne.

Mniejsze znaczenie w tworzeniu produkcji rynkowej wytworzonej w gospodarstwach domowych miały działania prowadzone na rzecz budowy mieszkań we własnym zakresie i samozaopatrzenie, czyli produkcja rolnicza wytworzona na własny użytek. Pozostałe 682,7 mld PLN stanowiły wartość dodaną brutto nieuwzględnioną w rachunkach bazowych. Oznacza to, że tylko 15% całkowitej produkcji wytworzonej w gospodarstwach domowych jest ujęta w rachunkach narodowych i bierze udział w tworzeniu PKB. Po uwzględnieniu rozmiarów nierynkowej produkcji domowej w PKB jego wartość wzrosłaby o 44,7% w porównaniu do bazowej wartości tego miernika (schemat 1).

Schemat 1. Produkcja gospodarstw domowych w Polsce w 2011 r. (w mld PLN)

PKB 1528,1		
PKB (z wyłączeniem produkcji domowej SNA) 1403,5	Produkcja domowa SNA 124,6	Produkcja domowa non-SNA 682,7
100%		44,7%
Rozszerzone PKB 2210,8		
Produkcja rynkowa 63,5% 1403,5	Produkcja domowa 36,5% 807,3	

Źródło: opracowanie własne.

5. Wnioski

Główna część produkcji gospodarstw domowych jest wytwarzana poza obszarem składowych PKB. Oznacza to, że większość działań produkcyjnych realizowanych w gospodarstwach domowych nie jest uwzględniana w sprawozdawczości narodowej, co daje niepełne informacje o wytworzonej produkcji. Na podstawie rachunku produkcji domowej można ustalić wartość nierynkowej produkcji domowej, dzięki czemu oszacowanie rozmiarów tej kategorii może przyczynić się do prowadzenia szczegółowych analiz z zakresu oceny poziomu i jakości życia ludności.

6. Rekomendacje i zastosowanie rachunku produkcji domowej

Obecnie obserwuje się, że wzrasta liczba prac domowych zleczanych osobom zatrudnionym na rynku spoza własnego gospodarstwa domowego. Mimo to większość prac jest nadal realizowana we własnym gospodarstwie domowym. Dzięki temu, że częściowo, zwłaszcza w dużych miastach, następuje stopniowe zastępowanie nieodpłatnych prac wykonywanych w ramach własnego gospodarstwa usługami rynkowymi, zachodzi dalszy proces specjalizacji i podziału pracy, zgodny z teorią A. Smitha³³.

³³ A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London 1776.

Wdrożony i regularnie prowadzony rachunek satelitarny produkcji domowej będzie mógł dostarczyć informacji o rozmiarach i wartości produkcji gospodarstw domowych, konsumpcji, nakładach kapitałów i inwestycjach gospodarstw domowych. Na tej podstawie możliwe będzie prowadzenie zaawansowanych analiz makroekonomicznych. Wyniki mogą również posłużyć w orzecznictwie sądowym, m.in. podczas ustalania poziomu alimentów, np. dla biernych zawodowo matek samotnie wychowujących dzieci po rozwodzie, osób sprawujących opiekę nad dzieckiem niepełnosprawnym lub osobą starszą. Rachunek dostarczy także informacji dotyczących partycypacji poszczególnych członków gospodarstw domowych w wypełnianiu domowych obowiązków, co może mieć wpływ na opracowanie i implementację zmian w systemie emerytalnym, ale także w zakresie prowadzonej polityki rodzinnej, zdrowotnej itp.

Dane zgromadzone w rachunku produkcji domowej mogą być także wykorzystywane w różnorodnych analizach ekonomicznych, marketingowych, demograficznych i innych, co umożliwi monitorowanie sytuacji społeczno-ekonomicznej gospodarstw domowych. Przyjmuje się również, że część wartości produkcji domowej wytwarzanej i konsumowanej w tym samym gospodarstwie stanowi dodatkowy dochód niepieniężny tego gospodarstwa. Oszacowanie rozmiarów i wartości produkcji domowej przyczyniłoby się do urealnienia rzeczywistego poziomu dochodu rozporządzalnego.

Podsumowanie

Rachunek produkcji domowej może stanowić dodatkowe, szczegółowe opracowanie, zgodne z aktualnie prowadzonymi rachunkami narodowymi, ukazujące rozmiary i wartość całkowitej (rynkowej i nierynkowej) działalności wytwórczej realizowanej w sektorze gospodarstw w Polsce. Rachunek ten poprzez zagregowane dane może mieć istotne znaczenie w monitorowaniu zjawisk i zmian zachodzących w gospodarce, zaś wszechstronne zastosowanie jego wyników w praktyce gospodarczej dostarczy informacji wielu różnym użytkownikom. Opracowanie to może w przyszłości umożliwić prowadzenie bardziej szczegółowych analiz z zakresu oceny zamożności gospodarstw domowych.

Bibliografia

- Baran A., Żyra M., *Narodowy rachunek zdrowia. Wydatki na ochronę zdrowia 1999, 2002, 2003*, „Biblioteka Wiadomości Statystycznych”, t. 54, ZWS GUS, Warszawa 2006.
- Becker G.S., *Międzyokresowa alokacja czynnika czasu*, w: *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990.

- Becker G.S., *O nowej teorii zachowań konsumenta*, w: *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990.
- Becker G.S., *Teoria alokacji czynnika czasu*, w: *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990.
- Błaszczak-Przybycińska I., *Determinanty konsumpcji w ramach produkcji własnej gospodarstw domowych*, w: *Życie w konsumpcji, konsumpcja w życiu. Psychologiczne ścieżki współzależności*, red. A.M. Zawacka, M. Górnik-Durose, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot 2010.
- Błaszczak-Przybycińska I., *Estimation of Unpaid Work in Polish Household*, „Statistics in Transition” 2007, no. 3.
- Błaszczak-Przybycińska I., *Produkcja gospodarstw domowych jako czynnik dochodotwórczy*, „Monografie i Opracowania” 2008, nr 553, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
- Bywalec Cz., *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- Bywalec Cz., *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Diagnoza społeczna 2013: warunki i jakość życia Polaków*, red. J. Czapiński, T. Panek, Warszawa 2013.
- Dziedzic E., *Rozwój koncepcji rachunku satelitarnej turystyki (RST)*, materiały z konferencji „Rachunki satelitarne w obszarze badań społecznych” organizowanej przez Departament Badań Społecznych i Warunków Życia GUS w dn. 8–9.10.2012 r. w Jachrance.
- Eurostat – European Commission, *Household Production and Consumption. Proposal for a Methodology of Household Satellite Accounts. Theme 3 – Population and Social Conditions*, „Working Papers and Studies”, Luxembourg 2003.
- Eurostat – European Commission, *Proposal for a Satellite Account Household Production*, „Eurostat Working Papers”, no. 9, Luxembourg 1999.
- GUS, *Budżet czasu ludności 1 VI 2003–31 V 2004*, „Studia i Analizy Statystyczne”, ZWS GUS, Warszawa 2005.
- GUS, *Budżety gospodarstw domowych w 2011 r.*, „Informacje i opracowania statystyczne”, ZWS GUS, Warszawa 2012.
- GUS, *Charakterystyka gospodarstw rolnych. Powszechny Spis Rolny 2010*, ZWS GUS, Warszawa 2012.
- GUS, *Europejski System Rachunków Narodowych i Regionalnych ESA 1995*, „Zeszyty Metodyczne i Klasyfikacje”, ZWS GUS, Warszawa 2000.
- GUS, *Ludność i gospodarstwa domowe. Stan i struktura społeczno-ekonomiczna. Część I. Ludność. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011*, ZWS GUS, Warszawa 2013.
- GUS, *Rachunek satelitarny nauki 1996–1997*, red. Z. Żółkiewski, „Studia i Prace. Z Prac Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych”, Warszawa 1999.
- GUS, *Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych w latach 2008–2011*, „Studia i Analizy Statystyczne”, ZWS GUS, Warszawa 2013.

- GUS, *Wolontariat w organizacjach i inne formy pracy niezarobkowej poza gospodarstwem domowym – 2011*, ZWS GUS, Warszawa 2012.
- Hawrylyshyn O., *The Value of Household Services: A Survey of Empirical Estimates*, „The Review of Income and Wealth” 1976, no. 22.
- Hawrylyshyn O., *Towards a Definition of Non-Market Activities*, „The Review of Income and Wealth” 1977, no. 1.
- Ironmonger D., *Household Work: Productive Activities, Women and Income in the Household Economy*, Allen and Unwin, Sydney 1989.
- Jóźwiak J., *Rodziny i gospodarstwa domowe, raport 2*, w: *Krajowy System Monitorowania Równego Traktowania Kobiet i Mężczyzn. Raporty Eksperckie, t. 1*, red. B. Baran, Scholar, Warszawa 2006.
- Jóźwiak J., *Sytuacja demograficzna Polski, raport 1*, w: *Krajowy System Monitorowania Równego Traktowania Kobiet i Mężczyzn. Raporty Eksperckie, t. 1*, red. B. Baran, Scholar, Warszawa 2006.
- Kordos J., *Dokładność danych w badaniach społecznych*, GUS, Warszawa 1987.
- Kordos J., *Jakość danych statystycznych*, PWE, Warszawa 1988.
- Kordos J., *Zarys statystyki społecznej w Unii Europejskiej*, „Wiadomości Statystyczne” 1998, nr 3.
- Kotowska I.E., Jóźwiak J., *Nowa demografia Europy a rodzina*, „Zeszyty Roczników Kolegium Analiz Ekonomicznych SGH”, z. 28, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Kotowska I.E., *Zmiany modelu rodziny a zmiany aktywności zawodowej kobiet w Europie*, w: *Strukturalne i kulturowe uwarunkowania aktywności zawodowej kobiet w Polsce*, red. I.E. Kotowska, Scholar, Warszawa 2009.
- Pigou A.C., *Wealth and Welfare*, Macmillan, London 1912.
- Poissonnier A., Roy D., *Household Satellite Account for France in 2010. Methodological Issues on the Assessment of Domestic Production*, Institut National de la Statistique et des Études Économiques, France 2013.
- Rachunek satelitarny turystyki dla Polski 2000*, red. E. Dziedzic, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Instytut Turystyki, Warszawa 2003.
- Rachunek satelitarny turystyki dla Polski*, red. E. Dziedzic, ALMAMER Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2007.
- Reid M., *Economics of Household Production*, Wiley, New York 1934.
- Rejn B., Żółkiewski Z., *Rachunek satelitarny nauki 1994–1995*, „Studia i Prace. Z Prac Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych”, GUS, Warszawa 1997.
- Smith A., *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London 1776.
- Smith A., *The Theory of Moral Sentiments*, London 1759.
- Statystyka społeczna*, red. T. Panek, PWE, Warszawa 2014.
- Stiglitz J., Sen A., Fitoussi J.P., *Report by the Commission in the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, 2009; za: http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf.

- Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.P., *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza. Raport Komisji ds. Pomiaru Wydajności Ekonomicznej i Postępu Społecznego*, PTE, Warszawa 2013.
- Stiglitz J.E., *Whither Socialism?*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts 1994.
- Szczerbińska L., *Wycena pracy gospodarstw domowych*, „Studia i Prace. Z Prac Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych”, z. 118, GUS, Warszawa 1980.
- Szulc A., *Dochód i konsumpcja*, w: *Statystyka społeczna*, red. T. Panek, PWE, Warszawa 2014.
- Uriel E., Ferri J., Moltó M.L., *Estimation of an Extended SAM with Household Production for Spain 1995*, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas S.A., Valencia 2005.
- Varjonen J., Aalto K., *Household Production and Consumption in Finland 2001. Household Satellite Account*, Tilastokeskus Statistikcentralen Statistics Finland & National Consumer Research Centre, Helsinki 2006.
- Varjonen J., Aalto K., *Households' Unpaid Production and Change 2001–2009*, „Working Papers”, no. 145, National Consumer Research Centre, Helsinki 2013.
- Varjonen J., Hamunen E., *Proposal for a Satellite Account of Household Production. Agenda Item 1*, Statistics Finland, OECD Meeting of National Accounts Experts, Paris 1999.
- Varjonen J., Rüger Y., *Value of Household Production in Finland and Germany. Analysis and Recalculation of the Household Satellite Account System in Both Countries*, „Working Papers”, no. 112, National Consumer Research Centre, Helsinki 2008.
- Zachłód-Jelec M., *Koncepcja bogactwa gospodarstw domowych. Szacunki dla Polski*, http://gospodarkanarodowa.sgh.waw.pl/p/gospodarka_narodowa_2008_09_02.pdf.
- Zienkowski L., *Co to jest PKB? Jego rola w analizach ekonomicznych i prognozowaniu*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2001.
- Zienkowski L., *Jak oblicza się dochód narodowy*, PWE, Warszawa 1971.
- Zienkowski L., *Rachunki narodowe wczoraj, dziś i jutro*, „Wiadomości Statystyczne” 2007, nr 12.

ANALYSIS OF NON-MARKET HOUSEHOLD PRODUCTION IN POLAND IN 2011. HOUSEHOLD SATELLITE ACCOUNT

SUMMARY

Household production is a significant component of the total activity performed in every household. Market value of household production is a minor part in total household production made in the Polish households. The major amount is a non-market household production, which is not covered by the System of National Accounts (SNA). As a result,

incomplete information is obtained, which could have an effect on other detailed analyses e.g. welfare and well-being analyses. In the end, the improper data and conclusions of households' situation are formed and inappropriate recommendations for the official statistics and decision-makers are presented. Eurostat's recommendations (the European Union Statistical Office) are to compile the Household Satellite Account, which would be a compatible unit of the European social statistical system. This calculation could be an additional tool in statistics and it provides the aggregated data and statistical information of a value and size of household production. The Household Satellite Account will be a relevant compilation of general situation of households.

Key words: household, household production (market and non-market), housework, Household Satellite Account, GDP

METODOLOGIA POMIARÓW INSTYTUCJI

STRESZCZENIE

Celem opracowania jest odpowiedź na pytania, jak mierzyć instytucje i jak korzystać ze wskaźników jakości instytucji. Mowa w nim o podziale instytucji na instytucje formalne i nieformalne, *de iure* i *de facto*, instytucje opatrzone sankcją i pozbawione jej, a także o skomplikowanych relacjach między nimi. Wskaźniki instytucji zostały ocenione z zastosowaniem licznych kryteriów odnoszących się do źródeł danych (ankiety lub opinie ekspertów, niezależność i wiarygodność autorów), rodzaju zmiennych (miary subiektywne lub obiektywne) i metod konstrukcji. Zaleca się stosowanie wskaźników, których konstrukcja jest przejrzysta, które zawierają informacje o błędach pomiaru, mierzą wielkości precyzyjnie określone, nie są nadmiernie zagregowane i operują na skali odpowiedniej dla zmienności przedmiotu badania. Wskaźniki nie zastąpią jednak szerszej analizy instytucjonalnej.

Słowa kluczowe: mierzenie instytucji, wskaźniki jakości instytucji, ekonomia instytucjonalna, rankingi

Wstęp

Zainteresowanie badaniami instytucjonalnymi wynika w dużej mierze z trudności, które wiążą się z zaprojektowaniem reform gospodarczych, społecznych i ustrojowych trwale pobudzających dynamikę PKB w krajach rozwijających się i w byłych krajach socjalistycznych. Jakość instytucji bada się także pod kątem wpływu na nierówności dochodowe. Interesująca jest relatywna rola czynników instytucjonalnych względem np. geografii, kultury, polityki gospodarczej czy otwarcia na handel zagraniczny¹.

¹ *Instytucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy*, red. M. Brzozowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007, s. 21.

Istnieje co najmniej kilka metod badań instytucji: studia opisowe, analizy pojedynczych zdarzeń, eksperymenty na nowych rozwiązaniach instytucjonalnych². O wiele większe jednak możliwości analizy danych instytucjonalnych otwierają się w momencie zmierzenia instytucji. Można do tego zagadnienia podejść np. poprzez pomiar kosztów transakcyjnych. Ich wysokość zależy od szeregu instytucji formalnych i nieformalnych. Może świadczyć o efektywności danego systemu instytucjonalnego kraju i jego przyjazności dla biznesu i społeczeństwa.

Najczęściej jednak w praktyce do pomiaru instytucji wykorzystuje się narzędzia ekonometryczne albo wskaźniki jakości instytucji. Zresztą często same modele umożliwiają wykorzystanie w postaci danych wskaźników, które są gotową formą oceny instytucjonalnej. Niestety wskaźniki mają wiele ograniczeń. Analizę rzetelności oszacowań wskaźników przeprowadziło wielu autorów³.

Ich podziału dokonała J. Aron⁴, wyróżniając pięć grup wskaźników używanych w badaniach:

- miary jakości instytucji (zabezpieczenie umów, prawa własności, korupcja, praworządność, wiarygodność prawa, efektywność rynku, system polityczny, ryzyko kraju),
- miary kapitału społecznego (wolności i prawa obywatelskie i polityczne, wolności ekonomiczne, rozruchy, wartości społeczeństwo obywatelskie, sprawność państwa i samorządu),
- miary charakteryzujące społeczeństwo (różnorodność etniczna i religijna, urbanizacja, znaczenie klasy średniej, dziedzictwo kolonialne),
- miary opisujące politykę w państwie (rodzaj ustroju, stabilność polityczna, prawa i wolności, znaczenie władzy sądowniczej),
- miary niestabilności politycznej (rewolucje, zamachy stanu, zmiany we władzy wykonawczej, strajki, wojny, wojny domowe).

² K. Metelska-Szaniawska, D. Milczarek, *Reformy gospodarcze w krajach postsocjalistycznych w świetle badań ekonomii politycznej*, „Ekonomista”, nr 3, PAN, PTE, Key Text, Warszawa 2005.

³ Na przykład: (1) analiza użyteczności wskaźników Euromoney i ICRG w przewidywaniu kryzysów w latach 1994–2001 poprzez porównanie czynników branych pod uwagę w ICRG i Euromoney i symptomów kryzysów (N.S.M. Albizuri, A.R. Castellanos, *Do the Country Risk Indexes Reflect the More Important Variables that Trigger the External Crises? An Analysis over the 1994–2001 Period* [po hiszp.], „Cuadernos de Gestión”, vol. 8, no. 2, Universidad del País Vasco, Bilbao 2008, s. 65–80); (2) analiza zachowania się indeksu ICRG wraz z jego indeksami cząstkowymi: ekonomicznym, finansowym i społecznym podczas kryzysów w Ameryce Łacińskiej na przełomie XX i XXI wieku (A. Linder, C. Santiso, *Not Everything that Counts Can be Counted: A Critical Look at Risk Ratings and Governance Indicators*, „Nordic Journal of Political Economy”, vol. 29, Trondheim 2003, s. 105–132); (3) analiza wiarygodności oszacowań wskaźników The Economist, Political Risk Service i BERI wobec strat poniesionych przez zagranicznych inwestorów w latach 1987–1992 – ocena roli w stratach słabo przygotowanych wskaźników (L.D. Howell, B. Chaddick, *Models of Political Risk for Foreign Investment and Trade: An Assessment of Three Approaches*, Columbia University, „Columbia Journal of World Business”, vol. 29, nr 3, Nowy Jork 1994, s. 70–91).

⁴ J. Aron, *Growth and Institutions: A Review of Evidence*, „World Bank Research Observer”, vol. 1, Bank Światowy, Waszyngton 2000, s. 107–113.

J. Aron rozróżniła tym samym wskaźniki opisujące cechy instytucji (trzy ostatnie grupy) i wskaźniki oceniające efekty ich działania (dwie pierwsze grupy). W ekonomii instytucjonalnej stwierdzenie istnienia bądź nie pewnych instytucji (np. obowiązywania pewnych gwarancji praw) jest równie ważne co ocena ich faktycznego znaczenia. Wskaźniki jakości instytucji i kapitału społecznego opisują właśnie praktykę funkcjonowania instytucji: formalnych (np. indeks *Doing Business*, indeks wolności ekonomicznej Heritage Foundation) i nieformalnych (np. indeks praw obywatelskich Freedom House, inaczej indeks Gastila). Można więc przyjąć, że wyróżnione miary jakości instytucji i kapitału społecznego mają bezpośredni wpływ na warunki aktywności gospodarczej, a miary charakteryzujące społeczeństwo, politykę i niestabilności – jedynie pośredni.

W niniejszym opracowaniu przedstawiono trudności, które wiążą się z wykorzystaniem wskaźników jakości instytucji, i zaproponowano sposób ich rozwiązania z uwzględnieniem różnej metodologii ich tworzenia. W pierwszym rzędzie zwrócono uwagę na kontrowersje, które budzą same pomiary instytucjonalne, następnie scharakteryzowano wskaźniki jakości instytucji z uwagi na sposób pozyskiwania danych je tworzących i metody ich konstrukcji. Na końcu zaproponowano syntetyczny test modelowego wskaźnika, który może posłużyć przy wyborze właściwego miernika instytucji.

1. Różnorodność instytucji

Przy badaniu instytucji należy wystrzegać się podejścia normatywnego, oceniającego *a priori*, który zestaw instytucji jest najlepszy dla danego kraju. Oznacza to szczególną ostrożność w proponowaniu zmian instytucjonalnych na modłę zachodnią krajom o zupełnie innym dziedzictwie kulturowym i poziomie rozwoju gospodarczego. W istocie historia gospodarcza zna wiele przypadków krajów, w których boom ekonomiczny dokonywał się w ramach nieszablonowej matrycy instytucjonalnej: USA i Niemcy pod koniec XIX wieku, powojenne Francja i Japonia, Korea Płd. i Tajwan w latach 60. – 80. XX wieku czy Chiny i Wietnam obecnie⁵. Trudno zresztą przewidzieć efekty wprowadzenia danego rozwiązania do systemu instytucjonalnego. Możliwość przeprowadzenia eksperymentów i skorzystania z doświadczeń innych krajów jest ograniczona. Jest zbyt wiele czynników, które wpływają na stosowanie instytucji (np. konkretnych rozwiązań prawnych).

⁵ *Institutional Profiles Database III. Presentation of the IPD 2009*, D. de Crombrughe, K. Farla, N. Meisel, Ch. de Neubourg, J. Ould Aoudia, A. Szirmai, „Documents de travail de la Direction générale du trésor et de la politique économique”, wydanie 14, Paryż – Maastricht 2009, s. 10.

Badania instytucjonalne są podejmowane przez bardzo szerokie *spectrum* podmiotów: zarówno publicznych (organizacje międzynarodowe, organizacje rządowe, ośrodki badawcze), jak i prywatnych (organizacje pozarządowe, firmy komercyjne). Biorąc za wzór klasyfikację badań Banku Światowego użytą przy oznaczeniu źródeł do *World Governance Indicators*, wyróżnilibyśmy badania:

- eksperckie publiczne (badania Banku Światowego, regionalnych banków rozwoju⁶, agend ONZ, krajowych inicjatyw badawczych),
- eksperckie pozarządowe (badania organizacji pozarządowych, akademickie),
- eksperckie komercyjne (badania firm komercyjnych sprzedających oceny ryzyka inwestycyjnego),
- ankietowe (zarówno badania komercyjne, jak i organizowane przez organizacje pozarządowe): *World Values Survey*, Eurobarometer, sonda światowa Gallup, *Asian Barometer*, *Latinobarometro*, *Afrobarometer* czy badania krajowe wykonywane np. przez polski CBOS⁷.

Opracowanie i interpretowanie miar instytucji powoduje cały szereg znaków zapytania i zastrzeżeń. Jako syntetyczne miary wycinków szeroko pojętej rzeczywistości są z góry skazane na niedokładność, co utrudnia m.in. ich wykorzystywanie w modelach ekonometrycznych. W mniejszym stopniu dotyczy to miar opisujących cechy instytucji, w większym – opisujących ich funkcjonowanie. Według D. Northa „instytucji nie możemy ani zobaczyć, ani poczuć, ani dotknąć, ani nawet zmierzyć”⁸. Inny laureat nagrody Nobla, R. Solow, doszedł do podobnego wniosku, komentując badania kapitału społecznego F. Fukuyamy. Jego zdaniem warto poszukiwać miar kapitału społecznego, ale „wydaje się to bardzo odległą perspektywą”⁹. Precyzja badań często wymaga danych ilościowych, a instytucje są z różnych powodów trudne do zmierzenia. Po pierwsze, wymagają podejścia wielowymiarowego, uwzględniającego inne nauki (historię, prawo, politologię, socjologię, antropologię, psychologię społeczną, filozofię). Po drugie, trudno jest w praktyce ustalić ramy samego ładu instytucjonalnego, czyli tego, co nazwiemy instytucją. Wobec złożoności tematu nie dziwi powszechność subiektywnych ocen jakości instytucji i ciągle poszukiwanie sposobów ich kwantyfikacji, aby stworzyć wrażenie większej naukowości¹⁰.

Instytucje mogą być mierzone tak, jak działają *de facto* albo tak jak występują *de iure*. W tym drugim przypadku poprzestaje się jedynie na stwierdzeniu samego

⁶ Na przykład Afrykański Bank Rozwoju, Azjatycki Bank Rozwoju, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, Międzyamerykański Bank Rozwoju.

⁷ Często używane np. przy miarach uczestnictwa w polityce czy kultury politycznej.

⁸ D. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990, s. 107.

⁹ R. Solow, *But Verify*, TNR II „The New Republic”, 11 września, vol. 213, wyd. 11, Waszyngton 1995, s. 38.

¹⁰ *Institutional Profiles Database III...*, op.cit., s. 7.

istnienia instytucji. Podział na instytucje *de iure* i *de facto* jest przydatny np. dla celów ewentualnych reform instytucjonalnych, gdyż w praktyce zawsze będą one dotyczyły w pierwszej kolejności instytucji *de iure*.

Instytucje można także podzielić na formalne (prawo zarówno *pro foro externo*, jak i *pro foro interno*) i nieformalne (normy społeczne, sieci, zaufanie). Instytucje formalne to jednocześnie instytucje *de iure*. Jeśli instytucje formalne i nieformalne bodźczą do sprzecznych ze sobą zachowań, będziemy mieli do czynienia ze słabą skutecznością instytucji *de iure* lub wręcz z niezamierzonym przez nie działaniem. Mogą one też się wzajemnie uzupełniać, jak np. przy sądowej ochronie własności i samopomocy.

Jeśli pominiemy instytucje nieformalne, które zmierzyć co prawda jest trudno, ale których efekt można wyodrębnić przy pomiarze instytucji *de facto*, możemy wyciągnąć błędne wnioski o sprawności systemu instytucjonalnego w danym kraju. Na przykład Bangladesz był konsekwentnie oceniany bardzo nisko we wskaźnikach dobrych rządów *World Governance Indicators*. Tymczasem braki spowodowane nieudolnymi rządami i słabymi instytucjami formalnymi kompensowała działalność organizacji pozarządowych w obszarze opieki zdrowotnej, edukacji i mikro-kredytów, a także istnieniem gęstych sieci społecznych, które umożliwiły szybkie rozpowszechnianie innowacji. Wskaźniki instytucji formalnych nie oddają pełnego obrazu sytuacji w kraju¹¹.

Z punktu widzenia znaczenia instytucji dla rozwoju gospodarczego bardziej interesujące jest pytanie o faktyczny, a nie potencjalny wpływ instytucji na gospodarkę. Zamiast bowiem stwierdzać istnienie określonych regulacji prawnych (instytucji *de iure*) lepiej zmierzyć stopień spełnienia funkcji, dla których zostały one stworzone (np. bezpieczeństwo osób, mienia, umów, sprawność wymiaru sprawiedliwości, zabezpieczenie społeczne)¹². Najlepiej jednak zbadać zarówno instytucje *de iure* i odpowiadające im instytucje *de facto*, czyli faktyczne zachowania jednostek, aby poznać, na ile się one między sobą różnią. Ułatwi to przewidzenie efektów ewentualnych zmian instytucjonalnych i umożliwi identyfikację instytucji nieformalnych. W państwach praworządnych dystans między instytucjami *de iure* i *de facto* powinien być niewielki¹³. By wyodrębnić efekt instytucji nieformalnych stajemy przed trudnością opisaną procesu wyboru, który dokonuje się przy decyzji o przestrzeganiu bądź nieprzestrzeganiu prawa (pod warunkiem jego znajomości!). Ekonomiczna

¹¹ S. Devarajan, S. Johnson, *Two Comments on „Governance Indicators: Where Are We, Where Should We Be Going?” by Daniel Kaufmann and Aart Kraay*, „The World Bank Research Observer”, vol. 23, no. 1, Bank Światowy, Waszyngton 2008, s. 33.

¹² *Institutional Profiles Database III...*, op.cit., s. 12.

¹³ S. Voigt, *How (Not) to Measure Institutions*, „MAGKS Paper on Economics 200937”, Philipps – Universität Marburg, Marburg 2009, s. 3.

analiza prawa rozpatruje to w sposób uproszczony jako porównanie użyteczności, które dana osoba uzyskuje w obu wariantach¹⁴. Dopiero wtedy, gdy rachunek okaże się korzystny dla jej przestrzegania, dana instytucja *de iure* będzie skuteczna.

Tabela 1. Poziomy wdrożenia instytucji i rodzaje mierników

Wprowadzenie instytucji. Na początku zidentyfikowalibyśmy instytucje <i>de iure</i> , które występują na poziomie prawa wyższego rzędu, zobowiązań państw.	Wskaźniki występujące na tym poziomie mierzą zobowiązania krajów, w tym: konstytucje, umowy międzynarodowe itp.
Wdrożenie. Następnie analiza objęłaby instytucje <i>de facto</i> , będące efektem wdrożenia instytucji <i>de iure</i> w postaci np. zadań publicznych.	Wskaźniki na tym poziomie mają za przedmiot to, czy strony przedsięwzięły kroki, aby wypełnić swoje zobowiązania. Będzie to np. istnienie instytucji mających na celu egzekwowanie kontraktów itp.
Wynik. W końcu przedmiotem badania byłyby także instytucje <i>de facto</i> , efekt lepszego lub gorszego wdrożenia instytucji <i>de iure</i> .	Na tym poziomie wskaźniki mierzą np. liczbę ludzi korzystających lub niekorzystających ze swoich praw (członkostwo w partiach politycznych). Miary mogą dotyczyć też efektów zobowiązań państwa, np. w postaci odsetka wydatków rządowych na niezależny audyt.

United Nations Development Programme, *Governance Indicators: A User's Guide. Second Edition*, New York 2007, siteresources.worldbank.org/EXTWBIGOVANTCOR/Resources/UNDPposlocenter.pdf (dostęp: 8.12.2014).

W metodyce ekonomicznej analizy prawa należałoby wziąć pod uwagę sankcje, jakie grożą za złamanie określonej normy postępowania wynikającej z instytucji. Czasem bowiem instytucje *de iure* są niestosowane, gdy korzyść z ich przestrzegania jest mniejsza niż z nieprzestrzegania¹⁵. Wagą sankcji (grzywny, więzienia, utraty przychodów) byłby iloczyn jej negatywnej użyteczności (niestety nieobserwowalnej) i prawdopodobieństwa jej zastosowania. Istotne jest jednak nie tylko istnienie bądź nie określonej sankcji, lecz także lepsza lub gorsza tego świadomość u adresata normy (prawnej). Aby zapewnić funkcjonowanie instytucji (wdrożyć instytucje *de iure*), sankcjonujący dodatkowo musi mieć możliwość sprawdzenia, jak się adresat normy zachował: czy dochował reguły, czy ją złamał¹⁶. W końcu zewnętrzny obserwator,

¹⁴ W podręczniku do prawoznawstwa autorzy podają klasyfikację postaw: legalistyczną, oportunistyczną, konformistyczną, a postaci nieprzestrzegania prawa dzielą na: naruszenie prawa i zachowanie obok prawa (obywatelskie nieposłuszeństwo, nadużycie prawa i obejście prawa). T. Chauvin, T. Stawewski, P. Winczorek, *Wstęp do prawoznawstwa*, C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 175–178. W modelowaniu zachowania warto też sięgnąć po ustalenia socjologii prawa i realizmu prawniczego.

¹⁵ S. Voigt podaje tu przykład korzyści dla rządu z utrzymania w mocy aktu prawnego, co do którego sąd konstytucyjny orzekł niekonstytucyjność, która może być większa niż z jego uchylecia. Może to mieć miejsce, gdy media i społeczeństwo nie zareagują na działanie rządu odpowiednio głośno, czyli gdy zachowanie rządu nie spotka się z sankcją.

¹⁶ W podanym przykładzie media, a za ich pośrednictwem wyborcy powinni się zainteresować działaniami rządu i zareagować.

np. konstruujący wskaźnik praworządności, musi mieć możliwość zaobserwowania całej tej sytuacji, także w jej wymiarze psychologicznym¹⁷.

Podział instytucji na *de iure* i *de facto* można odnieść do hierarchii aktów prawnych. W tym ujęciu akty prawne niższego rzędu byłyby uznane za instytucje *de facto*. Chociaż schemat zależności między instytucjami jest przydatny, to wydaje się, że miano instytucji *de facto* należy zastrzec dla sytuacji faktycznych, a nie rozciągając go na normy prawne.

Cała ta różnorodność (instytucje *de facto* i *de iure*, z sankcją i bez sankcji, zależne od instytucji nieformalnych i niezależne od nich) może powodować zmienne i niejednolite rozumienie instytucji wśród badaczy i badanych. Jest to jedna z przyczyn ograniczonej wiarygodności ocen subiektywnych. Dlatego należy wziąć pod uwagę błędy pomiaru, np. błędy standardowe i przedziały ufności, wystrzegać się mierzenia zbyt wielu instytucji naraz, a wyniki interpretować ściśle¹⁸.

3. Pozyskiwanie i ocena danych

Rozpoczynając pomiar instytucji, ich różnorodność należy więc zawęzić do tych instytucji, które dają się zauważyć i rozpoznać. Z instytucjami formalnymi, aktami prawnymi zwykle nie ma problemu, ponieważ wiadomo, kiedy wchodzą w życie i kiedy przestają obowiązywać. Jednak w niektórych krajach tzw. *vacatio legis* może być bardzo długie albo wręcz nigdy się nie skończyć. W państwach o niespisanej konstytucji (np. Wielka Brytania) trudno jest też stwierdzić, które normy są konstytucyjne (wyższego rzędu). Natomiast przy niektórych instytucjach nieformalnych trudność w precyzyjnym zdefiniowaniu ich treści może wynikać z jej odczytywania przez osoby, które nie funkcjonują w danym systemie instytucjonalnym. E. Ostrom pisze: „te reguły są prawie niewidoczne dla obcokrajowców, zwłaszcza gdy są tak zinternalizowane przez uczestników danego systemu, że nie uważają je oni za godne uwagi”¹⁹.

Przy mierzeniu instytucji S. Voigt przyjmuje założenie, że preferencje jednostek są nieobserwowalne, natomiast ich zachowanie tak. Ponadto zakłada umiejętność zewnętrznego obserwatora do zidentyfikowania reguł i odpowiadającym im zachowań, a nawet wielkości różnicy między normą a zachowaniem. Przyjmuje, że im większa różnica, tym mniej wiążąca jest instytucja formalna (ale nie odwrotnie: im

¹⁷ S. Voigt, *How (Not) to Measure...*, op.cit., s. 14–16.

¹⁸ *Institutional Profiles Database III...*, op.cit., s. 12.

¹⁹ E. Ostrom, *Incentives, Rules of the Game, and Development*, w: *Annual World Bank Conference of Development Economics*, red. M. Bruno, Waszyngton 1996, s. 208.

mniej różnica, tym bardziej wiążąca reguła, ponieważ przestrzeganie reguły może być odzwierciedleniem preferencji podmiotu)²⁰.

Z uwagi na to, że na niektóre pojęcia będące przedmiotem pomiarów wskaźników (demokracja, praworządność) składają się faktycznie dziesiątki, a nawet setki pojedynczych instytucji, należy mierzyć każdą z osobna, aby móc w dalszych badaniach wyodrębnić jej wpływ i uniknąć nieuzasadnionych generalizacji we wnioskach. Poszczególne instytucje częściowe mogą w różny sposób wpływać na instytucję mierzoną – nie musi to być zależność liniowa (np. frekwencja wyborcza a demokracja). Może za to polegać na optymalizacji (np. ochrona praw własności a *governance*). Przy tym należy przewidzieć hipotetycznie wszystkie rozsądne związki przyczynowo-skutkowe instytucji częściowych, co pozwoli m.in. na znalezienie ewentualnej przyczyny wzajemnej korelacji między ich wskaźnikami (co jest powszechne we wskaźnikach, które same są zagregowane z innych, np. indeks postrzegania korupcji *Transparency International* czy *World Governance Indicators*). Dopiero później, przy zachowaniu odpowiednich reguł, można agregować pomiary.

Gdy samo badane pojęcie (np. demokracja, praworządność, niezależność sądów) jest nieobserwowalne (np. skutek instytucji nieformalnych) można uciec się do analizy czynnikowej. S. Voigt proponuje w takiej sytuacji zagregować (np. sumą arytmetyczną) instytucje składające się na badane pojęcie w heterogeniczne (nie-skorelowane) grupy o mniejszej liczbie czynników instytucjonalnych, a wewnętrzne odchylenia od średniej poszczególnych czynników ujawnić (np. dla zmierzenia stopnia egzekwowania umów utworzyć grupy mierzące jakość prawa kontraktów, niezależność sądów, korupcję itp.). Największym wyzwaniem mierzenia instytucji jest obiektywny pomiar instytucji *de facto*, w nieco mniejszym stopniu także i porównawczy obiektywny pomiar instytucji *de iure*²¹.

Następnie należy przewidzieć zachowanie zgodne instytucjami *de iure*. Jest to niezbędne, ponieważ w przeciwnym wypadku mierząc instytucje *de facto* możemy założyć, że wszystkie kraje mają identyczne prawo (np. odpowiednią ochronę prywatnej własności). Dopiero po przewidzeniu zachowania zgodnego z normami *de iure* można porównywać je z faktycznym zachowaniem. Instytucje ekonomiczne (w przeciwieństwie do politycznych) są trudne do zmierzenia, ponieważ pomiar musiałby dotyczyć wszystkich jednostek w społeczeństwie²². Populacja objęta normami instytucji politycznych jest zazwyczaj o wiele węższa (np. rząd). Czasem można

²⁰ S. Voigt, *How (Not) to Measure...*, op.cit., s. 16.

²¹ Ibidem.

²² Instytucje ekonomiczne ułatwiają lub utrudniają prowadzenie działalności gospodarczej, a instytucje polityczne decydują o podziale władzy w kraju.

ograniczyć badanie do reprezentatywnej próby, np. sędziów sądu najwyższego, przy badaniu funkcjonowania całego sądownictwa.

Zależnie od specyfiki instytucji *de iure* inny charakter będzie miała różnica między instytucjami *de iure* i *de facto*. Gdy mierzone jest np. przestrzeganie prawa wyborczego, wystarczy jedna obserwacja w postaci anulowania wyborów, aby móc sformułować wniosek o jego nieprzestrzeganiu (i niefunkcjonującej idealnie demokracji). Często jednak jest oceniany stopień rozminięcia się praktyki z regulacjami prawnymi – wtedy liczba obserwacji musi być większa.

Dla pewności faktyczne funkcjonowanie instytucji powinno być mierzone w dłuższym okresie (np. pod kątem przestrzegania zakazu skracania kadencji organu regulacyjnego czy zakazu obniżania uposażenia sędziów). Zwiększa to przewidywalność instytucji *de iure*, która rośnie w miarę obowiązywania regulacji *de iure*. Optymalna długość badania zależy od paru czynników:

- dla niektórych instytucji istnieje minimalny naturalny okres pomiaru (np. długość kadencji),
- dostępności danych,
- faktycznej możliwości wywarcia wpływu mierzonych instytucji, ich „uzewnętrznienia” (np. skrócenie czasu zakładania firmy na ich liczbę).

Z uwagi na długi proces zbierania i obrabiania danych większość wskaźników ocenia stan rzeczy zdezaktualizowany o co najmniej rok, dwa w stosunku do momentu korzystania z danych. Twórcy wskaźników aktualizowanych regularnie przez wiele lat borykają się z problemem optymalizowania ich ciągłości (dla międzyokresowych porównań) i jakości (dla zwiększenia wartości poznawczej, modyfikując metodologię itp.). Jest to jeden z argumentów za ostrożnymi porównaniami w czasie i jednocześnie staranną analizą wskaźnika²³.

Warto zwrócić uwagę na organizację pozyskującą dane pod kątem uczciwości, niezależności i zaufania, jakim osoby stanowiące dla niej źródło informacji mogą ją darzyć. Organizacje pozarządowe uchodzą za bardziej wiarygodne, jeśli idzie o dane niepochlebne względem rządu (np. łamanie praw człowieka). Zaufaniu respondentów i szczerości wypowiedzi sprzyja także polityka poufności organizatora badań. Jest to możliwe również, gdy gwarantuje się dostęp do pojedynczych odpowiedzi. Badania instytucjonalne są podejmowane w wielu krajach, dlatego też warto się upewnić, czy przedmiot badania jest jednolicie rozumiany i interpretowany w lokalnych warunkach dla respondenta.

Organizacje badawcze mogą być mniej lub bardziej niezależne finansowo. Zleceńodawcy badań, czy to publiczni, czy prywatni, miewają wpływ na wynik badań. Część

²³ Heritage Foundation, *Methodology for the 10 Economic Freedoms*, Waszyngton 2014, www.heritage.org/index/book/methodology (dostęp: 8.12.2014).

wskaźników jakości instytucji powstaje na zamówienie inwestorów zagranicznych, zainteresowanych oceną ryzyka inwestycyjnego i tylko pod tym kątem oceniających instytucje polityczne i ekonomiczne²⁴.

Zresztą profil działalności samej organizacji badawczej także może wpłynąć na uzyskanie tendencyjnych wyników. Często wyższe oceny są przyznawane gospodarkom wolnorynkowym (np. w badaniu wolności gospodarczej *Fraser Institute* będzie punktowane minimum regulacji). Zwykle jest to zadeklarowane wprost przez autorów. Czasem jednak dopiero uważny wgląd w metodologię badań pozwoli na identyfikację nieoczywistych założeń, które poczynili autorzy. Na przykład ze sposobu formułowania pytań w ankietach do *Media Sustainability Index* wynika, że autorzy zakładają, że wolny rynek jest niezbędny dla istnienia wolnych mediów.

Warto pamiętać, że wiele organizacji stara się wzbudzić jak największe zainteresowanie swoimi analizami nie tylko, aby zdobyć fundusze czy uzasadnić rację swojego istnienia (MFW, Bank Światowy), lecz także po to, żeby móc w ten sposób wywrzeć wpływ na politykę poszczególnych krajów, zwłaszcza o niższym poziomie rozwoju. Czasem jest jasne, że ocena warunkuje pomoc międzynarodową (np. *Country Policy and Institutional Assessment* Banku Światowego), ale wydaje się, że wielokrotnie interesy autorów i organizacji badawczej nie są ujawniane (np. rokrocznie w szwajcarskim badaniu konkurencyjności *Global Competitiveness Report* pierwsze miejsce przyznaje się Szwajcarii). Atrakcyjnie zaprojektowane strony internetowe i raporty, gotowe materiały dla prasy czy specjalnie organizowane konferencje popularyzujące wyniki zwiększają zasięg oddziaływania i wrażenie profesjonalizmu autorów²⁵. Można więc badać tworzenie i stosowanie wskaźników instytucjonalnych jako narzędzi miękkiego, ale skutecznego wpływu politycznego²⁶.

²⁴ Z. Staniek, *Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego w: Szkice ze współczesnej teorii ekonomii*, red. W. Pachó, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, s. 151. Tak zwany niski dystans zabezpieczenia stwierdzony w Polsce z jednej strony sprzyja rozwojowi zagranicznego biznesu, ale z drugiej może świadczyć o przesadnej otwartości na nowe wzorce kulturowe i zagrażać tożsamości społeczeństwa. B. Stepien, *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2009, s. 296.

²⁵ Por. *The Global Competitiveness Report* Światowego Forum Ekonomicznego (z siedzibą w Genewie) <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>; *Corruption Perceptions Index* Transparency International <http://www.transparency.org/cpi2014/press>; *Index of Economic Freedom* Heritage Foundation https://www.youtube.com/watch?v=dP-vgtg_ETw&index=4&list=PLMLZbrYvT_z9vu1tAOVAqicP_qO9llHeE (dostęp: 17.02.2015).

²⁶ Por. *Governance by Indicators. Global Power through Quantification and Rankings*, red. K.E. Davis, A. Fisher, B. Kingsbury, S.E. Merry, Institute for International Law and Justice New York University School of Law, Oxford University Press, Oxford 2012; J. Kelley, B. Simmons, *Politics by Number: Indicators as Social Pressure in International Relations*, „American Journal of Political Science”, w druku, <http://scholar.harvard.edu/bsimmons/publications/politics-number%20indicators-social-pressure-international-relations> (dostęp: 17.02.2015); <http://www.irpa.eu/gal-section/gal-seminars/viterbo-viii-2012/> (dostęp: 17.02.2015) lub *Performance Indices. Ranking the Rankings*, „The Economist” z dnia 8 listopada 2014.

4. Sposoby pomiaru instytucji

Badania polegają zazwyczaj na zebraniu opinii eksperckich lub przeprowadzeniu ankiet według zestandaryzowanego kwestionariusza. Każda z metod ma swoje plusy i minusy²⁷:

- uczestnictwo w grupach dyskusyjnych (swoboda formułowania obserwacji, mały koszt, budowanie zgody i świadomości problemu, niereprezentatywność, ryzyko niepełnego zaangażowania respondentów),
- ankiety mailowe (niereprezentatywne w krajach o wysokim współczynniku analfabetyzmu i braku bezpieczeństwa internetu),
- ankiety w internecie (mały koszt, szeroki zasięg, łatwość dotarcia do ekspertów, ryzyko niereprezentatywnej próby),
- wywiad bezpośredni lub telefoniczny²⁸ (konieczność: wybrania odpowiednich ankierów, np. niezależnych względem państwa, ich przeszkolenia, kontroli krzyżowej odpowiedzi i ewentualnego dopytania respondentów, stworzenia odpowiednio komfortowych warunków dla respondentów),
- analiza dokumentów (przydatne w analizie twardych danych, np. regulacji prawnych, a także w analizie raportów, ryzyko nieaktualnych i niepełnych danych, zwłaszcza przy instytucjach *de facto*),
- kodowanie odpowiedzi z wypowiedzi ekspertów (popularne rozwiązanie, zalecana kontrola krzyżowa dla podniesienia wiarygodności, konieczność ostrożnej interpretacji oraz ocena obiektywizmu i rzetelności ekspertów).

Pierwotnymi źródłami danych są: akty prawne i standardy, dane bazujące na zdarzeniach faktycznych, raporty narracyjne i ankiety. Akty prawne i międzynarodowe standardy są często pierwotnymi, wyjściowymi instytucjami *de iure*. Istnieje wiele konwencji i deklaracji mających na celu urzeczywistnienie praw człowieka i obywatela. Nie wszystkie instytucje wprowadzane tą drogą są wdrażane od razu i nie zawsze rządy mają obowiązek ich implementacji (np. standardów przejrzystości polityk gospodarczych MFW).

Dane polegające na opisie zdarzeń świadczą o funkcjonowaniu instytucji (np. anulowanie wyborów, przypadki łamania praw człowieka, przestępstwa, statystyki sądowe). Dane te mogą być kompilowane – w takim przypadku ważne jest trzymanie się jednego

²⁷ United Nations Development Programme, *Governance Indicators: A User's Guide. Second Edition*, Nowy Jork 2007, s. 9–10, siteresources.worldbank.org/EXTWBIGOVANTCOR/Resources/UNDPposlo-center.pdf (dostęp: 8.12.2014).

²⁸ Wywiad telefoniczny wiąże się z pewnymi dodatkowymi ograniczeniami, np. Gallup World Poll stosuje go dopiero, gdy wielkość populacji z dostępem do telefonu wynosi min. 80%, a więc zwykle w krajach najbogatszych.

standardu kompilacji. Istnieje różnica między tym, co zostało zaraportowane, a tym, co się rzeczywiście przydarzyło. Liczba zdarzeń zaraportowanych będzie zawsze niższa niż w rzeczywistości. Wpływa na nią subiektywna selekcja raportującego, który może: nie być przekonany o potrzebie i wartości raportowania, nie zdobyć określonych informacji lub nie ufać organizacji badawczej. Zakłócenia w przekazie mogą wynikać także z: błędów przy zapisywaniu obserwacji raportujących, ich kompilacji czy podwójnego raportowania tych samych zdarzeń.

Raporty narracyjne poza tym, że samodzielnie stanowią formę opisu instytucji, bywają traktowane jako relacje eksperckie (np. *Political Terror Scale*). Często przeprowadza się je na małej grupie z zastosowaniem otwartych pytań. Problemy wiarygodności są podobne jak przy danych o zdarzeniach czy ankietach. Tym, co wyróżnia raporty, jest wykorzystywana czasem dla oceny znaczenia i skali zjawiska metoda słów kluczy w raportach (np. w *Gaps in Workers Rights*), która pozwala na ich bazie stworzyć wskaźniki.

Ankiety stanowią jedno z najpowszechniejszych źródeł danych instytucjonalnych. Istnieje ich wiele rodzajów. Wszystkie łączy konieczność dokonania pewnych wyborów. Przeprowadzane są zazwyczaj na dużej liczbie respondentów, zwykle firm i gospodarstw domowych przy zastosowaniu pytań zamkniętych.

Zarówno raporty, jak i ankiety mogą czerpać z wiedzy wąskiej grupy ekspertów. Słabymi punktami wskaźników opartych na opiniach eksperckich są: stronniczość, ryzyko polegania na ostatnich wiadomościach, przyznawanie ocen przez ekspertów w dziedzinach, na których się nie znają, subiektywizm (w znaczeniu niejednorodności kryteriów oceny). Niestety także i w badaniach ankietowych respondenci przywiązują nadmierną wagę do najświeższych informacji, kierują się porządkiem pytań, porównują odmiennie zależnie od punktu odniesienia, przeinaczają czy zapominają.

W badaniach mierzy się tak szerokie zagadnienia jak: demokracja, praworządność, *governance* czy konkurencyjność, ale też bardziej konkretne: niezależność mediów czy sądów, ochronę praw człowieka czy efektywność administracji. Tak jak mierzona wielkość może być ogólna lub konkretna, tak i pytania w ankiecie lub w wywiadzie z ekspertem mogą być sformułowane w sposób ogólny lub szczegółowy („jak zadowolony jest Pan/Pani z demokracji?” – *Afrobarometer* – vs „jak dobrze zdefiniowany jest podział władz?” – *World Governance Assessment*). Oczywiście wpływa to na uzyskane odpowiedzi.

Wskaźniki oparte na ankietach są w różnym stopniu reprezentatywne, o czym świadczy podawany lub nie przedział ufności (margines błędu). Dane niereprezentatywne nie dają podstaw do ogólnych wniosków (np. nie można wyciągnąć wniosków o jakości podaży dóbr publicznych dla całego kraju przy badaniu jedynie pojedynczego dobra, jakim jest opieka zdrowotna czy jakość infrastruktury). Najbardziej reprezentatywne są zwykle dane narodowych urzędów statystycznych. Reprezentatywność próby

zależy oczywiście od doboru populacji. Im większa populacja, tym większe koszty badania, ale i większa reprezentatywność i możliwość dezagregacji (np. na regiony, grupy dochodowe, wiekowe, płeć, wyznanie). Niektóre badania zawężają populację tylko do mieszkańców określonych regionów (np. w *Latinobarometro* ankiety kieruje się tylko do mieszkańców miast) lub osób o określonych cechach (czasem jednak znalezienie respondentów o danej cesze może być bardziej kosztowne niż próba losowa). W takiej sytuacji należy odpowiedzieć na pytanie, czy doświadczenia respondentów z danej próby będą reprezentatywne dla całej populacji (przy badaniu jakości rządów: czy dostęp do usług publicznych, informacji o rządzie jest podobny jak na wsi?).

Sposób pozyskania danych koresponduje z podziałem mierników opartych na zmiennych ilościowych (miary obiektywne) lub jakościowych (miary subiektywne). Te pierwsze mają za podstawę fakty, podczas gdy te drugie – wrażenia oceniającego, czy to osoby funkcjonującej w danym systemie instytucjonalnym (obywatela danego kraju – miara wewnętrzna), czy to osoby oceniającej instytucje z dystansu (obcokrajowca – miara zewnętrzna). W niektórych przypadkach zmienne jakościowe są lepsze niż ilościowe, np. przy korupcji, która jest równie niewykrywalna w krajach, gdzie występuje rzadko, jak i tam, gdzie jest nagminna²⁹. J. Aron proponuje sposób na uniknięcie zniekształceń miar subiektywnych, czyli pomiar jakości instytucji na początku badanego okresu³⁰. Niemniej jednak pozostaje problem, że wskaźniki jakości instytucji mierzą bardziej ocenę działania reguł gry niż same reguły. Miary subiektywne nie zawsze dają się zastąpić obiektywnymi, ponieważ pozwalają na precyzyjniejsze uchwycenie subtelności lokalnych instytucji. Są jednak obciążone ryzykiem zniekształcenia przez informacyjne efekty zewnętrzne, media, stereotypy czy uprzedzenia.

Wewnętrzne miary subiektywne służą przede wszystkim oddaniu opinii społeczeństwa. Zewnętrzne miary natomiast mogą mieć na celu podjęcie decyzji o inwestycji w danym kraju czy skierowaniu do niego pomocy publicznej bądź charytatywnej. Wiele ocen ryzyka inwestycyjnego opiera się na badaniach opinii ekspertów, którzy stosują inne normy i standardy niż lokalni mieszkańcy. Co prawda często wymaga się, aby ekspert miał doświadczenie pracy w wielu krajach, ale to niewiele zmienia.

Stosowanie miar subiektywnych (np. odczuć inwestorów na temat bezpieczeństwa inwestycji, oceny praworządności czy stopnia korupcji) musi być obwarowane licznymi zastrzeżeniami. Po pierwsze, stanowiąc informację o percepcji rzeczywistości, miary subiektywne mogą oddawać rzeczywistość z opóźnieniem czasowym. Rzeczywistość

²⁹ G. Roland, *Transition and Economics, Politics, Markets, and Firms*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts) – Londyn 2000.

³⁰ J. Aron, *Growth and Institutions: A Review of Evidence*, „World Bank Research Observer”, vol. 1, Bank Światowy, Waszyngton 2000, s. 107–113; *Instytucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy*, red. M. Brzozowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007, s. 32.

opisywana przez respondentów jest taka, jaką tworzą dostępne im informacje i zapamiętane zdarzenia. Dlatego obiektywna rzeczywistość i jej subiektywny obraz mogą się znacznie różnić. W skrajnym przypadku postrzeganie autorytarnego reżimu, gdzie wolność słowa nie istnieje, może być pozytywne. Ten efekt może być wzmocniony, gdy organizacja badawcza ma związek z rządem (np. *Political Terror Scale*). Z kolei w kraju, w którym od dawna jakość prawa jest słaba, niedawne reformy legislacji mogą nie zostać przez społeczeństwo odnotowane.

5. Konstrukcja wskaźników

Mając już dostępne dane (np. z ankiety, oceny eksperckiej), można opracować wskaźnik jakości instytucji. Należy jednak pamiętać o zachowaniu przejrzystych kryteriów jego tworzenia, w przeciwnym razie niemożliwe będzie powtórzenie pomiaru z identycznymi kryteriami, regułami kodowania ocen eksperckich, składnikami wskaźnika itp. (w praktyce często są one niedostępne, np. przy miernikach *Freedom House*).

Wiele wskaźników jest tworzonych na uprzednio zdefiniowanej skali dyskretnej. Poszczególnym danym (z analizy dokumentów, statystyk zdarzeń, ocen eksperckich czy ankiet) są przypisywane wartości liczbowe. Ten zabieg, tzw. ucięcie wariancji (*variance truncation*), powoduje utratę bardzo wielu informacji o przypadkach nietypowych i subtelnosciach – a często wskaźniki tworzone są dla krajów całego świata. Na tym etapie przejawia się specyfika organizacji badawczej i reprezentowanych przez nią wartości. Różne organizacje mogą tym samym stanom faktycznym przypisać różne wartości. Dlatego np. Economist Intelligence Unit stosuje krótką, 3-punktową skalę, aby zminimalizować odchylenia subiektywnych ocen, wyraźnie jednak tracąc większość zmienności danych. Z kolei Heritage Foundation w badaniu wolności ekonomicznej stosuje skalę 10-punktową.

Po przypisaniu pojedynczym opiniom lub faktom miejsca na skali według określonych kryteriów (stworzywszy „mikrowskaźnik” jakości instytucji) pojawia się zagadnienie agregacji pomiarów. Agregowanie wartości wskaźników nie może odbywać się kosztem utraty adekwatności i znaczenia danych. Jest to kolejny argument za przejrzystością metodologii tworzenia wskaźników.

Nie zawsze prosta średnia czy suma jest odpowiednia do agregacji. Gdy mierzone są pewne standardy absolutne, jak przestrzeganie praw człowieka czy regularność wyborów, nawet pojedynczy przypadek złamania reguły nie powinien umknąć uwadze wskutek agregacji. Agregacja jest czasem mylona z kompilacją. Kompiluje się wskaźniki mierzące zupełnie inne wielkości czy instytucje (np. *Human Development Index*), natomiast agreguje się miary zbliżonych instytucji (np. *African Electoral*

Index). Wskaźniki agregujące luźno powiązane instytucje (np. dla jakości rządów) odznaczają się jednak dużą wariancją. Agregowane wskaźniki mają tę przewagę nad samodzielnymi wskaźnikami, że dla tych samych instytucji różne ośrodki badawcze stworzyły różne bazy danych, co zwiększa zasięg i wiarygodność zagregowanego wskaźnika (np. *World Governance Indicators*). Konieczne jest jednak sprawdzenie, czy te same wielkości są mierzone w spójny i jednolity sposób. Zadanie jest trudniejsze, gdy wskaźnik agreguje dane z bardzo różnych źródeł, tak jak to się dzieje w indeksie demokracji Economist Intelligence Unit, opartym zarówno na ocenach eksperckich, jak i badaniach opinii publicznej, głównie *World Values Survey*³¹.

Minusem agregowanych (a zwłaszcza kompilowanych) wskaźników jest niejasność co do pożądaných zmian instytucjonalnych przy ich interpretacji, chyba że metodologia ich tworzenia jest dostępna. Przejrzystość metodologii tworzenia i agregowania wskaźnika daje informację o błędach standardowych pomiaru, przedziałach ufności itp., co pozwala na samodzielną ocenę dopuszczalności agregacji. Często agregowanie wskaźników nie jest zalecane z uwagi na wysokie ryzyko przekłamań i braku precyzji, co wynika chociażby z różnorodności zmiennych instytucjonalnych i różnych dróg rozwoju gospodarczego³². Lepiej jest więc oceniać system w różnych kategoriach i z różnych punktów widzenia.

Sygnalizowanym wcześniej problemem były normatywne założenia towarzyszące twórcom wskaźników (wspominany *Media Sustainability Index*). Głównym przejawem tych założeń jest nadawanie wartości poszczególnym stanom instytucji według określonej metody. Zwykle oznacza to, że im silniejsza dana instytucja, tym lepiej (np. im mniejsza korupcja tym lepiej) – co za każdym razem należy zweryfikować (np. wysoka frekwencja wyborcza może świadczyć o nakazie głosowania, a nie demokratycznym charakterze państwa). W rzeczywistości może być preferowana optymalna wartość wskaźnika jakości instytucji (np. umiarkowana zmienność polityki rządowej, nie nazbyt sztywnej w czasie kryzysu).

Szczególną ostrożność należy wykazać przy miarach jakości instytucji, które nie mierzą dokładnie cech instytucji z powodu problemu z ich kwantyfikacją lub z dostępem do danych. Konieczne staje się wtedy użycie miar przybliżonych (*proxies*). Dla przykładu wskaźniki niestabilności politycznej (np. indeks Gastila) mogą z pewnym przybliżeniem zmierzyć zakres ochrony praw własności inwestorów³³. Odsetek urodzeń z pomocą akuszerki może być miarą śmiertelności matek, a długość

³¹ Economist Intelligence Unit, *Democracy Index 2010. A Report from the Economist Intelligence Unit*, s. 33, graphics.eiu.com/PDF/Democracy_Index_2010_web.pdf (dostęp: 8.12.2014).

³² *Institutional Profiles Database III...*, op.cit., s. 12; S. Knack, Ph. Keefer, *Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures*, w: *Democracy, Governance and Growth*, red. S. Knack, The University of Michigan Press, Ann Arbor 2003.

³³ S. Knack, Ph. Keefer, *Institutions and Economic Performance...*, op.cit., s. 58–59.

czasu oczekiwania na telefon – miarą jakości podaży dóbr publicznych. Postulując jednak zmiany instytucjonalne, należy pamiętać, że muszą one dotyczyć wielkości mierzonych, a nie poprawy mierników je przybliżających.

Podsumowanie

Podsumowując: należy zachować ostrożność w ocenach co do instytucji najlepszych dla rozwoju danej gospodarki, preferować dane o instytucjach *de facto* oraz pamiętać o potencjalnych związkach między instytucjami i o niemożności pełnego poznania systemu instytucjonalnego. Dotyczy to szczególnie sytuacji, gdy narzędziem badania są syntetyczne miary, jakimi są wskaźniki. Wskaźniki nie mogą zastąpić szerszej analizy instytucji, stanowią jedynie zawodne źródło informacji o wycinku rzeczywistości.

Nie można więc polegać tylko na jednym mierniku, ponieważ nie istnieje metoda zestandaryzowanej oceny instytucjonalnej krajów przy idealnej korekcie ze względu na ich specyfikę, a wskaźniki agregowane są zbyt ogólne, aby były rzetelne. Dopiero szereg różnych ocen, choćby na podstawie cząstkowych wskaźników, może przybliżyć badacza do zrozumienia faktycznej sytuacji w kraju. Zaleca się korzystanie z badań lokalnych autorów. Wskaźnik powinien stanowić tylko pretekst do zidentyfikowania problemu i określenia jego znaczenia. Ocena kontekstu badanego problemu należy jednak do badacza.

Tabela 2. Test modelowego wskaźnika

Cecha wskaźnika	Wy tłumaczenie
Adekwatność	Czy wskaźnik mierzy to, co powinien?
Wiarygodność	Czy można zrekonstruować wskaźnik (przez inną organizację) z użyciem tych samych reguł kodowania i danych źródłowych?
Błąd pomiaru	Czy istnieje problem systematycznego błędu pomiaru?
Brak przejrzystości w opracowywaniu wskaźnika	
Reprezentatywność	Dla danych z ankiet – jaki jest charakter próby?
Ucięcie wariancji	W jakim stopniu zdefiniowana uprzednio skala ocen doprowadza do utraty charakterystycznych cech odróżniających jedne obserwacje od drugich?
Błąd źródeł informacji	Jakie źródła informacji są wykorzystywane?
Problemy agregacji	Dla zagregowanych wskaźników – w jakim stopniu reguły agregacji są niespójne i nazbyt skomplikowane?

Źródło: United Nations Development Programme, *Governance Indicators: A User's Guide. Second Edition*, Nowy Jork 2007, s. 18, siteresources.worldbank.org/EXTWBIGOVANTCOR/Resources/UNDPposlocenter (dostęp: 8.12.2014).

Przed podjęciem pracy na danym wskaźniku należy dobrze zrozumieć jego metodologię, aby móc odpowiedzieć nie tylko na pytania podane w tabeli poniżej, lecz także dotyczące: ograniczeń związanych z wykorzystaniem miar subiektywnych, wartości informacyjnej danych w zależności od sposobu, źródła i czasu ich pozyskania oraz optymalnej wartości mierników.

Bibliografia

- Albizuri N.S.M., Castellanos A.R., *Do the Country Risk Indexes Reflect the More Important Variables that Trigger the External Crises? An Analysis over the 1994–2001 Period* [po hiszp.], „Cuadernos de Gestion”, vol. 8, no. 2, Universidad del País Vasco, Bilbao 2008.
- Aron J., *Growth and Institutions: A Review of Evidence*, „World Bank Research Observer”, vol. 1, Bank Światowy, Waszyngton 2000.
- Chauvin T., Stawecki T., Winczorek P., *Wstęp do prawoznawstwa*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
- Devarajan S., Johnson S., *Two Comments on „Governance Indicators: Where Are We, Where Should We Be Going?” by Daniel Kaufmann and Aart Kraay*, „The World Bank Research Observer”, vol. 23, no. 1, Bank Światowy, Waszyngton 2008.
- Economist Intelligence Unit, *Democracy Index 2010. A Report from the Economist Intelligence Unit*, graphics.eiu.com/PDF/Democracy_Index_2010_web.pdf.
- Governance by Indicators. Global Power through Quantification and Rankings*, red. K.E. Davis, A. Fisher, B. Kingsbury, S.E. Merry, Institute for International Law and Justice New York University School of Law, Oxford University Press, Oxford 2012.
- Heritage Foundation, *Methodology for the 10 Economic Freedoms*, Waszyngton 2014, www.heritage.org/index/book/methodology.
- Howell L., Chaddick B., *Models of Political Risk for Foreign Investment and Trade: An Assessment of Three Approaches*, Columbia University, „Columbia Journal of World Business”, vol. 29, no. 3, Nowy Jork 1994.
- Institutional Profiles Database III. Presentation of the IPD 2009*, D. de Crombrughe, K. Farla, N. Meisel, Ch. de Neubourg, J. Ould Aoudia, A. Szirmai, „Documents de travail de la Direction générale du trésor et de la politique économique”, wyd. 14, Paryż–Maastricht 2009.
- Institucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy*, red. M. Brzozowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007.
- Kelley J., Simmons B., *Politics by Number: Indicators as Social Pressure in International Relations*, „American Journal of Political Science”, w druku, <http://scholar.harvard.edu/bsimmons/publications/politics-number%C2%A0indicators-social-pressure-international-relations>.
- Knack S., Keefer Ph., *Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures*, w: *Democracy, Governance and Growth*, red. S. Knack, The University of Michigan Press, Ann Arbor 2003.

- Linder A., Santiso C., *Not Everything that Counts Can Be Counted: A Critical Look at Risk Ratings and Governance Indicators*, „Nordic Journal of Political Economy”, vol. 29, Trondheim 2003.
- Metelska-Szaniawska K., Milczarek D., *Reformy gospodarcze w krajach postsocjalistycznych w świetle badań ekonomii politycznej*, „Ekonomista”, nr 3, PAN, PTE, Key Text, Warszawa 2005.
- North D., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- Ostrom E., *Incentives, Rules of the Game, and Development*, w: *Annual World Bank Conference of Development Economics*, red. M. Bruno, Waszyngton 1996.
- Performance Indices. Ranking the Rankings*, „The Economist” z dnia 8 listopada 2014.
- Roland G., *Transition and Economics, Politics, Markets, and Firms*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts) – Londyn 2000.
- Solow R., *But Verify*, TNR II „The New Republic”, vol. 213, wyd. 11, Waszyngton, 11 września 1995.
- Staniek Z., *Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego*, w: *Szkice ze współczesnej teorii ekonomii*, red. W. Pacho, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Stępień B., *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2009.
- United Nations Development Programme, *Governance Indicators: A User's Guide. Second Edition*, Nowy Jork 2007, siteresources.worldbank.org/EXTWBIGOVANTCOR/Resources/UNDPoslocenter.pdf.
- Voigt S., *How (Not) to Measure Institutions*, „MAGKS Paper on Economics 200937”, Philipps – Universität Marburg, Marburg 2009.

METHODOLOGY OF MEASURING INSTITUTIONS

SUMMARY

The article addresses the issue of measuring institutions. The measures should account for different types of institutions (formal, informal, *de iure*, *de facto*, with or without sanction) and the relations between them. What also counts in the results are: sources of data (subjective or objective, containing assumptions or not), methods of gathering it (questionnaires or experts), and ways of constructing an indicator. Indicators should be

transparent, only reasonably aggregated, adequate to the object measured and properly scaled. Drawing conclusions about the institutional setting and giving recommendations on what to improve is generally beyond the reach of indicators.

Key words: measuring institution, governance indicators, institutional economics, ratings

ROLA WYKSZTAŁCENIA SIŁY ROBOCZEJ W PRZYCIĄGANIU BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DO GOSPODAREK EUROPY ŚRODKOWEJ W LATACH 1997–2012

STRESZCZENIE

Celem opracowania jest przedstawienie roli, jaką odegrało średnie wykształcenie siły roboczej w przyciąganiu bezpośrednich zagranicznych inwestycji do Czech, Węgier, Polski i Słowacji w latach 1997–2012. Główną metodą badawczą użytą w pracy jest statyczny model ekonometryczny oparty na danych panelowych, którego współczynniki – wspomagane przekrojowymi i czasowymi efektami stałymi – zostały oszacowane za pomocą metody najmniejszych kwadratów. Wyniki badania wskazują na istnienie pozytywnego związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy odsetkiem siły roboczej posiadającym średnie wykształcenie (zmienną niezależną) a wielkością zasobu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w badanych gospodarkach w latach 1997–2012 (zmienną zależną).

Słowa kluczowe: bezpośrednie inwestycje zagraniczne, edukacja, Europa Środkowa

Wstęp

Celem tego badania jest odpowiedź na następujące pytanie badawcze: jaka jest rola średniego wykształcenia siły roboczej w przyciąganiu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Czech, Węgier, Polski i Słowacji, tj. krajów Europy Środkowej?. W celu ukierunkowania badania postawiono hipotezę, że zwiększenie odsetka siły roboczej posiadającej średnie wykształcenie w tych krajach miałyby pozytywny wpływ na napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych do tych krajów w latach 1997–2012.

Poziom wykształcenia siły roboczej jest bardzo ciekawym tematem w kontekście atrakcyjności gospodarki dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ponieważ w znacznym stopniu kształtuje on rodzaj inwestycji otrzymywanych przez kraj goszczący, tj. inwestycje w branżę o niskim czy o wysokim poziomie zaawansowania technologicznego. W literaturze przedmiotu znajdujemy prace, które badają związek pomiędzy edukacją a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi¹, ale jest bardzo mało prac, które badają wpływ edukacji siły roboczej na atrakcyjności państw Europy Środkowej dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dłuższym okresie, tj. ostatnim piętnastoleciu.

Okres badania przypada na lata 1997–2012. Rok 1997 jest rokiem, w którym trzy największe gospodarki Europy Środkowej (tj. Czechy, Węgry i Polska) były członkami OECD przez pełen rok. Członkostwo w organizacji tego typu ma pozytywny wpływ na postrzeganie krajów goszczących przez inwestorów zagranicznych, choćby ze względu na zobowiązania wynikające ze stosowania obowiązującej w OECD zasady *National Treatment Rule*².

W celu przetestowania postawionej hipotezy zostanie użyty statyczny model ekonometryczny ze stałymi efektami przekrojowymi i czasowymi, którego współczynniki zostaną oszacowane za pomocą metody najmniejszych kwadratów (*Ordinary Least Squares*).

Ponieważ dane dotyczące zmiennej zależnej, tj. skumulowanego zasobu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, pochodzą z bazy UNCTAD, w badaniu przyjmuje się definicję bezpośrednich inwestycji zagranicznych bazującą na UNCTAD³: „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) są definiowane jako długookresowe inwestycje reprezentujące długotrwałe zainteresowanie i kontrolę podmiotu jednej gospodarki (inwestora zagranicznego) w podmiocie znajdującym się w gospodarce innej niż ta inwestora, gdzie inwestor posiada 10% lub więcej akcji umożliwiających głosowanie podmiotu zagranicznego”. Badana zmienna niezależna jest definiowana przez źródło danych, tj. Bank Światowy, jako „procent siły roboczej posiadającej średnie wykształcenie”⁴, gdzie siła robocza jest definiowana jako „osoby w wieku 15 lat i starsze, które spełniają warunki definicji International Labour Organization

¹ Na przykład: M.A. Weresa, T.M. Napiórkowski, *Poland's Investment Attractiveness*, „Poland Competitiveness Report 2012. Focus on Education”, red. M.A. Weresa, Warsaw School of Economics Press, Warsaw 2012; R. Júlio, R. Pinheiro-Alves, J. Tavares, *Foreign Direct Investment and Institutional Reform: Evidence and an Application to Portugal*, „Banco de Portugal Working Papers” 2013.

² „Dobra importowane i te produkowane lokalnie powinny być traktowane na równi – przynajmniej po wprowadzeniu dóbr zagranicznych na rynek lokalny. W identyczny sposób powinny być również traktowane zagraniczne i lokalne usługi, znaki handlowe, prawa autorskie i patenty”. WTO, *Principles of the Trading System*, http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm (dostęp: 25.05.2014).

³ UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, United Nations, New York and Geneva 2007, s. 245.

⁴ Bank Światowy, <http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TERT.ZS> (dostęp: 8.01.2015).

dla osób aktywnych zawodowo. Są to wszystkie osoby, które mogą świadczyć pracę w produkcji dóbr i usług w określonym czasie, wliczając zatrudnionych jak i niezatrudnionych”⁵.

Pierwsza część niniejszego opracowania charakteryzuje BIZ (ich skumulowane zasoby) w badanych krajach Europy Środkowej. Druga część jest poświęcona roli edukacji w przyciąganiu badanych inwestycji, zarówno od strony teoretycznej, jak i empirycznej, co prowadzi do estymacji i interpretacji współczynników zaproponowanego modelu ekonometrycznego i wynikających sugestii dla polityki gospodarczej. Tekst kończy się podsumowaniem badania i wnioskami.

1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w krajach Europy Środkowej w ujęciu porównawczym

Celem tej części pracy jest przedstawienie wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych w każdej z badanych gospodarek, zarówno jako skumulowany stan bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jak i w wartościach relatywnych (tj. skumulowany stan bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyrażony jako procent produktu krajowego brutto), co pozwoli na pokazanie rozmiaru badanego zjawiska.

Skumulowane zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych w badanych gospodarkach ogółem rosły praktycznie nieustannie w badanym okresie. Wyjątkiem jest rok 2008, w którym skumulowane zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych były o 18 098,67 mln USD mniejsze niż w roku poprzednim, co można przypisać wystąpieniu globalnego kryzysu finansowo-ekonomicznego. Względem roku 1997, gdy ich wartość wynosiła 43 884,72 mln USD, wartość badanych inwestycji zagranicznych w badanym regionie w 2012 r. była prawie dwunastokrotnie większa, tj. 526 418,47 mln USD.

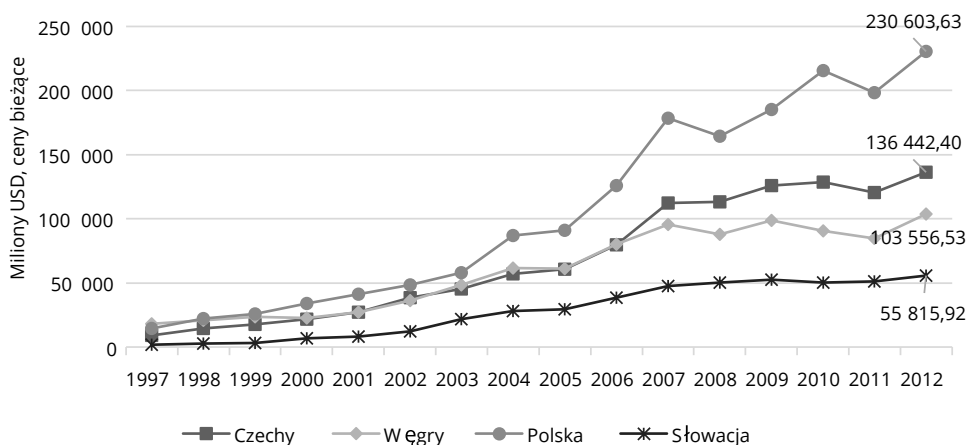
Analizując każdą z badanych gospodarek oddzielnie (wykres 1), można stwierdzić, że w każdej z nich badane inwestycje w 2012 r. są zdecydowanie wyższe niż w 1997 r. (Czechy: 9 233,75 mln USD, 136 442,40 mln USD, Węgry: 17 981,14 mln USD, 103 556,53 mln USD, Polska: 14 587 mln USD, 230 603,63 mln USD i Słowacja: 2 082,83 mln USD, 55 815,92 mln USD). Analiza danych statystycznych pozwala sformułować następujące konkluzje:

- 1) Krajem, który stracił najbardziej pod względem atrakcyjności dla zagranicznych inwestorów, są Węgry. W 1997 r. były na czele badanej grupy zarówno pod względem wartości skumulowanych zasobów BIZ, jak i pod względem udziału w zasobie inwestycji dokonanych w badanym regionie.

⁵ Bank Światowy, <http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN> (dostęp: 8.01.2015).

- 2) Krajem, który nieustannie przewodzi badanej grupie gospodarek pod względem wartości skumulowanych inwestycji, jest Polska, która już w 1998 r. prześcignęła Węgry pod względem zasobu skumulowanych BIZ.
- 3) Jak łatwo zauważyć, iż największy wzrost BIZ w badanym okresie nastąpił w Słowacji (26,8 razy), a najmniejszy na Węgrzech (5,76 razy) – wzrost w Polsce i w Czechach jest prawie identyczny (odpowiednio: 15,81 razy i 14,78 razy). Można zatem powiedzieć, że gospodarką, która relatywnie zyskała najwięcej pod względem atrakcyjności w oczach zagranicznych inwestorów, jest Słowacja.
- 4) Analizując trendy skumulowanych zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych oddzielnie dla każdego kraju, można zauważyć, że nie ma procesu konwergencji, jeśli chodzi o wielkość BIZ w tych krajach.

Wykres 1. Skumulowany stan bezpośrednich inwestycji zagranicznych ulokowanych w badanych krajach Europy Środkowej w latach 1997–2012 (w mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z UNCTAD (dostęp: 28.07.2014).

Rozpatrując badane inwestycje odniesione do produktu krajowego brutto (tabela 1), można zauważyć podobną sytuację. Wzrost wartości otrzymywanych z bezpośrednich inwestycji zagranicznych odnotowały Czechy (9,17% w 1997 r., 91,19% w 2012 r.), Węgry (22,37%, 94,90%), Polska (6,39%, 56,58%), Słowacja (4,57%, 69,22%). Jednakże hierarchia gospodarek przedstawia się zupełnie inaczej. Przez cały badany okres skumulowane zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyrażone jako procent produktu krajowego brutto były najwyższe na Węgrzech, a najmniejsze w Polsce (za wyjątkiem 1997 r., kiedy najniższa wartość została zanotowana na Słowacji).

Tabela 1. Skumulowane zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych w badanych krajach Europy Środkowej w latach 1997–2012 (w % PKB)

	Czechy	Węgry	Polska	Słowacja
1997	9,17	22,37	6,39	4,57
1998	14,31	24,80	9,37	6,13
1999	17,18	27,09	10,41	6,78
2000	20,34	25,42	13,11	14,44
2001	24,69	29,38	15,61	16,27
2002	34,50	37,15	18,03	23,81
2003	38,94	47,74	20,79	39,78
2004	47,00	58,02	29,58	49,02
2005	46,64	55,39	29,90	48,26
2006	57,36	69,93	38,96	58,04
2007	76,38	83,20	51,75	64,99
2008	74,59	76,01	45,34	64,93
2009	86,85	91,56	50,30	71,18
2010	86,56	82,96	56,27	65,39
2011	79,76	76,09	49,52	64,76
2012	91,19	94,90	56,58	69,22

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z UNCTAD i Banku Światowego (dostęp: 28.07.2014).

2. Średnie wykształcenie jako czynnik determinujący napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do państw Europy Środkowej w świetle literatury przedmiotu i danych empirycznych

Celem tej części opracowania jest analiza badanego czynnika determinującego BIZ na podstawie literatury przedmiotu, tj. analiza wcześniejszych prac na temat wpływu poziomu edukacji na BIZ. Następnie zostanie zbadana struktura siły roboczej w badanych gospodarkach pod względem edukacji.

Z teoretycznego punktu widzenia poziom edukacji siły roboczej w kraju goszczącym inwestycje ma nie tylko pozytywny wpływ na rozwój danej gospodarki, lecz także może przyczynić się do zwiększenia poziomu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tym kraju⁶. Dodatkowo poziom edukacji i umiejętności siły roboczej danego kraju

⁶ P. Nunnemkamp, *Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?*, Kiel Institute for World Economy, Kiel Working Paper 1122, 2002, s. 35–36.

goszczącego mają wpływ na rodzaj i typ badanych inwestycji z zagranicy⁷. Przedstawione wnioski teoretyczne zostały potwierdzone empirycznie, np. przez K. Carstensen i F. Toubala, którzy, badając napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych do środkowoeuropejskich gospodarek w latach 1993–1999, doszli do jednoznacznej konkluzji, że poziom edukacji siły roboczej ma silny i pozytywny wpływ na napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych⁸. Do podobnych wniosków, również drogą ekonometryczną, doszli A. Razin, Y. Rubinstein i E. Sadka⁹.

Ponieważ słuszność edukacji jako czynnika determinującego napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych została już udowodniona zarówno w ujęciu teoretycznym, jak i empirycznym, następnym pytaniem, na które należy odpowiedzieć, wykorzystując literaturę przedmiotu zajmującą się tą determinantą, jest sposób jej mierzenia. C.J. Buch, J. Kleinert i F. Toubal mierzą poziom edukacji za pomocą liczby uczniów w szkołach podstawowych, średnich i wyższych¹⁰. Wspomniani wcześniej A. Razin, Y. Rubinstein i E. Sadka, mierzą poziom edukacji za pomocą średniej liczby lat poświęconych edukacji (*average years of schooling*)¹¹. Koncentrując się na wykształceniu wyższym, C. Perugini, F. Pompei i M. Signorelli użyli jako miary populacji w wieku i powyżej 15 lat ze średnim i wyższym średnim wykształceniem oraz populacji w wieku i powyżej 15 lat z wykształceniem trzeciego stopnia – dane oczywiście zostały znormalizowane poprzez podanie ich jako odsetek całej populacji¹². Ponieważ edukacja sama w sobie jest używana jako sposób mierzenia dla umiejętności, wykwalifikowania, siły roboczej, niektórzy badacze decydują się rozdzielić te dwie zmienne opisujące siłę roboczą dostępną w kraju goszczącym BIZ. Opracowaniem, w którym takie rozróżnienie jest widoczne, jest praca B.A. Blonigena i J. Piger, gdzie autorzy używają miernika opisanego przez A. Razina, Y. Rubinsteina i E. Sadkę¹³ w celu mierzenia poziomu edukacji w kraju inwestującym i kraju goszczącym oraz osobnego pomiaru poziomu wykwalifikowania siły roboczej w tych gospodarkach¹⁴. W anali-

⁷ H. Ali, I.S. Chaudhary, A. Tasneem, *Human Capital as Determinant of Foreign Direct Investment (FDI) in Pakistan*, „Middle-East Journal of Scientific Research” 2013, vol. 17, no. 7, s. 879.

⁸ K. Carstensen, F. Toubal, *Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: A Dynamic Panel Analysis*, Kiel Institute for World Economics Working Paper 1143, 2003, s. 13.

⁹ A. Razin, Y. Rubinstein, E. Sadka, *Fixed Costs and FDI: The Conflicting Effects of Productivity Shocks*, National Bureau of Economic Research Working Paper 10864, 2004, s. 24.

¹⁰ C.J. Buch, J. Kleinert, F. Toubal, *Where Enterprises Lead, people Follow? Links between Migration and German FDI*, Kiel Working Paper 1190, 2003, s. 17.

¹¹ A. Razin, Y. Rubinstein, E. Sadka, *Fixed Costs and FDI...*, op.cit., s. 17.

¹² C. Perugini, F. Pompei, M. Signorelli, *FDI, R&D and Human Capital in the Central and Eastern European Countries*, artykuł przygotowany na konferencję „National Innovation Systems and FDI in Central Eastern Europe: The Role of Technology Transfer, the Impact on Regional Development and Economic Convergence”, 30.06. – 2.07.2005, s. 4.

¹³ A. Razin, Y. Rubinstein, E. Sadka, *Fixed Costs and FDI...*, op.cit., s. 17.

¹⁴ B.A. Blonigen, J. Piger, *Determinants of Foreign Direct Investment*, National Bureau of Economic Research Working Paper 16704, 2011, s. 37.

zie dokonanej za pomocą *Bayesian Model Averaging* B.A. Blonigen i J. Piger badają prawdopodobieństwo, że dana zmienna będzie pomocna w wyjaśnianiu fenomenu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Autorzy pokazują, że zmienne opisujące wykształcenie siły roboczej mają przypisane większe prawdopodobieństwo niż te związane z poziomem edukacji¹⁵. Przy analizie tej pracy warto również zauważyć, że autorzy nie tylko biorą pod uwagę opisane powyżej mierniki, ale również różnice pomiędzy ich wartościami w krajach inwestujących i otrzymujących podniesione do kwadratu oraz ich interakcje z różnicą poziomów produktów krajowych brutto (również podniesionych do kwadratu) i otwartością na handel zagraniczny¹⁶. Przedstawiona różnorodność doboru mierników poziomu edukacji jest spowodowana trudnością adekwatnego pomiaru poziomu kapitału ludzkiego, co wynika z efektów zewnętrznych i efektów pochodnych poziomu edukacji¹⁷.

Tabela 2. Procent siły roboczej mającej wykształcenie podstawowe

	Czechy	Węgry	Polska	Słowacja
1997	10,95	23,90	19,50	19,20
1998	10,40	20,10	18,10	11,90
1999	10,10	16,10	17,20	10,40
2000	10,30	18,40	15,60	9,40
2001	10,30	18,30	15,50	8,90
2002	8,80	17,60	14,50	8,70
2003	8,20	16,30	13,40	8,50
2004	7,90	15,40	12,60	8,80
2005	7,20	15,30	11,50	8,30
2006	7,20	14,60	10,50	7,80
2007	7,10	14,10	10,10	7,20
2008	6,80	14,10	9,40	6,70
2009	6,50	13,70	8,70	5,90
2010	6,00	13,60	8,10	6,10
2011	5,60	13,00	7,80	5,80
2012	5,60	12,80	7,60	5,90

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Banku Światowego (dostęp: 28.07.2014).

¹⁵ Ibidem, s. 40–47.

¹⁶ Ibidem, s. 37–38.

¹⁷ H. Ali, I.S. Chaudhary, A. Tasneem, *Human Capital...*, op.cit., s. 879.

Biorąc pod uwagę powyższą dyskusję, temat tego badania nie tylko wydaje się być interesujący, lecz także wypełni lukę w literaturze, powstałą na skutek małego zainteresowania edukacją w badanych gospodarkach – zwłaszcza w najnowszej literaturze dotyczącej determinantów bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Powyższa dyskusja dowodzi również słuszności wyboru miernika zmiennej niezależnej leżącej w centrum zainteresowania tego badania (tj. odsetek siły roboczej z podstawowym/średnim/wyższym wykształceniem).

W każdym z badanych krajów siła robocza mająca tylko edukację podstawową stanowi najmniejszy procent siły roboczej ogółem i w każdej z badanych gospodarek ten odsetek maleje z czasem – Czechy: 10,95% w 1997 r., 5,6% w 2012 r., Węgry odpowiednio: 23,9%, 12,8%, Polska: 19,5%, 7,6%, Słowacja: 19,2%, 5,9%. Podobnie jak zmiany w napływie badanych inwestycji tak i w przypadku zmniejszenia odsetka siły roboczej mającej tylko wykształcenie podstawowe Słowacja jest liderem grupy (spadek o 13,3 punktów procentowych), co pozwoliło jej osiągnąć poziom bliski temu obserwowanemu w Czechach – kraju, w którym opisywany odsetek jest (poza 2009 r.) najniższy dla grupy w całym badanym okresie.

Tabela 3. Procent siły roboczej mającej wykształcenie średnie

	Czechy	Węgry	Polska	Słowacja
1997	78,35	62,10	66,50	36,70
1998	78,60	64,90	70,40	77,20
1999	78,60	67,10	70,70	79,30
2000	77,80	65,40	72,10	80,00
2001	77,40	65,30	71,80	80,10
2002	78,80	65,70	72,00	80,20
2003	79,20	65,90	71,10	79,30
2004	78,90	64,70	70,30	78,10
2005	79,10	64,50	69,60	77,20
2006	78,60	65,00	69,00	77,10
2007	78,50	65,20	68,40	77,60
2008	77,90	63,90	68,00	77,60
2009	77,20	63,80	66,80	77,50
2010	76,50	63,80	65,60	75,70
2011	75,40	63,00	64,90	74,50
2012	74,40	62,70	64,30	74,40

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Banku Światowego (dostęp: 28.07.2014).

Odnosnie do siły roboczej mającej wykształcenie średnie (tabela 3) bardzo ciekawym zjawiskiem jest fakt, że nie we wszystkich z badanych gospodarek odsetek siły roboczej z tym wykształceniem rośnie – dzieje się tak tylko na Węgrzech (62,1% w 1997 r., 62,7% w 2012 r.) i na Słowacji (36,7%, 74,4%), natomiast w Czechach i w Polsce odsetek ten maleje z biegiem czasu (odpowiednio: 78,35%, 74,4% i 66,5%, 64,3%). Tak jak wcześniej gospodarką, w której obserwujemy największy postęp pod względem edukowania siły roboczej na drugim szczeblu edukacji, jest Słowacja, gdzie badany odsetek wzrósł w latach 1997–2012 o imponujące 37,7 punktów procentowych. Warto tu jednak zauważyć, że na Słowacji nastąpił niespotykany skok w odsetku siły roboczej ze średnim wykształceniem z 36,7% w 1997 r. do 77,2% w 2012 r. Gdyby zmiana była liczona od 1998 r., to: (a) we wszystkich z badanych gospodarek odsetek siły roboczej ze średnim wykształceniem by zmalał; (b) Polska jest krajem, w którym ta negatywna zmiana była największa (6,1 punktów procentowych).

Tabela 4. Procent siły roboczej mającej wykształcenie wyższe

	Czechy	Węgry	Polska	Słowacja
1997	10,55	14,00	13,90	44,00
1998	10,70	15,00	11,50	10,90
1999	11,20	16,50	12,20	10,30
2000	11,80	16,20	12,30	10,60
2001	12,20	16,40	12,70	10,90
2002	12,40	16,70	13,50	11,10
2003	12,50	17,90	15,50	12,20
2004	13,10	19,90	17,00	13,10
2005	13,70	20,20	18,90	14,50
2006	14,10	20,40	20,40	15,10
2007	14,40	20,60	21,50	15,10
2008	15,30	21,90	22,60	15,70
2009	16,30	22,50	24,50	16,60
2010	17,50	22,70	26,30	18,30
2011	19,00	23,90	27,20	19,70
2012	20,00	24,50	28,20	19,80

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Banku Światowego (dostęp: 28.07.2014).

W badanej grupie państw największy odsetek siły roboczej, która ma najwyższy poziom edukacji (tj. wyższe wykształcenie – tabela 4) w 2012 r., jest w Polsce (28,2%, 13,9% w 1997 r.). Badany odsetek zwiększył się w każdym z badanych krajów Europy Środkowej (Czechy: 10,55% w 1997 r., 20% w 2012 r., Węgry: 14%, 24,5%) za

wyjątkiem Słowacji, gdzie nastąpił spadek z 44% w 1997 r. do 19,8% w 2012 r. (tj. spadek o 24,2 punkty procentowe). Sytuacja Słowacji jest bardzo ciekawa, ponieważ, jak pokazują dane, w 1997 r. odsetek siły roboczej posiadającej wyższe wykształcenie był ponad trzy razy taki jak w Polsce, która była drugą pod tym względem z badanych gospodarek – należy tu zaznaczyć, że największy spadek wartości badanej zmiennej na Słowacji nastąpił w 1998 r. w stosunku do roku poprzedniego (z 44% do 10,9%, co może mieć związek ze zmianami polityczno-społecznymi, które zaczęły się referendum w 1997 r. i wyborami parlamentarnymi w 1998 roku), po którym odsetek siły roboczej z wyższym wykształceniem na Słowacji rośnie. W przypadku zmiany badanego okresu na lata 1998–2012 trend byłby jednolity, tj. rosnący, dla odsetka siły roboczej z wyższym wykształceniem w każdej z badanych gospodarek. Prowadząc dyskusję na temat wzrostu odsetka siły roboczej z wyższym wykształceniem, należy zauważyć, że największy wzrost (zwłaszcza w Polsce) został odnotowany po 2007 r., co pozwala na postawienie hipotezy, iż problemy na rynku pracy wywołane globalnym kryzysem ekonomicznym zmusiły byłych i przyszłych pracowników do zdobycia wyższego wykształcenia celem podniesienia swoich kwalifikacji i atrakcyjności dla potencjalnych pracodawców. Dodatkowo powrót do edukacji był dla wielu ucieczką przed bezrobociem¹⁸.

Powyższa analiza prowadzi do następujących wniosków:

- 1) We wszystkich badanych krajach Europy Środkowej w okresie 1997–2012 obserwuje się zmniejszenie odsetka siły roboczej mającej tylko wykształcenie podstawowe.
- 2) We wszystkich czterech analizowanych tutaj państwach Europy Środkowej największy odsetek stanowią pracownicy ze średnim wykształceniem, ale zgodnie z opisywanymi trendami stopniowo ulega to zmianie na korzyść wyższego wykształcenia.
- 3) Wszystkie z badanych krajów Europy Środkowej odnotowały w latach 1997–2012 znaczny wzrost odsetka siły roboczej posiadającej wyższe wykształcenie.

Przedstawione powyżej wnioski, wynikające z analiz zmian zasobu BIZ i zmian poziomu wykształcenia siły roboczej w badanych państwach Europy Środkowej pozwalają na przejście do kolejnego etapu testowania hipotezy badawczej postawionej na wstępie opracowania, czyli do analizy ekonometrycznej.

¹⁸ Należy tu jednak zauważyć, że zaproponowana hipoteza (której potwierdzenie wybiega poza ramy tego badania) przedstawia tylko jeden z wielu możliwych powodów – innym mogą być fundusze unijne i płynące z nich pieniądze na stypendia dla studentów i nowe programy dla uczelni.

3. Średnie wykształcenie jako czynnik determinujący napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do państw Europy Środkowej – badanie empiryczne

Celem tej części opracowania jest przetestowanie za pomocą narzędzi ekonometrycznych hipotezy głoszącej, iż zwiększenie odsetka siły roboczej mającej średnie wykształcenie w gospodarkach Europy Środkowej miałyby pozytywny wpływ na napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych do tych gospodarek w latach 1997–2012.

Pierwszym etapem badania ekonometrycznego było zebranie danych opisujących czynniki determinujące BIZ. Zmienne te wyłoniono za pomocą analizy literatury tematu¹⁹, a następnie dokonano ich operacjonalizacji, przypisując im odpowiednie miary. Kolejnym krokiem było zbudowanie modelu strukturalnego, którego współczynniki po wyborze odpowiedniej metody zostały następnie oszacowane. Przed analizą otrzymanych wyników, co jest ostatnim krokiem w opisywanym badaniu empirycznym, model i jego współczynniki zostały poddane szeregowi testów pozwalających ocenić jego dopasowanie do badanych zjawisk.

Dane do modelu ekonometrycznego zostały zebrane dla badanych gospodarek (tj. Czechy, Węgry, Polska i Słowacja) dla lat 1997–2012. Rok 1997 został wybrany jako początek badanego okresu, ponieważ jest to pierwszy pełny rok, w którym trzy największe gospodarki badanego regionu były członkami OECD przez pełen rok (tj. Czechy od 21 grudnia 1995 r., Węgry od 7 maja 1996 r. i Polska od 22 listopada 1996 r.). Członkostwo w OECD (podobnie jak członkostwo w Unii Europejskiej²⁰)

¹⁹ Należy tu zaznaczyć, że literatura na temat bezpośrednich inwestycji zagranicznych dostarcza znaczącą liczbę możliwych determinantów tego zjawiska (B.A. Blonigen, J. Piger, *Determinants of Foreign...*, op.cit.; T.S. Eicher, L. Helfman, A. Lenkoski, *Robust FDI Determinants: Bayesian Model Averaging in the Presence of Selection Bias*, „Journal of Macroeconomics” 2012, vol. 34, no. 3), co powoduje, że wybór zmiennych niezależnych jest dyktowany specyficzną parą kraju/krajów inwestującego/inwestujących i kraju/krajów otrzymującego/otrzymujących oraz (w jak najmniejszym możliwym stopniu) subiektywizmem badacza. Pierwsze trzy zmienne niezależne reprezentują trzy główne koncepty ekonomiczne (wielkość/potencjał rynku goszczącego, otwarcie tego rynku na handel zagraniczny i koszt pracy w tej gospodarce), które są widoczne w zdecydowanej większości prac na temat determinantów bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Użycie podaży pieniądza wynika ze znaczącej roli, jaką odgrywa system/klimat finansowy obecny w kraju goszczącym (Przybylska K., *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej. Empiryczna weryfikacja czynników lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Czechach, Polsce i na Węgrzech*, „Zeszyty Naukowe. Seria Specjalna: Monografie”, nr 144, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001, s. 100), a ostatnie dwie zmienne są zmiennymi niezależnymi łączącymi w centrum zainteresowania tego badania.

²⁰ Więcej na temat wpływu członkostwa w Unii Europejskiej na napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych można przeczytać w: T.M. Napiórkowski, *The Impact of Poland's Accession to the European Union on the Country's Foreign Direct Investment*, „Poland Competitiveness Report 2014. A Decade in the European Union”, red. M.A. Weresa, Warsaw School of Economics Press, Warsaw 2014.

odgrywa znaczącą rolę w pozycjonowaniu gospodarek nie tylko jako krajów, które osiągnęły pewien etap rozwoju, lecz także jako gospodarek, w których zagraniczni inwestorzy są traktowani na równi z inwestorami krajowymi (dzięki zastosowaniu zasady *National Treatment Rule*). Natomiast rok 2012 zamyka badany okres, ponieważ jest to ostatni rok, dla którego dostępne są dane statystyczne dotyczące badanej zmiennej zależnej, tj. bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Wspomniane dane zostały zebrane dla następujących zmiennych:

- Skumulowane zasoby bezpośrednich inwestycji bezpośrednich ulokowane w badanych gospodarkach (reprezentowane w modelu przez *BIZ*). Jednostką pomiaru tej zmiennej są mln USD w cenach bieżących przeliczone wg bieżących kursów walutowych. Dane pochodzą z bazy UNCTAD.
- Produkt krajowy brutto badanych gospodarek goszczących (reprezentowany w modelu przez *PKB*). Jednostką pomiaru tej zmiennej są USD w cenach stałych z 2005 r. Dane pochodzą z bazy Banku Światowego.
- Eksport dóbr i usług gospodarek goszczących (reprezentowany w modelu przez *X*). Jednostką pomiaru tej zmiennej są USD w cenach stałych z 2005 r. Dane pochodzą z bazy Banku Światowego.
- Import dóbr i usług gospodarek goszczących (reprezentowany w modelu przez *M*). Jednostką pomiaru tej zmiennej są USD w cenach stałych z 2005 r. Dane pochodzą z bazy Banku Światowego.
- Jednostkowy koszt pracy w gospodarkach goszczących (reprezentowany w modelu przez *JKP*). Jednostką pomiaru tej zmiennej jest indeks OECD, gdzie 2010 = 100. Dane pochodzą z bazy OECD.
- Podaż pieniądza (tj. pieniądze i quasi-pieniądze) w gospodarkach goszczących (reprezentowana w modelu przez *M2*). Zmienna ta jest wyrażona jako procent produktu krajowego brutto danej gospodarki. Dane pochodzą z bazy Banku Światowego.
- Siła robocza z podstawowym wykształceniem w gospodarkach goszczących (reprezentowany w modelu przez *1EDU*). Zmienna ta jest wyrażona jako procent całej siły roboczej. Dane pochodzą z bazy Banku Światowego.
- Siła robocza ze średnim wykształceniem w gospodarkach goszczących (reprezentowany w modelu przez *2EDU*). Zmienna ta jest wyrażona jako procent całej siły roboczej. Dane pochodzą z bazy Banku Światowego.

Opierając się na literaturze przedmiotu dotyczącej determinantów bezpośrednich inwestycji zagranicznych, do każdej z użytych zmiennych niezależnych można przypisać hipotezę opisującą, jak wzrost w danej zmiennej o jedną jednostkę będzie wpływał na badaną zmienną zależną. Na podstawie literatury przedmiotu postawiono następujące hipotezy dotyczące badanych zależności między zmiennymi:

- Wzrost produktu krajowego brutto w badanych gospodarkach pozytywnie wpływał na napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych do badanych krajów w latach 1997–2010 ($\beta_{PKB} > 0$).
- Wzrost sumy eksportu i importu dóbr i usług w badanych gospodarkach miał pozytywny wpływ na napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych do badanych krajów w latach 1997–2010 ($\beta_{X+M} > 0$).
- Wzrost jednostkowego kosztu pracy w badanych gospodarkach miał negatywny wpływ na napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych do badanych krajów w latach 1997–2010 ($\beta_{JKP} < 0$).
- Wzrost podaży pieniądza w badanych gospodarkach miał pozytywny wpływ na napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych do badanych krajów w latach 1997–2010 ($\beta_{M2} > 0$).
- Wzrost siły roboczej z podstawowym wykształceniem w badanych gospodarkach miał pozytywny wpływ na napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych do badanych krajów w latach 1997–2010 ($\beta_{1EDU} > 0$).
- Wzrost siły roboczej ze średnim wykształceniem w badanych gospodarkach miał pozytywny wpływ na napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych do badanych krajów w latach 1997–2010 ($\beta_{2EDU} > 0$).

Tabela 5. Podsumowanie informacji dotyczących zastosowanych zmiennych

Zmienna	Jednostka	Źródło danych	Symbol w modelu	Hipoteza alternatywna
bezpośrednie inwestycje zagraniczne	mIn USD w cenach bieżących przeliczone wg bieżących kursów walutowych	UNCTAD	BIZ	-
produkt krajowy brutto	USD w cenach stałych z 2005 r.	Bank Światowy	PKB	$H_A: \beta_{PKB} > 0$
eksport dóbr i usług	USD w cenach stałych z 2005 r.	Bank Światowy	X	$H_A: \beta_{X+M} > 0$
import dóbr i usług	USD w cenach stałych z 2005 r.	Bank Światowy	M	
jednostkowy koszt pracy	indeks OECD (2005 = 100).	OECD	JKP	$H_A: \beta_{JKP} < 0$
podaż pieniądza	wyrażona jako procek produktu krajowego brutto	Bank Światowy	M2	$H_A: \beta_{M2} > 0$
siła robocza z podstawowym wykształceniem	wyrażona jako procent całej siły roboczej	Bank Światowy	1EDU	$H_A: \beta_{1EDU} > 0$
siła robocza ze średnim wykształceniem	wyrażona jako procent całej siły roboczej	Bank Światowy	1EDU	$H_A: \beta_{2EDU} > 0$

Wszystkie dane zostały pozyskane 28 lipca 2014 r.

Źródło: opracowanie własne.

Poniższe równanie strukturalne przedstawia konstrukcję modelu:

Równanie 1. Równanie strukturalne

$$BIZ_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 PKB_{i,t} + \beta_2 (X + M)_{i,t} + \beta_3 JKP_{i,t} + \beta_4 M2_{i,t} + \beta_5 1EDU_{i,t} + \beta_6 2EDU_{i,t} + \delta_t + \gamma_i + \varepsilon_{i,t}$$

gdzie:

$BIZ_{i,t}$ – skumulowane zasoby BIZ w kraju i w roku t

β_0 – stała

β_a – współczynnik zmiennej niezależnej a , $a = 1, 2, \dots, 6$

$PKB_{i,t}$ – produkt krajowy brutto w kraju i w roku t

$X+M_{i,t}$ – eksport plus import dóbr i usług w kraju i w roku t

$JKP_{i,t}$ – jednostkowy koszt pracy w kraju i w roku t

$M2_{i,t}$ – podaż pieniądza i *quasi* pieniądze w kraju i w roku t

$1EDU_{i,t}$ – siła robocza z podstawowym wykształceniem w kraju i w roku t

$2EDU_{i,t}$ – siła robocza ze średnim wykształceniem w kraju i w roku t

δ_t – stałe efekty czasowe

γ_i – stałe efekty przekrojowe

$\varepsilon_{i,t}$ – reszty

W tym badaniu skumulowany zasób bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w kraju i (gdzie $i =$ Czechy, Węgry, Polska i Słowacja) w roku t (gdzie $t = 1997, 1998, \dots, 2011, 2012$) jako zmienna zależna jest modelowana za pomocą produktu krajowego brutto (PKB)²¹, sumy eksportu i importu ($X+M$, podobnie do tego jak otwartość na handel do swojego modelu wprowadzają I.A. Kerr i V.M. Peter²²), jednostkowego kosztu pracy (JKP), pieniędzy i quasi-pieniądzy ($M2$)²³, siły roboczej z wykształceniem podstawowym ($1EDU$) i średnim ($2EDU$). Ponieważ zmienne użyte w modelu nie zostały poddane transformacjom logarytmicznym, interpretacja oszacowanych współczynników odpowiada ujęciu liniowemu, tj. wzrost w zmiennej niezależnej a spowoduje zmianę w wartości zmiennej zależnej o jej współczynnik, tj. β_a .

Ponieważ zmienne użyte do oszacowania współczynników wspomnianego modelu są zmiennymi niestacjonarnymi, należy zbadać je na istnienie kointegracji. Dwie (Panel PP-Stat. i Panel ADF-Stat., zarówno ważone i nieważone) z czterech

²¹ A.A. Bevean, S. Estrin, *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies*, William Davidson Institute Working Paper 342, 2000, s. 13.

²² I.A. Kerr i V.M. Peter, *The Determinants of Foreign Direct Investment in China*, artykuł przygotowany na konferencję „30th Annual Conference of Economics”, 23–26.09.2001, s. 5.

²³ C.J. Buch, R.M. Kokta, D. Piazzolo, *Does the East Get What Would Otherwise Flow to the South? FDI Diversion in Europe*, Kiel Institute of World Economics Working Paper 1061, 2001, s. 9–10.

tw. statystyk testu wewnątrzgrupowego (tj. testu panelowego, *within-dimension*) Pedroniego²⁴ silnie sugerują istnienie zjawiska kointegracji na 5% poziomie istotności statystycznej (wartości $p < 0.05$, tabela 6).

Tabela 6. Wyniki testów Pedroniego na obecność kointegracji przy hipotezie zerowej o braku zjawiska

Zmienne: BIZ PKB X+M JKP M2 1EDU 2EDU				
	Statystyka	Wartość p	Statystyka ważona	Wartość p
Panel v-Statistic	-1,366	0,914	-2,006	0,978
Panel rho-Statistic	1,669	0,952	1,758	0,961
Panel PP-Statistic	-7,951	0,000	-11,276	0,000
Panel ADF-Statistic	-2,165	0,015	-3,022	0,001

Źródło: obliczenia własne za pomocą programu EViews.

Ponieważ stacjonarność reszt modelu została potwierdzona szeregiem testów na 5% poziomie istotności statystycznej (wartość $p < 0,05$, tabela 7): (a) Levin, Lin i Chu, (b) Im, Pesaran, Shin, (c) ADF-Fisher Chi-sq. i PP-Fisher Chi-sq., nie można odrzucić hipotezy o istnieniu zjawiska kointegracji. Pozwala to na użycie zmiennych w ich oryginalnych formach, tj. bez potrzeby różnicowania w celu pozbycia się niestacjonarności, co przekłada się na ucieczkę od tzw. problemu pozornych regresji. Dzieje się tak, ponieważ niestacjonarności (wspólne trendy) użytych zmiennych „kasują się”²⁵. Dodatkowo potwierdzenie istnienia kointegracji pozwala na stwierdzenie, że istnieje pomiędzy zmiennymi stan równowagi (*equilibrium*) w długim okresie²⁶.

Tabela 7. Wyniki testów na stacjonarność reszt

Metoda	Statystyka	Wartość p	Przekroje	Obserwacje
Hipoteza zerowa: Wspólny <i>unit root</i>				
Levin, Lin & Chu t^*	-2,968	0,001	4	56
Hipoteza zerowa: Indywidualny <i>unit root</i>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-2,344	0,009	4	56
ADF – Fisher Chi-square	19,153	0,014	4	56
PP – Fisher Chi-square	34,559	0,000	4	60

Źródło: obliczenia własne za pomocą programu EViews.

²⁴ P. Pedroni, *Critical Values for Cointegration Tests in Heterogenous Panels with Multiple Regressors*, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Special Issue 0305–9049, 1999.

²⁵ A.H. Studenmund, *Using Econometrics*, Pearson Education, Inc., 2006, s. 440.

²⁶ A. Banerjee, J.L. Carrion-i-Silvestre, *Cointegration in Panel Data with Breaks and Cross-Section Dependence*, European Central Bank Working Paper Series 2006, nr 591, s. 1.

Ponieważ zmienną zależną są skumulowane zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które są bardziej statyczne, tj. odporne na szoki ekonomiczno-społeczne niż przepływy tych inwestycji, zaprezentowane równanie strukturalne przedstawia model statyczny (tj. taki, w którym opóźniona zmienna zależna nie jest użyta jako zmienna niezależna), co z tego wynika, współczynniki mogą być oszacowane za pomocą metody najmniejszych kwadratów²⁷. Zgodnie z literaturą na temat modeli panelowych²⁸ w celu uchwycenia informacji niewyłapanych za pomocą wybranych zmiennych niezależnych użyto stałych efektów przekrojowych i czasowych (ujawnionych w ten sposób również w pracy A. Razina, Y. Rubinsteina i E. Sadki²⁹).

W celu statystycznego uzasadnienia użycia stałych efektów w miejsce efektów losowych zastosowano test *RedundantFixedEffects* z hipotezą zerową twierdzącą o zbędności użytych efektów. Wyniki testu (wartość $p = 0,000$, tabela 8) sugerują odrzucenie postawionej hipotezy zerowej, co stanowi potwierdzenie słuszności użytych efektów, które pozwalają na uchwycenie informacji specyficznych dla każdego z badanych lat i każdej z badanych gospodarek, które nie zostały uchwycone za pomocą użytych zmiennych niezależnych.

Tabela 8. Wyniki testu *RedundantFixedEffects*

Testy	Wartość statystyki	Stopnie swobody	Wartość p
Cross-section F	17,149	(3,39)	0,000
Cross-section Chi-square	53,837	3	0,000
Period F	5,597	(15,39)	0,000
Period Chi-square	73,490	15	0,000
Cross-Section/Period F	10,777	(18,39)	0,000
Cross-Section/Period Chi-square	114,394	18	0,000

Źródło: opracowanie własne za pomocą programu EViews.

Metoda przekątnych White'a (*White's diagonal*) została zastosowana jako metoda kowariancji współczynników, co pozwala na kontrolę zjawiska heteroskedestyczności. Po oszacowaniu (tabela 9) model przyjmuje formę przedstawioną jako Równanie 2.

²⁷ N.C. Leitão, *Foreign Direct Investment: The Canadian Experience*, „International Journal of Economics and Finance” 2010, vol. 2, no. 4.

²⁸ Na przykład J.M. Wooldridge, *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, MIR Press, Londyn 2010.

²⁹ A. Razin, Y. Rubinstein, E. Sadka, *Fixed Costs and FDI...*, op.cit., s. 17.

Równanie 2. Model z oszacowanymi wartościami współczynników

$$BIZ_{i,t} = -147\,279,3 + 0,68 PKB_{i,t} + 0,38(X + M)_{i,t} - 488,03 JKP_{i,t} + 724,47 M2_{i,t} + 2\,519,22 1EDU_{i,t} + 407,76 2EDU_{i,t}$$

gdzie:

$BIZ_{i,t}$ – skumulowane zasoby BIZ w kraju i w roku t

$PKB_{i,t}$ – produkt krajowy brutto w kraju i w roku t

$X+M_{i,t}$ – eksport plus import dóbr i usług w kraju i w roku t

$JKP_{i,t}$ – jednostkowy koszt pracy w kraju i w roku t

$M2_{i,t}$ – podaż pieniądza i *quasi* pieniądze w kraju i w roku t

$1EDU_{i,t}$ – siła robocza z podstawowym wykształceniem w kraju i w roku t

$2EDU_{i,t}$ – siła robocza ze średnim wykształceniem w kraju i w roku t

Źródło: obliczenia własne za pomocą programu EViews.

Tabela 9. Wyniki oszacowania modelu

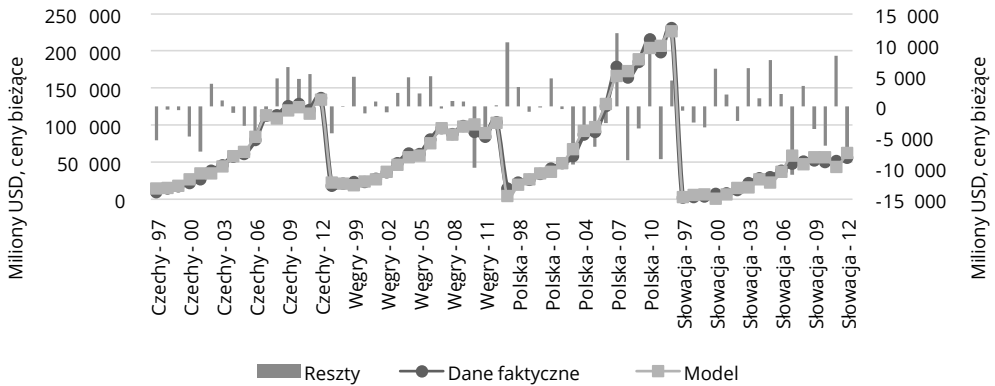
Zmienna niezależna	Współczynnik	Odchylenie standardowe	Statystyka t	Wartość p
C	-147279,3	52901,22	-2,784	0,008
PKB	0,683	0,104	6,561	0,000
X+M	0,376	0,137	2,750	0,009
JKP	-488,035	180,618	-2,702	0,010
M2	742,465	263,956	2,813	0,008
1EDU	2519,221	1189,780	2,117	0,041
2EDU	407,758	241,585	1,688	0,099
R-kwadrat	0,991	Statystyka F		181,294
Skorygowane R-kwadrat	0,986	Prob. (Statystyka F)		0,000

Źródło: opracowanie własne za pomocą programu EViews.

Model wyjaśnia 99,11% wahań w zmiennej zależnej (R-kwadrat = 0,991 – przy równie wysokiej skorygowanej wersji tej statystyki, 0,986). Model jest statystycznie lepszy w wyjaśnianiu zmian w zmiennej zależnej niż model zbudowany na średnich wartościach, co potwierdza fakt, iż Prob. (Statystyka F) = 0,000.

Jak widać na wykresie 2, przedstawiającym dane faktyczne i wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych oszacowane za pomocą modelu, obie serie są praktycznie identyczne. Dodatkowo wyniki testu Jarque-Bera na normalny rozkład reszt (Statystyka Jarque-Bera = 0,3148, Prob. (Stat. Jarque-Bera) = 0,854) pozwalają na stwierdzenie, iż reszty modelu mają normalny rozkład.

Wykres 2. Zasoby BIZ: dane faktyczne, oszacowane (lewa oś) i reszty (prawa oś)



Źródło: opracowanie własne za pomocą programu EViews.

Wszystkie z użytych zmiennych niezależnych mają oczekiwane znaki i ich oszacowane współczynniki są statystycznie istotnie na 1% (dla GDP , $X+M$, $M2$), na 5% (dla ULC , $IEDU$) i na 10% (dla $2EDU$) poziomie istotności statystycznej. Oszacowane współczynniki można zinterpretować, *ceteris paribus*, w następujący sposób:

- Wzrost PKB w krajach Europy Środkowej o 1 mln USD (w cenach z 2005 r.) przełożył się na wzrost zasobu BIZ w latach 1997–2012 do tych gospodarek o 68 274,7 USD.
- Wzrost sumy eksportu i importu w krajach Europy Środkowej o 1 mln USD (w cenach z 2005 r.) przełożył się na wzrost zasobu BIZ w latach 1997–2012 do tych gospodarek o 37 576,5 USD.
- Wzrost jednostkowego kosztu pracy w krajach Europy Środkowej o jeden punkt przełożył się na spadek zasobu BIZ w latach 1997–2012 do tych gospodarek o 488,03 mln USD.
- Wzrost wartości pieniądza i quasi-piędąza wyrażonego jako procent PKB w krajach Europy Środkowej o 1 punkt procentowy przełożył się na wzrost zasobu BIZ w latach 1997–2012 do tych gospodarek o 742,46 mln USD.
- Wzrost odsetka siły roboczej z podstawowym wykształceniem w krajach Europy Środkowej o 1 punkt procentowy przełożył się na wzrost zasobu BIZ w latach 1997–2012 do tych gospodarek o 2 519,22 mln USD.
- Wzrost odsetka siły roboczej ze średnim wykształceniem w krajach Europy Środkowej o 1 punkt procentowy przełożył się na wzrost zasobu BIZ w latach 1997–2012 do tych gospodarek o 407,76 mln USD.

Odnośnie do zmiennej niezależnej będącej w centrum tego badania ($2EDU$) można powiedzieć, że postawiona hipoteza badawcza zakładająca pozytywny wpływ

średniego wykształcenia na wielkość zasobów BIZ w badanych gospodarkach została potwierdzona.

Podsumowanie

Celem tego badania było znalezienie odpowiedzi na postawione pytanie badawcze: Jaka jest rola średniego wykształcenia siły roboczej w przyciąganiu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Czech, Węgier, Polski i Słowacji, tj. krajów Europy Środkowej, w latach 1997–2012? Pierwszym krokiem było zbadanie tego tematu za pomocą istniejącej literatury teoretycznej i empirycznej, co uzasadniło temat badania i znaczenie edukacji siły roboczej jako czynnika determinującego badaną zmienną zależną i pozostałe wybrane zmienne, które zostały użyte do budowy statycznego modelu ekonometrycznego. Zmienną zależną w modelu był skumulowany zasób bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Czechach, na Węgrzech, w Polsce i na Słowacji w latach 1997–2012, a współczynniki zostały oszacowane za pomocą metody najmniejszych kwadratów ze stałymi efektami przekrojowymi i czasowymi.

Współczynniki wszystkich z użytych zmiennych niezależnych są statystycznie istotnie na poziomach istotności statystycznej od 1% do 10% i mają znaki zgodne z hipotezami sformułowanymi na podstawie analizy literatury przedmiotu.

Biorąc powyższe pod uwagę, można powiedzieć, że hipoteza badawcza, głosząca, że wzrost odsetka siły roboczej posiadającej średnie wykształcenie w gospodarkach Europy Środkowej ma pozytywny wpływ na napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych do tych krajów w latach 1997–2012, została potwierdzona.

To badanie, jak każde, ma swoje ograniczenia. Najważniejszym z ograniczeń, które występują w wielu badaniach ekonometrycznych, jest subiektywizm autora, który jest najbardziej widoczny w wyborze nie tyle determinantów bezpośrednich inwestycji zagranicznych, co w wyborze zmiennych je reprezentujących (np. potencjał rynku w kraju goszczącym może być mierzony za pomocą produktu krajowego brutto, ale również za pomocą jego wielu transformacji, np. *per capita*). Kolejne ograniczenie tego badania wynika z użycia danych panelowych, tj. dla grupy krajów, co pozwala na konkluzje dotyczące całej grupy, a tylko ograniczone wnioski dla każdej z badanych gospodarek z osobna.

Dalsze badania dotyczące roli wykształcenia siły roboczej w krajach otrzymujących BIZ można poświęcić na przykład przyczynom zmian, jakie nastąpiły na Słowacji w latach 1997–1998 w odsetku siły roboczej ze średnim i z wyższym wykształceniem. Kolejnym ciekawym tematem jest rola wykształcenia trzeciego stopnia w badanych krajach, ponieważ większość inwestycji w tych gospodarkach nie skupia się na sektorach czy gałęziach, w których jest potrzebna wysoko wyedukowana siła robocza.

Warto byłoby zbadać, czy opisany wcześniej wzrost odsetka siły roboczej posiadającej wykształcenie trzeciego stopnia przekłada się pozytywnie na napływające BIZ. Pytania te mogą być wstępem do dalszej analizy związków BIZ z poziomem wykształcenia siły roboczej.

Powyższa analiza nasuwa ciekawe wnioski, które mogą zostać wykorzystane przez polityków gospodarczych odpowiedzialnych za kształtowanie atrakcyjności badanych gospodarek dla inwestorów z zagranicy. Po pierwsze, inwestycje w edukację pierwszego stopnia powinny stać się priorytetem jako inwestycje w tzw. punkt startowy do zdobycia wyższych poziomów edukacji. Po drugie, kontrolowany wzrost pieniądza i quasi-piędądza powinien mieć miejsce, gdyż sugeruje on większe zaawansowanie systemu finansowego kraju goszczącego, co przekłada się pozytywnie na atrakcyjność dla zagranicznych inwestorów³⁰. Po trzecie, badane gospodarki nie mogą sobie pozwolić na wzrost kosztów pracy – zwłaszcza do czasu, gdy nie będą gotowe na przeorientowanie profilu wytwarzania na branże o wyższym poziomie zaawansowania technologicznego. Do tego procesu przeorientowania na bardziej zaawansowane technologicznie branże są konieczne inwestycje w edukację drugiego stopnia, co przejawia się w zwiększeniu odsetka ludności ze średnim wykształceniem. Wzrost produktu krajowego brutto i wzrost handlu zagranicznego badanych gospodarek również przyczynia się do zwiększenia skumulowanego stanu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ale w zdecydowanie mniejszym stopniu niż pozostałe zmienne testowane w modelu ekonometrycznym.

Bibliografia

- Ali H., Chaudhary I.S., Tasneem A., *Human Capital as Determinant of Foreign Direct Investment (FDI) in Pakistan*, „Middle-East Journal of Scientific Research” 2013, vol. 17, no. 7.
- Banerjee A., Carrion-i-Silvestre J.L., *Cointegration in Panel Data with Breaks and Cross-Section Dependence*, European Central Bank Working Paper Series 2006, nr 591.
- Bank Światowy, 2014, <http://databank.worldbank.org/> (dostęp: 28.07.2014).
- Bank Światowy, 2015, <http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TERT.ZS> (dostęp: 8.01.2015).
- Bank Światowy, 2015, <http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN> (dostęp: 8.01.2015).
- Bevan A.A., Estrin S., *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies*, William Davidson Institute Working Paper 342, 2000.
- Blonigen B.A., Piger J., *Determinants of foreign Direct Investment*, National Bureau of Economic Research Working Paper 16704, 2011.

³⁰ C.J. Buch, R.M. Kokta, D. Piazzolo, *Does the East Get...*, op.cit., s. 10.

- Buch C.J., Kokta R.M., Piazzolo D., *Does the East Get What Would Otherwise Flow to the South? FDI Diversion in Europe*, Kiel Institute of World Economics Working Paper 1061, 2001.
- Buch C.J., Kleinert J., Toubal F., *Where Enterprises Lead, people Follow? Links between Migration and German FDI*, Kiel Working Paper 1190, 2003.
- Carstensen K., Toubal F., *Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: A Dynamic Panel Analysis*, Kiel Institute for World Economics Working Paper 1143, 2003.
- Eicher T.S., Helfman L., Lenkoski A., *Robust FDI Determinants: Bayesian Model Averaging in the Presence of Selection Bias*, „Journal of Macroeconomics” 2012, vol. 34, no. 3.
- Júlio R., Pinheiro-Alves R., Tavares J., *Foreign Direct Investment and Institutional Reform: Evidence and an Application to Portugal*, Banco de Portugal Working Papers 06, 2013.
- Kerr I.A., Peter V.M., *The Determinants of Foreign Direct Investment in China*, artykuł przygotowany na konferencję „30th Annual Conference of Economics”, 23–26.09.2001.
- Leitão N.C., *Foreign Direct Investment: The Canadian Experience*, „International Journal of Economics and Finance” 2010, vol. 2, no. 4.
- Napiórkowski T.M., *The Impact of Poland's Accession to the European Union on the Country's Foreign Direct Investment*, „Poland Competitiveness Report 2014. A Decade in the European Union”, red. M.A. Weresa, Warsaw School of Economics Press, Warsaw 2014.
- Nunnenkamp P., *Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?*, Kiel Institute for World Economy, Kiel Working Paper 1122.
- OECD, 2014, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PDBI_I4 (dostęp: 28.07.2014).
- Pedroni P., *Critical Values for Cointegration Tests in Heterogeneous Panels with Multiple Regressors*, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Special Issue 0305–9049, 1999.
- Perugini C., Pompei F., Signorelli M., *FDI, R&D and Human Capital in the Central and Eastern European Countries*, artykuł przygotowany na konferencję „National Innovation Systems and FDI in Central Eastern Europe: The Role of Technology Transfer, the Impact on Regional Development and Economic Convergence”, 30.06. – 2.07.2005.
- Przybylska K., *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej. Empiryczna weryfikacja czynników lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Czechach, Polsce i na Węgrzech*, „Zeszyty Naukowe. Seria Specjalna: Monografie”, nr 144, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001.
- Razin A., Rubinstein Y., Sadka E., *Fixed Costs and FDI: The Conflicting Effects of Productivity Shocks*, National Bureau of Economic Research Working Paper 10864, 2004.
- Studenmund A.H., *Using Econometrics*, Pearson Education, Inc., 2006.
- UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, United Nations, New York and Geneva 2007.
- UNCTAD, 2014, http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF_ActivePath=P,5,27&sRF_Expanded=P,5,27 (dostęp: 28.07.2014).

- Weresa M.A., Napiórkowski T.M., *Poland's Investment Attractiveness*, „Poland Competitiveness Report 2012. Focus on Education”, red. M.A. Weresa, Warsaw School of Economics Press, Warsaw 2012.
- Wooldridge J.M., *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, MIR Press, Londyn 2010.
- WTO, *Principles of the Trading System*, http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm.

THE ROLE OF LABOR FORCE EDUCATION IN ATTRACTING FOREIGN DIRECT INVESTMENT TO CENTRAL EUROPEAN ECONOMIES FROM 1997 TO 2012

SUMMARY

The goal of this research is to determine the role that has been played by the secondary education of the labor force in attracting foreign direct investment to the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia from 1997 to 2012. The main research method used is a static econometric model, which is based on panel data. Model's coefficients – supported by cross-section and period fixed effects – have been estimated with the Ordinary Least Squares method. The results of the research prove the existence of positive cause-and-effect relationship between the percentage of labor force with secondary education (the independent variable) and foreign direct investments (the dependent variable) to the researched economies from 1997 to 2012.

Key words: foreign direct investment, education

INSTYTUCJONALNE UWARUNKOWANIA ROZWOJU USŁUG W CHMURZE

STRESZCZENIE

W opracowaniu zostały zaprezentowane różnego rodzaju instytucje mające wpływ na rozwój rynku usług w chmurze. Przedstawiono także proces standaryzacji oraz harmonizacji przepisów i standardów dotyczących *cloud computing*.

Na wstępie opracowania opisano uwarunkowania rozwoju rynku usług w chmurze. Następnie zaprezentowano definicję, rodzaje i korzyści płynące z wykorzystania usług w chmurze. W dalszej kolejności analizie poddano zagadnienie funkcji instytucji formalnych i nieformalnych. Następnie poruszono zagadnienie instytucji formalnych i nieformalnych w odniesieniu do rynku usług w chmurze w Polsce oraz zagadnienie zaufania jako rezultatu oddziaływania instytucji. Wnioski płynące z całości opracowania zostały zawarte w jego podsumowaniu.

Słowa kluczowe: *cloud computing*, chmura obliczeniowa, instytucje formalne, instytucje nieformalne, regulacja

Wstęp

Instytucje odgrywają istotną rolę w rozwoju rynku i działających na nim podmiotów. Mogą stymulować lub też ograniczać ich funkcjonowanie. Istotna dla rozwoju rynku jest wzajemna spójność pomiędzy instytucjami formalnymi i nieformalnymi.

Zagadnienie to nabiera szczególnego znaczenia w przypadku usług w chmurze ze względu na fakt, iż instytucje regulujące ich funkcjonowanie, w znacznej mierze dopiero się kształtują. W różnych gremiach trwają prace zmierzające do standaryzacji i harmonizacji istniejących przepisów i norm.

Bezpośrednią przesłanką podjęcia tematu tego opracowania są z jednej strony indywidualne zainteresowania jego autora, z drugiej natomiast istotność poruszanej tematyki zarówno z teoretycznego, jak i praktycznego punktu widzenia. W ujęciu teoretycznym niniejszy tekst może stać się przyczynkiem do dyskusji na temat instytucjonalnych uwarunkowań rozwoju usług IT na przykładzie usług w chmurze. W aspekcie praktycznym może stać się użyteczny w ocenie skutków regulacji dotyczących usług w chmurze i podjęcia działań odnośnie do sposobu jego dalszej regulacji.

Celem opracowania jest zaprezentowanie instytucji formalnych i nieformalnych mających wpływ na rozwój usług w chmurze.

1. Uwarunkowania rozwoju usług w chmurze

Szereg czynników wpływa pozytywnie na rozwój rynku usług w chmurze, inne zaś negatywnie. Czynniki te można określić mianem uwarunkowań mających wpływ na rozwój tego rynku.

Do katalogu czynników tworzących sprzyjające warunki dla rozwoju rynku tych usług w poszczególnych państwach organizacja Business Software Alliance zalicza: zapewnienie prywatności, promowanie bezpieczeństwa, zwalczanie cyberprzestępczości, ochronę własności intelektualnej, zapewnienie przepływu danych i zharmonizowanie globalnych przepisów, promowanie wolnego handlu, umacnianie infrastruktury informatycznej¹.

Jednocześnie Komisja Europejska wskazała na czynniki będące barierami rozwoju rynku tych usług:

- mnogość norm – powodująca wzrost niepewności co do tego, których norm należy przestrzegać w celu zapewnienia interoperacyjności formatów danych, pozwalającej na przenoszenie danych; problemy dotyczą też kwestii zakresu niezbędnych środków ochronnych wobec danych osobowych,
- problemy z umowami – np. w kwestii odpowiedzialności w sytuacji zakłóceń w świadczeniu usług, przerw, utraty danych, własności danych utworzonych w aplikacjach działających w chmurze, rozstrzygnięcia sporów,
- rozdrobnienie jednolitego rynku cyfrowego – przede wszystkim w kontekście zróżnicowanych ram prawnych, a także niepewności co do prawa właściwego. Poprzez to, że usługi w chmurze często podlegają wielu jurysdykcjom, pojawiają

¹ 2013 BSA Global Cloud COMPUTING Scorecard. A Clear Path to Progress, s. 3, <http://cloudscorecard.bsa.org/2013/index.html> (dostęp: 22.06.2015).

się obawy dotyczące zaufania i bezpieczeństwa w obszarach, takich jak ochrona danych, ochrona konsumentów, umowy czy prawo karne².

Zasygnalizowane przez Komisję problemy można określić mianem czynników instytucjonalnych, które wiążą się z zagadnieniem regulacji rynku usług w chmurze. Problemy te dotyczą osiągnięcia właściwej proporcji pomiędzy regulacją tego rynku za pomocą instytucji formalnych w stosunku regulacji za pomocą instytucji nieformalnych, osiągnięcia odpowiedniej proporcji pomiędzy państwem a rynkiem, pozwalającej na dynamiczny rozwój usług IT w chmurze. Kwestii tej zostały poświęcone dalsze strony niniejszego opracowania.

2. Definicja, rodzaje i korzyści usług w chmurze

Na wstępie niniejszego opracowania zostały zdefiniowane i opisane kluczowe z jego perspektywy zagadnienia. Głównym zagadnieniem są usługi w chmurze, określane z języka angielskiego mianem *cloud computing*. Można odnaleźć różnego rodzaju charakterystykę tych usług. Są one definiowane m.in. jako:

- „oferowanie pewnych informatycznych usług za pomocą sieciowej infrastruktury”³,
- „usługi (serwisy) obliczeniowe oferowane przez zewnętrzne podmioty i dostępne na życzenie w dowolnym momencie, skalujące się dynamicznie w odpowiedzi na zmieniające się zapotrzebowanie”⁴,
- model „umożliwiający dostęp przez internet do współdzielonej puli zasobów obliczeniowych (np. sieci, serwerów, pamięci masowych, aplikacji i usług), są one konfigurowalne, dostępne »na życzenie«, mogą być szybko alokowane i zwalniane przy minimalnej interakcji użytkownika czy dostawcy usług”⁵.

Inne definicje *cloud computing* występujące współcześnie zostały przedstawione w tabeli 1.

² Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z 27.09.2012 w sprawie wykorzystania potencjału chmury obliczeniowej w Europie (KOM (2012) 529), zwany dalej komunikatem w sprawie potencjału chmury w Europie, s. 6.

³ B Wit, M. Juszczak, *Technologie mobilne, przetwarzanie w chmurze obliczeniowej – nowe narzędzia, nowe możliwości*, PTI, Lublin 2012, s. 104.

⁴ A. Mateos, J. Rosenberg, *Chmura obliczeniowa. Rozwiązania dla biznesu*, Helion, Gliwice 2011, s. 26.

⁵ M. Nowicka, *Cloud computing – nowy model biznesowy wykorzystujący outsourcing IT poprzez Internet*, <http://www.praktycznateoria.pl/cloud-computing> (dostęp: 31.08.2014).

Tabela 1. Przegląd definicji *cloud computing*

Autor	Definicja
National Institute of Standards and Technology – NIST	<i>Cloud computing</i> jest modelem umożliwiającym wygodny, na żądanie, dostęp do sieci, do wspólnej puli konfigurowalnych zasobów obliczeniowych (np. sieci, serwerów, pamięci masowej, aplikacji i usług), które mogą być szybko uruchamiane i zamykane przy minimalnym wysiłku zarządzania czy interakcji z usługodawcą
Dale Vile, Freeform Dynamics	<i>Cloud computing</i> jest efektem ewolucji dynamicznej zwirtualizowanej infrastruktury, która pozwala nam myśleć raczej w kategoriach pul zasobów niż poszczególnych komponentów IT. To z kolei otwiera drogę do dostarczania zasobów obliczeniowych jako użyteczności
Frost & Sullivan	<i>Cloud computing</i> może być zdefiniowane jako elastyczne i skalowalne środowisko informatyczne, w którym usługodawcy technologii wykorzystują wirtualizację do tworzenia i dystrybucji zasobów obliczeniowych dla klientów na zasadzie – dokładnie według potrzeb – poprzez sieć prywatną lub publiczną, gdzie wycena odbywa się na podstawie użyteczności
Bruce Richardson, AMR Research	<i>Cloud computing</i> to kolejna generacja oprogramowania jako usługi, w którym kompletne środowisko oprogramowania jest licencjonowane jako subskrypcja od dostawcy oprogramowania. Nisko kosztowa, bezpieczna, niezawodna infrastruktura hardwareowa IT jest wypożyczana na żądanie i używana do przetwarzania danych. Klient ma pełną kontrolę nad własnym bezpieczeństwem i prywatnością w środowisku IT, przy bardzo niskich kosztach i bez konieczności nabywania i zarządzania własnym centrum danych. Można szybko skalować zasoby informatyczne w górę lub w dół, w zależności od potrzeb związanych z przetwarzaniem danych. I [klient] ma pełną swobodę, w dostosowywaniu rozwiązań, uaktualnień i wszystkich innych elementów środowiska IT
Mark Bowker, Enterprise Strategy Group	<i>Cloud computing</i> jest niczym więcej niż modelem usługowym, gdzie obciążenia biznesowe są rozmieszczone (...), a firmy płacą tylko za to, co konsumują. Zamiast zakupu serwerów, magazynowania danych i innego sprzętu IT, firma po prostu kupuje zestaw pokręteł i wskaźników, dzięki którym klient dostosowuje do swoich potrzeb wydajność, dostępność, ochronę danych i bezpieczeństwo, na podstawie wymagań biznesowych, niezależnie od aktualnej lokalizacji fizycznej aplikacji i danych
Haag i Cumming	<i>Cloud computing</i> to model technologii, w którym każdy i wszystkie zasoby aplikacji, oprogramowanie, moc przetwarzania, przechowywania danych, backup, narzędzia programistyczne (...) dosłownie wszystko – jest dostarczane jako zestaw usług za pośrednictwem internetu
MWD Advisors	<i>Cloud computing</i> to model dostarczania technologii, oparty na pojemności zdalnie hostowanych, zarządzanych platform komputerów, na których aplikacje mogą być rozwijane i/lub wdrażane poprzez publiczny dostęp i wynajem przez wielu klientów na zasadach samoobsługi. Pojemność zasobów <i>cloud computing</i> jest zapewniona przez model użyteczności – polega on na zakupie licencji i opłacie za realnie wykorzystane zasoby, w przeciwieństwie do tradycyjnego modelu polegającego na zakupie licencji wieczystej. Ponadto dostawca <i>cloud computing</i> jest nie tylko odpowiedzialny za dostarczenie funkcjonalności, jest również odpowiedzialny za zapewnienie klientom uzgodnionego poziomu usług (wydajność, niezawodność, skalowalność, dostępność i bezpieczeństwo itd.)

Gartner	<i>Cloud computing</i> to styl obliczeń, w którym dynamicznie skalowalne (zwykle zrytualizowane) zasoby są dostarczane jako usługa za pośrednictwem internetu. Użytkownik nie musi mieć wiedzy na temat tego, w jaki sposób ta usługa jest realizowana, nie musi też zajmować się aspektami technicznymi niezbędnymi do jej działania
Hurwitz & Associates, Judith Hurwitz	<i>Cloud computing</i> to kolejny etap w ewolucji internetu. Chmura w <i>cloud computingu</i> zapewnia środki, przez które wszystko – od mocy obliczeniowej do infrastruktury informatycznej, aplikacji, procesów biznesowych do współpracy – może być dostarczane jako usługi gdziekolwiek i kiedykolwiek potrzebujesz. Chmura ma kilka kluczowych właściwości: elastyczność, skalowalność, samoobsługowe systemy płatności, standaryzowany API, fakturowanie i pomiar usług, monitorowanie wydajności i pomiarów oraz bezpieczeństwo. Dostępne są trzy modele chmury: infrastruktura jako usługa, platforma jako usługa i oprogramowanie jako usługa.

Źródło: M. Mayevsky, *Ekonomia chmur*, Foreknowledge, Londyn 2013, s. 46–49.

Jak wynika z powyższego wyliczenia, istnieje współcześnie wiele ujęć definicyjnych przetwarzania danych w chmurze. W niniejszym opracowaniu jako najbardziej powszechna, a jednocześnie kompletna została przyjęta definicja zaproponowana przez NIST, wedle której *cloud computing* „jest modelem umożliwiającym wygodny, na żądanie, dostęp do sieci, do wspólnej puli konfigurowalnych zasobów obliczeniowych (np. sieci, serwerów, pamięci masowej, aplikacji i usług), które mogą być szybko uruchamiane i zamykane przy minimalnym wysiłku zarządzania czy interakcji z usługodawcą”⁶.

Charakteryzując *cloud computing* należy mieć na uwadze trzy podstawowe rodzaje tych usług:

- *Software as a Service* (SaaS) – oprogramowanie jako usługa – polega na stałym dostępie do oprogramowania przy odpłatności wyłącznie za faktyczne korzystanie z usługi,
- *Platform as a Service* (PaaS) – platforma jako usługa – platforma umożliwiająca uruchamianie, instalowanie, przetwarzanie i tworzenie własnych aplikacji,
- *Infrastructure as a Service* (IaaS) – infrastruktura jako usługa – usługa polegająca na korzystaniu za pomocą sieci ze sprzętu takiego jak pamięć dyskowa, operacyjna czy procesor⁷.

Podział usług chmurowych dokonany przez pryzmat trybu ich eksploatacji pozwala na wyróżnienie:

- chmury publicznej, która jest skierowana do ogółu użytkowników,
- chmury prywatnej, przydzielonej jednemu użytkownikowi,
- chmury grupowej, dedykowanej zamkniętej grupie użytkowników,

⁶ M. Mayevsky, *Ekonomia chmur*, Foreknowledge, Londyn 2013, s. 46–49.

⁷ W.R. Wiewiórowski, *Ocena wpływu usługi chmurowej na ochronę prywatności (Privacy Impact Assessment – PIA)*, WPiA Uniwersytet Gdański 2013 (wersja z 11.01.2013), <http://tiny.cc/hw01zw> (dostęp: 31.08.2014).

- chmury hybrydowej, łączącej w sobie funkcjonalność chmury publicznej i prywatnej⁸.

Ze względu na dynamiczny rozwój usług w chmurze na przestrzeni ostatnich lat należy podkreślić skalę korzyści, jakie się z nimi wiąże. Wśród nich można wymienić m.in.:

- dostępność na żądanie – bez konieczności wcześniejszego inwestowania we własną infrastrukturę,
- oszczędność – dotycząca miejsca, czasu oraz kosztów – związaną z brakiem konieczności utrzymywania zasobów; dzięki temu spadają koszty inwestycyjne na rzecz operacyjnych⁹,
- dostępność niezależnie od miejsca – m.in. poprzez wykorzystanie urządzeń mobilnych, do czego jednak często potrzebna jest wysoka przepustowość łącza; przekłada się to m.in. na możliwość wykonywania swoich zadań przez pracowników niezależnie od miejsca, łatwiejsze staje się także otwieranie nowych oddziałów przedsiębiorstw, które poprzez podłączenie do internetu automatycznie integrują się z systemem zarządzania przedsiębiorstwem,
- skalowalność – polegająca na możliwości zwiększenia lub zmniejszenia przez dostawcę mocy obliczeniowej; użytkownik uzyskuje dostęp do zasobów informatycznych o niemal nieograniczonej skali,
- mierzalność – usługą jest mierzalna m.in. za pomocą ilości przesłanych danych, czasu korzystania z usługi, liczby wykonanych operacji etc. Dzięki temu opłata za korzystanie z usługi może być wnoszona za wielkość wykorzystanych zasobów lub też jako *pre-paid* – poprzez wcześniejsze wykupienie określonego potencjału usługi; zwiększa to przewidywalność kosztów przedsiębiorstwa a także optymalizuje ich wysokość poprzez dostosowanie do aktualnych potrzeb użytkownika¹⁰,
- odpowiedzialność za infrastrukturę po stronie dostawcy usługi, który ponosi także wszelkie koszty związane z jej utrzymaniem¹¹,
- łatwość wdrożenia – decydując się na korzystanie z wybranego rodzaju usługi, użytkownik niemal natychmiast otrzymuje do niej dostęp, jej konfiguracja ogranicza się do niezbędnego minimum¹².

⁸ A. Auleytner, J. Ligner-Żeromska, *Raport o usługach cloud computing w działalności ubezpieczeniowej. Na co zwracać szczególną uwagę przy podpisywaniu umów z dostawcą i na jakie niebezpieczeństwa prawne uważać?*, Warszawa 2013, s. 6, <http://tiny.cc/r401zw> (dostęp: 31.08.2014).

⁹ A. Mateos, J. Rosenberg, *Chmura obliczeniowa...*, op.cit., s. 28–29.

¹⁰ K. Nowicka, *Wartość w modelu cloud computing*, „Przedsiębiorstwo przyszłości” 2013, nr 2(15), s. 36, <http://www.chodkowska.edu.pl/nr-2152013> (dostęp: 31.08.2014).

¹¹ *Raport o usługach cloud computing w działalności ubezpieczeniowej dla Polskiej Izby Ubezpieczeń*, Warszawa 2013, s. 5–6, http://www.dzp.pl/files/Publikacje/PIU_Raport.pdf (dostęp: 31.08.2014).

¹² *Raport. Cloud computing: elastyczność, efektywność, bezpieczeństwo*, IBNGR, 2011, s. 12–15, <http://www.ibngr.pl/Publikacje/Raporty-IBNGR/Cloud-Computing-elastycznosc-efektywnosc-bezpieczenstwo> (dostęp: 31.08.2014).

Korzyści płynące z *cloud computing* dla konsumentów to przede wszystkim wygoda, elastyczność, redukcja kosztów, łatwość użycia, możliwość udostępniania treści, automatyczna konserwacja i aktualizacja, potencjalnie lepsza ochrona, np. dzięki szyfrowaniu danych¹³.

Wśród korzyści płynących dla biznesu należy wymienić przede wszystkim możliwość zaoszczędzenia na wydatkach na infrastrukturę IT, skalowalność usług, niższe bariery wejścia na rynek, możliwość szybszego zaoferowania swoich produktów i usług, wzrost innowacyjności przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa mogą także pracować ze sobą w sposób bardziej efektywny dzięki usługom w chmurze umożliwiającym współpracę i zarządzanie projektami. Ponadto przedsiębiorstwa posiadające innowacyjne pomysły mogą wykorzystać infrastrukturę w chmurze (IaaS) w celu stworzenia własnych aplikacji i usług dla konsumentów, biznesu i administracji.

Inne korzyści płynące z *cloud computing* to m.in.: dostęp do nowych produktów i usług, możliwość współpracy i dzielenia się informacjami, redukcja kosztów, możliwość skoncentrowania się na podstawowej działalności firmy, zmniejszenie ryzyka biznesowego¹⁴.

Mówiąc o korzyściach z *cloud computing* dla biznesu, należy zwrócić także uwagę na korzyści dla dostawców usług w chmurze. Mogą oni bowiem zaoszczędzić na kosztach bieżących, ograniczając zużycie energii poprzez ulokowanie centrów danych w lokalizacjach o najbardziej atrakcyjnych cenach energii elektrycznej, mogą także liczyć na rabaty od producentów sprzętu ze względu na hurtowe zakupu hardware i software. Wśród atutów *cloud computing* są wymieniane także: wspieranie procesów biznesowych, kreowanie przewagi konkurencyjnej i kompetencji przedsiębiorstw oraz zwiększanie ich rentowności, a także tworzenie nowych szans biznesowych¹⁵.

Korzyści płynące z *cloud computing* dla administracji publicznej to możliwość oszczędności wydatków na infrastrukturę oraz podniesienia jakości i innowacyjności usług w ramach e-administracji¹⁶.

2. Funkcje instytucji formalnych i nieformalnych

Kolejnym istotnym zagadnieniem, które należy szerzej zaprezentować i opisać, są instytucje. Warto odnotować, iż termin „instytucja” wywodzi się od łacińskiego

¹³ *Chmury obliczeniowe, ekspertyza*, Dyrekcja Generalna ds. polityki wewnętrznej, 2012, s. 9–10.

¹⁴ *Exploring the Future of Cloud Computing: Riding the Next Wave of Technology-Driven Transformation. World Economic Forum in Partnership with Accenture 2010*, s. 4, <http://www.weforum.org/pdf/ip/ittc/Exploring-the-future-of-cloud-computing.pdf> (dostęp: 31.08.2014).

¹⁵ K. Nowicka, *Wartość w modelu...*, op.cit.

¹⁶ *Chmury obliczeniowe, ekspertyza*, op.cit., s. 8–9.

słowa *institutiones*, które oznacza opracowanie o charakterze dydaktyczno-informacyjnym, zawierające podstawowe informacje z obszaru prawa. Słowo *institutiones* wywodzi się natomiast od *institutere*, które dotyczy udzielania wstępnych informacji osobom, rozpoczynających studia prawnicze¹⁷.

Instytucje stały się obiektem zainteresowania ekonomii już w latach 20. XX wieku. Pierwszymi badaczami instytucji na gruncie nauk ekonomicznych byli Thorstein Veblen, John Commons i Wesley Mitchel, których zalicza się do nurtu tzw. starej ekonomii instytucjonalnej¹⁸. Ten nurt ekonomii traktował instytucje jako narzucone formy działania, które kształtują ekonomiczne zachowania ludzi podlegających silnemu wpływowi otoczenia, działających także w oparciu o pewne nawyki myślowe¹⁹.

Kolejnym etapem rozwoju badania instytucji na gruncie nauk ekonomicznych były lata 70. XX wieku, kiedy to zaczęła się kształtować tzw. nowa ekonomia instytucjonalna, a badaczami, z którymi należy wiązać ten okres, są nobliści O.E. Williamson i D.C. North. Ten nurt ekonomii zakłada, iż człowiek ma wolność w zakresie dokonywania wyborów jak również wolność działania, będąc przy tym wolnym od nawyków, zwyczajów i procedur. W swoim działaniu napotyka on jednak pewne ograniczenia, tworzone właśnie przez instytucje²⁰.

Kluczowe znaczenie w nowej ekonomii instytucjonalnej mają zagadnienia, takie jak: prawo kontraktu, koszty transakcyjne, własność, ład gospodarczy²¹. Nowa ekonomia instytucjonalna zakłada, iż osiągnięcie produktywnej współpracy w skali społecznej jest możliwe wówczas, gdy jest zapewniona odpowiednia struktura bodźców. Istotne są tutaj rozwiązania instytucjonalne, dotyczące kwestii takich jak egzekwowanie umów, zagwarantowanie praw własności, roli grup interesu i porozumień monopolistycznych, jak również właściwych unormowań konstytucyjnych i właściwych struktur politycznych²².

Przywołany wcześniej Douglas C. North zaproponował podział instytucji na dwa rodzaje: instytucje formalne i nieformalne. Do tych pierwszych zaliczył konstytucje i prawo, do drugich natomiast – standardy postępowania, kodeksy i normy zachowań²³. Instytucje nieformalne zostały dodatkowo podzielone przez Northa na:

- modyfikacje, omówienia i rozszerzenia zasad formalnych,

¹⁷ *Prawo rzymskie. Słownik encyklopedyczny*, red. W. Wołodkiewicz, Wiedza Powszechna, Warszawa 1986, s. 74.

¹⁸ R. Cooter, T. Ulen, *Ekonomiczna analiza prawa*, wydanie 2, C.H. Beck, Warszawa 2011, s. XIX.

¹⁹ M. Poniatowska-Jaksch, *Instytucje*, w: *Geografia ekonomiczna*, red. K. Kuciński, Wolters Kluwer, Warszawa 2009, s. 156–160.

²⁰ B. Klimczak, *Wybrane problemy i zastosowania ekonomii instytucjonalnej*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 2006, s. 21.

²¹ R. Cooter, T. Ulen, *Ekonomiczna analiza prawa*, op.cit, s. XXV.

²² U. Kalina-Prasznik, *Regulowana gospodarka narodowa*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007, s. 26.

²³ D.C. North, *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives” 1991, vol. 5, no. 1, s. 97.

- usankcjonowane normy zachowań, które mogłyby istnieć pomimo zakazów formalnych (np. pojedynki),
- egzekwowane wewnętrznie standardy postępowania²⁴,

Instytucje nieformalne w zakresie ich przestrzegania opierają się przede wszystkim na podmiotach, których dotyczą. W takiej sytuacji jednostki gospodarujące tworzą różnego rodzaju grupy, takie jak stowarzyszenia czy związki, które pilnują tych nieformalnych zasad. Podstawową sankcją jest tutaj wydalenie z grona przestrzegających danego katalogu reguł nieformalnych²⁵. Instytucje nieformalne tworzą część dziedzictwa kulturowego i istnieją dzięki temu, że są uznawane przez daną społeczność. Zaliczają się do nich: zwyczaje, mity, normy, tabu, wiara, religie. W niektórych opracowaniach zaliczane są do nich także zasady postępowania zawarte w systemach moralnych i mentalności jednostek²⁶.

Podkreśla się, iż instytucje mogą wspierać rynek. Do katalogu instytucji wspierających rynek są zaliczane: instytucje regulacyjne, uprawnienia własnościowe, instytucje, które wspierają stabilizację makroekonomiczną, instytucje wspierające ubezpieczenia społeczne, instytucje pozwalające na rozwiązywanie konfliktów²⁷.

Na gruncie ekonomii panuje spór dotyczący rozróżnienia instytucji i organizacji. Na gruncie nowej ekonomii instytucjonalnej organizacje służą wprowadzaniu i egzekwowaniu instytucji. Organizacje to inaczej gracze, którzy mogą występować jako agenci zmiany, mogą także inicjować powstawanie nowych instytucji. Instytucje w tym ujęciu są natomiast rozumiane jako reguły gry, wzory zachowań i zasady postępowania²⁸.

Kolejne rozróżnienie dotyczy rozgraniczenia pomiędzy strukturami instytucjonalnymi a otoczeniem instytucjonalnym. Zdaniem Northa i Davisa otoczenie instytucjonalne to pewne główne zasady, takie jak: prawa wyborcze, zasady realizacji umów, prawa własności²⁹.

²⁴ D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990, s. 4, za: M. Klimczak, *Konwencje jako instytucje na jednolitym rynku europejskim*, w: B. Klimczak, *Ekonomia. Mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 66–67.

²⁵ *Building Institutions for Markets*, World Bank, Oxford University Press 2002, op.cit, s. 6, <http://tinyurl.com/o3ew2z4> (dostęp: 2.07.2015).

²⁶ J. Godłów-Legiędź, *Interakcja instytucji formalnych i nieformalnych w procesie transformacji od planu do rynku*, w: *Dokonana współczesnej myśli ekonomicznej. Ekonomia instytucjonalna – teoria i praktyka*, red. U. Zagóra-Jonszta, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2006, s. 203.

²⁷ M. Brzozowski, P. Gierałtowski, D. Milczarek, J. Siwińska-Gorzela, *Instytucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2007, s. 24–25.

²⁸ M. Gancarczyk, *Instytucja a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2002, s. 83.

²⁹ L.E. Davis, D.C. North, *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge 1971, s. 6.

Struktury instytucjonalne to w ujęciu opisywanych badaczy pewien system między jednostkami ekonomicznymi, dzięki któremu może odbywać się współpraca lub też konkurencja pomiędzy jednostkami. Williamson natomiast zalicza organizacje do struktur instytucjonalnych³⁰.

Istotne jest również spostrzeżenie Northa dotyczące tego, iż instytucje nieformalne mogą być konsolidowane przez instytucje formalne. Te dwa typy instytucji mogą ponadto być względem siebie komplementarne bądź sprzeczne³¹. Istotną cechą instytucji formalnych jest znacznie większa zmienność aniżeli instytucji nieformalnych. Są one bowiem kształtowane w drodze legislacji. Instytucje nieformalne są natomiast zakorzenione w tradycji i kulturze, przez co są znacznie mniej podatne na zmiany. Ich zmiana wymaga zmiany całego systemu wartości³². Z drugiej jednak strony w literaturze przedmiotu wskazuje się, iż w przypadku, gdy w grę wchodzi chęć zwiększenia zaufania, a także ulepszenia transakcji rynkowych, tempo ich zmian staje się dynamiczne i gwałtowne³³.

Kolejnym istotnym zagadnieniem jest wzajemne oddziaływanie instytucji formalnych i nieformalnych. Podkreśla się, iż nie należy traktować ich jako wzajemnych substytutów³⁴. Ważne jest bowiem to, aby instytucje formalne były dostosowane do instytucji nieformalnych, co wpływa na ich wzajemne umacnianie się i umożliwia obniżenie kosztów transakcyjnych³⁵. Tego rodzaju dostosowanie pozwala na skupienie energii podmiotów na prowadzeniu ich podstawowej działalności, a nie na pilnowaniu przestrzegania reguł gry³⁶. W przeciwnym wypadku koszty transakcyjne wzrosną ze względu na konieczność stworzenia systemu, który będzie umożliwiał kontrolowanie przestrzegania tych reguł. W przypadku niedostosowania tych dwóch rodzajów instytucji porządek ekonomiczny może stać się dysfunkcyjny, a także mogą się pojawić zjawiska, takie jak korupcja, niepewność czy zakłócenia w trwałości rozwoju³⁷.

Rozwój zainteresowania instytucjami na gruncie nauk ekonomicznych doprowadził do wyłonienia się teorii, takich jak teoria kosztów transakcyjnych, teoria

³⁰ D. Kuder, *Pojęcie instytucji w teorii ekonomii*, „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy”, z. 19, Rzeszów 2011, s. 91.

³¹ T. Gaweł, M. Klimczak, *Pojęcie instytucji w prawie i ekonomii*, w: *Ład instytucjonalny w gospodarce*, red. B. Polaszkiwicz, J. Boehlke, t. 1, UMK, Toruń 2005, s. 85.

³² S. Rudolf, *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, WSEiP, Kielce 2012, s. 22.

³³ G. Helmke, S. Levitsky, *Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda*, „Perspectives on Politics” 2004, vol. 2(4), December, s. 725–740, za: J. Szapiel, *Instytucje źródłem zaufania w relacjach konfliktu interesów pomiędzy pośrednikami obrotu a inwestorami globalnych rynków kapitałowych*, w: S. Rudolf, *Nowa ekonomia...*, op.cit.

³⁴ T.R. Zegner, S.G. Lazzarini, L. Poppo, *Informal and Formal Organisation in New Institutional Economics*, w: *The New Institutionalism in Strategic Management*, red. P. Ingram, B.S. Silverman, „Advances in Strategic Management” 2001, vol. 19, Emerald Group Publishing Limited, s. 3.

³⁵ U. Kalina-Prasznica, *Regulowana gospodarka...*, op.cit., s. 24.

³⁶ J. Godłów-Legiędź, *Interakcja instytucji formalnych...*, op.cit., s. 204.

³⁷ M. Brzozowski, P. Gierałtowski, D. Milczarek, J. Siwińska-Gorzela, op.cit., s. 48.

wyboru publicznego, instytucjonalna teoria kontraktów, ekonomiczna teoria praw własności, nowa instytucjonalna teoria firmy.

3. Instytucje formalne i nieformalne a rynek usług w chmurze w Polsce

Analizując zagadnienie zawarte w tytule niniejszego opracowania można wskazać na te instytucje formalne i nieformalne, które dotyczą usług w chmurze. Do katalogu instytucji formalnych odnoszących się do usług chmurowych w Polsce zaliczają się m.in.:

- ustawa o ochronie danych osobowych,
- rozporządzenie w sprawie dokumentacji przetwarzania danych osobowych oraz warunków technicznych i organizacyjnych, jakim powinny odpowiadać urządzenia i systemy informatyczne służące do przetwarzania danych osobowych,
- dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ochrony osób w związku z przetwarzaniem danych osobowych oraz swobodnego przepływu tych danych,
- Kodeks karny³⁸,
- ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji- mówiąca o tajemnicy przedsiębiorstwa – art. 11 ust. 4,
- ustawa o świadczeniu usług drogą elektroniczną, mówiąca o kwestii wyłączenia odpowiedzialności usługodawcy – art. 12–15,
- ustawa o ochronie informacji niejawnych – mówiąca o tajemnicy państwowej³⁹,
- rozporządzenie dotyczące prawa właściwego dla zobowiązań pozaumownych „Rzym II”,
- rozporządzenie w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych „Rzym I”,
- rozporządzenie Bruksela I o jurysdykcji,
- prawo prywatne międzynarodowe⁴⁰.

Zastanawiając się nad zagadnieniem regulacji usług w chmurze za pomocą instytucji formalnych należy przywołać dwa podejścia w ekonomii, odnoszące się do kwestii roli państwa w gospodarce. Pierwsze z nich postuluje autonomię mechanizmów rynkowych, którym do sprawnego funkcjonowania nie jest niezbędna ingerencja państwa. Zgodnie z powyższym ujęciem na rynku są zaspokajane wszystkie potrzeby

³⁸ M. Gawroński, *Prawo chmury*, s. 5, <http://tinyurl.com/q93znhs> (dostęp: 31.08.2014).

³⁹ M. Gawroński, *Prawne bezpieczeństwo danych w chmurze*, s. 8, 11, <http://tinyurl.com/p486vhy> (dostęp: 31.08.2014).

⁴⁰ Ibidem.

konsumentów, w związku z tym ingerencja państwa nie jest konieczna⁴¹. Drugie podejście do analizowanej wyżej kwestii zakłada, iż państwo odgrywa istotną rolę w zakresie rozwoju gospodarczego⁴². Ważne jest jednak pytanie o granice regulacji. Mogą one bowiem doprowadzać do dysfunkcji rynku i rodzić obawy o wolność jednostek. Pytania te są obecne także w debacie na temat dalszego kierunku regulacji usług w chmurze.

W istniejącej literaturze przedmiotu istnieją trzy podejścia do kwestii zakresu występowania regulacji. Są to: neoliberalizm instytucjonalny, regulowane zróżnicowanie, wspólnotowy partykularyzm⁴³. Joseph E. Stiglitz zakłada natomiast tzw. podejście zrównoważone, które dostrzega zarówno zawodność państwa, jak i rynku, przy czym oba te podmioty powinny działać wspólnie, po partnersku. Partnerstwo to może jednak w każdym państwie wyglądać w inny sposób, ponieważ jest zależne od stadium rozwoju gospodarczego i politycznego danego kraju. Regulacja państwa jest prowadzona m.in. w celu uniknięcia niekorzystnych dla odbiorców produktów lub usług⁴⁴.

Rola państwa w gospodarce w ujęciu nowej ekonomii instytucjonalnej sprowadza je do pełnienia funkcji, takich jak: kształtowanie porządku instytucjonalnego, egzekwowanie prawa, stymulowanie zmian instytucji nieformalnych w kierunku zgodnym z zasadami gospodarki rynkowej, pobudzanie mechanizmów społecznej kooperacji. W literaturze przedmiotu wskazuje się, iż w sytuacji, w której organy państwa nie będą dysponowały pełną informacją o potrzebach i możliwych sposobach ich zaspokojenia, mogą one nie znać rzeczywistego interesu społecznego, a tym samym tworzyć dysfunkcjonalne regulacje⁴⁵.

Warto wskazać, iż celami interwencji państwa w gospodarce jest konieczność usuwania niesprawności rynku (*market failure*) i negatywnych efektów zewnętrznych funkcjonowania podmiotów gospodarczych (*negative externalities*)⁴⁶.

Przypatrując się zagadnieniu polityki regulacyjnej, warto zwrócić uwagę na to, jakiego rodzaju instrumentami może się ona posługiwać. Do katalogu podstawowych narzędzi polityki regulacyjnej można zaliczyć: standardy, prawo odszkodowań, umowy, miękkie prawo, informacje i nakaz ujawniania informacji, samoregulowanie⁴⁷.

⁴¹ Z. Szalbierz, J. Rudek, *Teoria i praktyka regulacji gospodarczych. Część 1*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2009, s. 9.

⁴² Ibidem.

⁴³ Ibidem, s. 11.

⁴⁴ Ibidem, s. 16.

⁴⁵ A.P. Balcerzak, M. Moszyński, *Aktywność regulacyjna państwa a potencjał rozwojowy gospodarki*, PTE, Toruń 2009, s. 55.

⁴⁶ Ibidem, s. 17.

⁴⁷ A. Surdej, *Determinanty regulacji administracyjnoprawnych w oddziaływaniu państwa na gospodarkę*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 2006, s. 91.

Za pomocą wymienionych wyżej narzędzi jest więc możliwe także regulowanie rynku usług w chmurze.

W kwestii regulacji usług w chmurze za pomocą instytucji formalnych należy zwrócić uwagę na istniejące problemy związane z zagadnieniem prawnej regulacji internetu i usług świadczonych za jego pomocą. Na przestrzeni lat ukształtowały się w tej kwestii dwa stanowiska. Pierwsze z nich, określane mianem podejścia separatystycznego, zakłada, iż niekontrolowana i zdecentralizowana struktura internetu od samego początku była przyczyną jego sukcesów. Przedstawiciele tego podejścia – libertarianie – zakładają, iż regulacyjna działalność państwa w internecie jest w praktyce niemożliwa. Wychodzą oni z założenia, iż oddolna, samoregulacyjna aktywność internetu jest realizacją idei demokratycznych i liberalnych. U podstaw tego podejścia znalazł się dokument z 1996 r., zatytułowany *Deklaracja niepodległości internetu*⁴⁸. Jego zwolennicy określili się mianem netizens – słowa utworzonego od *network citizens*, oznaczającego obywateli sieci⁴⁹. Dwaj badacze nurtu separatystycznego, David Post i David Johnson, akcentowali przy tym kwestię wielowymiarowego charakteru procesu tworzenia norm w przestrzeni internetowej. Na proces ten, ich zdaniem, składają się regulacje dokonywane przez dostawców usług internetowych, procesy samopomocy i samoregulacji. Opowiadali się oni za wprowadzeniem przez państwo zasady *comity*, mówiącej o wzajemnym poszanowaniu praw państwowych⁵⁰. Dzięki temu powstałby rynek porządków normatywnych, z których każda jednostka mogłaby wybrać najlepszy dla siebie. W powyższym ujęciu środowisko internetowe jest w stanie zastąpić normy wydawane w procesie prawodawczym poprzez umowy, samopomoc i standardy techniczne⁵¹.

W nurcie separatystycznym mówi się również o zagadnieniu suwerenności sieci. Mowa tu o sytuacji, w której państwo będące suwerenem jest zastępowane m.in. przez społeczności internetowe, a także podmioty, które są odpowiedzialne za kształtowanie infrastruktury. Zwolennicy tego podejścia podkreślają fakt, iż internet ma charakter aterytorialny, podczas gdy władza państwa jest ograniczona jego granicami. Ma to szczególne znaczenie w sytuacji, gdy w internecie niekiedy trudno jest zlokalizować dane wydarzenie na mapie świata⁵².

W opozycji do stanowiska separatystycznego ukształtowało się stanowisko etatystyczne. Zakłada ono, iż państwo może i powinno samodzielnie lub też wspólnie

⁴⁸ J.P. Barlow, *Declaration of the Independence of Cyberspace*, 1996, <http://www.eff.org/~barlow/Declaration-Final.html> (dostęp: 31.08.2014).

⁴⁹ M. Geist, *Cyberlaw 2.0*, „Boston College Law Review” 2002–2003, vol. 44, s. 325.

⁵⁰ D.R. Johnson, D. Post, *Law and Borders – The Rise of Law in Cyberspace*, „Stanford Law Review” 1995–1996, vol. 48, s. 1391.

⁵¹ K. Dobrzeniecki, *Lex informatica*, Dom Organizatora, Toruń 2008, s. 65.

⁵² D.G. Post, *Governing Cyberspace*, „The Wayne Law Review” 1996–1997, vol. 43, s. 116.

z innymi państwami regulować przestrzeń internetową, co wynika z przysługujących mu w tym zakresie praw. Zwolennicy tego podejścia podkreślają przy tym, iż państwo może osiągać swoje cele w dwojaki sposób: po pierwsze za pomocą sankcji, po drugie natomiast za pomocą bodźców ekonomicznych⁵³. Rolą państwa jest w tym ujęciu tworzenie i modyfikowanie ram prawnych, a także budowanie środowiska instytucjonalnego⁵⁴.

Wymienione wyżej argumenty zwolenników i przeciwników regulacji internetu są obecne także w debacie dotyczącej regulacji usług w chmurze. Jednocześnie w odniesieniu do usług chmurowych istotną rolę odgrywają instytucje nieformalne, takie jak: standardy branżowe, zalecenia, a także kodeksy dobrych praktyk, mentalność i kultura organizacyjna.

Odnosząc się do kwestii standardów branżowych, należy odnotować, iż są one tworzone w głównej mierze przez różnego rodzaju organizacje działające na rzecz *cloud computing*. Zostały one zaprezentowane w tabeli 2.

Instytucje nieformalne, jakimi są zalecenia i kodeksy dobrych praktyk, to m.in. Memorandum z Sopotu, Rezolucja Madrycka, Opinia 5/2012 Grupy art. 29 z 1 lipca 2012 r., Dekalog Chmuroluba autorstwa Generalnego Inspektora Ochrony Danych Osobowych, dra Wojciecha Wiewiórowskiego.

Biorąc pod uwagę istniejące współcześnie duże rozproszenie norm i standardów dotyczących usług w chmurze, kluczowe znaczenie w aspekcie określania praw i obowiązków stron odgrywa zawierany pomiędzy nimi kontrakt. Standardowo zawiera on elementy, takie jak: definicje, oświadczenie stron, podmiot i przedmiot umowy, proces prac, zarządzanie umową, personel kluczowy, podwykonawcy, audyt, wynagrodzenia, odpowiedzialność, regulacje w zakresie danych, powierzenie i podpowierzenie danych, dane osobowe, odstąpienie od umowy, spory, arbitraż, gwarancja należytego wykonania umowy, Service Level Agreement – minimalny poziom usług⁵⁵.

Istotne jest to, iż kontrakt na usługi w chmurze publicznej w praktyce nie podlega negocjacji. Wynika z to z faktu, iż usługi w chmurze publicznej są skierowane do szerokiego grona odbiorców, przez co w praktyce byłoby niewykonalne negocjowanie jego postanowień z każdym z użytkowników.

Przypatrując się instytucjom formalnym i nieformalnym mającym wpływ na rynek usług w chmurze, można zauważyć, iż są one w znacznym stopniu rozproszone. Niejednokrotnie są one także ze sobą sprzeczne lub też znacząco różnią się od siebie, co ma szczególne znaczenie przy oferowaniu usług w chmurze na terenie wielu państw

⁵³ T.S. Wu, *Cyberspace Sovereignty? – The Internet and the International System*, „Harvard Journal of Law & Technology” 1997, vol. 10, no. 3, s. 650 i inne.

⁵⁴ K. Dobrzyński, *Lex informatica*, op.cit., s. 90.

⁵⁵ A. Auleytner, J. Ligner-Zeromska, *Raport o usługach...*, op.cit., s. 13–16.

lub też korzystaniu z usług dostawcy mającego swoją siedzibę w innym państwie. Problemy mogą wówczas dotyczyć kwestii, takich jak: wybór prawa właściwego, wgląd do danych w chmurze, różnice w sposobie konstruowania kontraktu na usługi w chmurze etc.⁵⁶.

Tabela 2. Organizacje tworzące standardy w obszarze *cloud computing*

ATIS	Alliance for Telecommunications Industry Solutions
CEN	Comite Europeen de Normalisation
CENELEC	Comite Europeen de Normalisation Electrotechnique
CSMIC	Cloud Services Measurement Initiative Consortium
CSA	Cloud Security Alliance
CSCC	Cloud Standards Customer Council
DMTF	Distributed Management Task Force
ENISA	European Union Agency for Network and Information Security
ETSI	European Telecommunications Standards Institute
GICTF	Global Inter-Cloud Technology Forum
IEC	International Electrical Comission
IEEE	Institute for Electrical and Electronics Engineers
IETF	Internet Engineering Task Force
ISO	International Organization for Standarization
ITU	International Telecommunication Union
ITU-T	ITU Telecommunication Standarization Sector
NIST	National Institute for Standards and Technology
OASIS	Organization for the Advancement of Structured Information Standards
ODCA	Open Data Center Alliance
OGF	Open Grid Forum
OSS/BSS	Operations Support System/Business Support System
QuEST	Quality Exellence for Suppliers of Telecommunications
SNIA	Storage Networking Industry Association
TIA	Telecommunications Industry Association
TMF	TeleManagement Forum
TOG	The Open Group

Źródło: *Cloud Standard Coordination. Final Report*, listopad 2013, wersja 1.0, s. 27, <http://tinyurl.com/kagpgtw> (dostęp: 31.08.2014).

⁵⁶ T. Niedziółka, *Prawne uwarunkowania wchodzenia polskich przedsiębiorstw na rynki międzynarodowe (na przykładzie przetwarzania danych osobowych ponad granicami)*, w: *Wymogi globalnej konkurencyjności przedsiębiorstw*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014, s. 41–51.

Obecnie podejmowane są jednak różnego rodzaju działania mające na celu harmonizację rozproszonych norm. Takie działania zainicjowała m.in. Komisja Europejska, przedstawiając dokument pt. *Wykorzystanie potencjału chmury obliczeniowej w Europie*. To właśnie w tym dokumencie zaproponowano podjęcie działań, takich jak: uporządkowanie dużej liczby norm, opracowanie wzorców umownych i promowanie wiodącej roli sektora publicznego poprzez stworzenie europejskiego partnerstwa na rzecz chmur obliczeniowych.

Istotna rola w aspekcie uporządkowania dużej liczby norm przypadła w udziale dwóm organizacjom: Europejskiemu Instytutowi Norm Telekomunikacyjnych (ETSI) oraz Europejskiej Agencji ds. Bezpieczeństwa Sieci i Informacji (ENISA). Warto podkreślić również rolę, jaką w aspekcie harmonizacji standardów i przepisów w obszarze *cloud computing* odgrywa Międzynarodowa Organizacja Norm (ISO), w ramach której trwają obecnie prace nad stworzeniem standardu ISO dla usług *cloud computing*.

Jak wynika z powyższego wyliczenia instytucji formalnych i nieformalnych odnoszących się do rynku usług w chmurze, rynek ten jest regulowany wieloma różnego rodzaju normami o charakterze prawnym i pozaprawnym. W literaturze przedmiotu podkreśla się, iż instytucje formalne i nieformalne powinny być względem siebie komplementarne. Wpływa to bowiem na efektywność rynku i na wzrost zaufania, mającego kluczowe znaczenie dla wzrostu gospodarczego⁵⁷. Jednym z podstawowych celów istnienia instytucji jest redukcja niepewności⁵⁸. Wynikiem tej sytuacji jest pojawienie się zaufania. Możliwość zaufania zmniejsza niepewność towarzyszącą ludziom⁵⁹.

4. Zaufanie jako rezultat oddziaływania instytucji

Wzajemne oddziaływanie instytucji formalnych i nieformalnych może przybierać jedną z następujących postaci:

- mogą być względem siebie komplementarne,
- mogą być względem siebie sprzeczne,
- normy prawne mogą konsolidować normy zachowań⁶⁰.

Jak podkreśla się w literaturze przedmiotu, gdy reguły formalne są dostosowane do reguł nieformalnych, w tym norm społecznych, niskie są koszty transakcyjne gry

⁵⁷ S. Rudolf, *Nowa ekonomia...*, op.cit., s. 21–22.

⁵⁸ D.C. North, 1990, op. cit, s. 4

⁵⁹ B. Klimczak, *Wybrane problemy i zastosowania ekonomii instytucjonalnej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006, s. 115.

⁶⁰ M. Poniatowska-Jaksch, *Instytucje*, op.cit., s. 157.

społecznej i ekonomicznej⁶¹. W takiej sytuacji instytucje te umacniają się wzajemnie, co skutkuje zmniejszeniem kosztów transakcyjnych, które wynikają z potrzeby stworzenia systemu wymuszającego przestrzeganie reguł społecznej gry⁶². Wraz ze wzrostem zgodności instytucji formalnych i nieformalnych wzrasta zaufanie, które ma kluczowe znaczenie dla wzrostu gospodarczego⁶³.

Zaufanie odgrywa istotną rolę dla w funkcjonowaniu organizacji wirtualnych, z którymi mamy do czynienia w przypadku usług w chmurze. Zaufanie w przypadku organizacji wirtualnej jest określane mianem warunku jej elastyczności i jej głównego narzędzia koordynacyjno-kontrolnego⁶⁴. Zaufanie przy świadczeniu usług w chmurze jest tym bardziej ważne, iż z korzystaniem z tych usług są związane obawy użytkowników odnośnie do kwestii bezpieczeństwa, wydajności, wzrostu kosztów, dostępności i możliwości powrotu do poprzedniego rozwiązania⁶⁵.

Organizacja wirtualna jest definiowana m.in. jako „tworzona na zasadzie dobrowoliności specyficzna forma kooperacji niezależnych przedsiębiorstw, innych instytucji i/lub osób fizycznych, które dostarczają na rynek dobra na bazie wspólnego stosunku gospodarczego oraz występują wobec otoczenia jako jeden podmiot. Istotną rolę w koordynacji działań organizacji wirtualnej odgrywa technologia informacyjna”⁶⁶.

W ujęciu wąskim organizacja wirtualna jest pojmowana jako organizacja zdecentralizowana, która składa się z wielu, rozrzuconych geograficznie jednostek, działających na rzecz przedsiębiorstwa i wykorzystujących w tym celu technologie informacyjne. Nie istnieje ona jako całość w określonej lokalizacji. Struktury zarządzania w tego rodzaju organizacji ulegają spłaszczeniu, maleje rola centrali na rzecz samodzielności poszczególnych jednostek.

Organizacja wirtualna w ujęciu szerokim nie ma fizycznego wymiaru. Istnieje tylko formalnie, łącząc różne przedsiębiorstwa, jednostki organizacyjne bądź też osoby indywidualne. Podmioty te wspólnie dążą do osiągnięcia obranego celu gospodarczego. To właśnie temu celowi, a nie trwaniu i rozwojowi organizacji, jest podporządkowana struktura organizacji. Wraz z zakończeniem przyjętego zadania tego rodzaju organizacja wirtualna może automatycznie zniknąć z rynku⁶⁷.

Można wymienić cztery typy organizacji wirtualnych:

- Organizacja wewnętrzna (sieć wewnętrzna) – będąca przedsiębiorstwem, które składa się z kilku rozproszonych jednostek biznesowych, w ramach których

⁶¹ U. Kalina-Prasznic, *Regulowana gospodarka...*, op.cit., s. 24.

⁶² J. Godłów-Legiędź, *Interakcja instytucji formalnych...*, op.cit., s. 204.

⁶³ S. Rudolf, *Nowa ekonomia...*, op.cit., s. 21–22.

⁶⁴ M. Brzozowski, *Organizacja wirtualna*, PWE, Warszawa 2010, s. 78.

⁶⁵ M. Nowicka, *Cloud computing...*, op.cit.

⁶⁶ M. Brzozowski, *Organizacja wirtualna*, op.cit., s. 45.

⁶⁷ Ibidem, s. 45–46.

funkcjonują różnego typu samodzielne zespoły lub też grupy. Organizacja ta opiera się na zespołach wirtualnych i telepracy.

- Organizacja statyczna (stabilna) – tworzy się na skutek intensywnego stosowania outsourcingu, wskutek czego zostaje ustanowiona dość stabilna współpraca pomiędzy kluczowym partnerem, będącym organizacją dominującą, która jest skupiona na wykorzystaniu swoich kluczowych kompetencji, a innymi podmiotami, które dostarczają usługi zewnętrzne, jednak nie są związane z kompetencjami kluczowymi kluczowego partnera.
- Organizacja dynamiczna – kooperuje z podmiotami zewnętrznymi na dużą skalę, wykorzystując nadarzające się okazje, trwa stosunkowo krótko. Brak jest tu podmiotu dominującego, ma miejsce zrównoważona współpraca i dzielone przywództwo.
- Organizacja sieciowa – ma charakter czasowy, jest związana z wykorzystaniem internetu. Koncentruje się na oferowaniu w skali globalnej jak najszerzego asortymentu produktów i usług, głównie o charakterze cyfrowym. Od organizacji dynamicznej różni ją większa skala zastosowania technologii informacyjnej⁶⁸.

Zaufanie jest definiowane m.in. jako „przekonanie podmiotu obdarzającego zaufaniem, że jego oczekiwania dotyczące otrzymania określonych wartości od podmiotu obdarzanego zaufaniem zostaną spełnione, a on sam nie zostanie narażony na dodatkowe koszty”⁶⁹. Inna z definicji określa zaufanie jako „gotowość uwrażliwienia się na działania drugiej strony opartą na ocenie jej wiarygodności w sytuacji współzależności oraz ryzyka”⁷⁰.

Brak zaufania może doprowadzić do ustania współpracy, a to do negatywnych następstw finansowych, w tym bankructwa przedsiębiorstw⁷¹. Co szczególnie ważne, zaufanie obejmuje wszystkie obszary funkcjonowania przedsiębiorstwa⁷². W istniejącym dorobku teoretycznym podkreśla się, iż zaufanie odgrywa szczególną rolę w warunkach niepewności i ryzyka, wzajemności i współzależności, a z taką sytuacją mamy do czynienia w przypadku *cloud computing*. Wiąże się ono także z poczuciem zagrożenia atakiem ze strony partnera, a jednocześnie nadzieją, że wykona on swoje

⁶⁸ Ibidem, s. 46.

⁶⁹ T. Doligalski, *Sposoby budowy zaufania klientów do firmy w internecie*, w: L. Garbarski, J. Tkaczyk, *Kontrowersje wokół marketingu w Polsce. Niepewność i zaufanie a zachowania nabywców*, WAIP, Warszawa 2009, s. 541.

⁷⁰ A. Sankowska, *Wpływ zaufania na zarządzanie przedsiębiorstwem. Perspektywa wewnątrzorganizacyjna*, Difin, Warszawa 2011, s. 34.

⁷¹ W.M. Grudzewski, *Charakterystyka organizacji wirtualnej*, w: W.M. Grudzewski, I.K. Hejduk, *Przedsiębiorstwo przyszłości*, Difin, Warszawa 2002, s. 165.

⁷² J. Żukowska, *Funkcja monitoringu w organizacji wirtualnej*, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego, Katowice 2009, s. 78.

zadanie w należyty sposób⁷³. Ma to istotne znaczenie w przypadku obaw związanych z korzystaniem z usług w chmurze.

W literaturze przedmiotu podkreśla się, iż „współpraca oparta na zaufaniu, a nie na mechanizmach biurokratycznych lub systemie kar, może znacznie poprawić jakość usług i wyniki ekonomiczne”⁷⁴. Czynniki takie jak reputacja, kultura organizacyjna i kapitał ludzki są uznawane za źródło przewagi konkurencyjnej poszczególnych przedsiębiorstw⁷⁵.

Istotna dla pojawienia się zaufania na rynku usług w chmurze jest wzajemna zgodność i spójność regulujących go instytucji formalnych i nieformalnych. Z tego punktu widzenia ważne jest odpowiednie stymulowanie procesów regulacyjnych i samoregulacyjnych zachodzących na tym rynku na poziomie krajowym i ponadnarodowym. Aktualnie trwają procesy kształtowania się instytucji formalnych i nieformalnych, mających odniesienie do rynku usług w chmurze. Z tego punktu widzenia należy oczekiwać ustawicznych badań i analiz tego procesu w celu tworzenia optymalnych instytucjonalnych warunków, sprzyjających rozwojowi rynku usług w chmurze.

Podsumowanie

Podsumowując całość analizy dokonanej w niniejszym opracowaniu, warto odnotować, iż instytucje formalne i nieformalne regulujące funkcjonowanie rynku usług w chmurze są obecnie w znacznym stopniu rozproszone. Równolegle trwają działania i inicjatywy mające na celu standaryzację i harmonizację istniejących przepisów i norm. Działania te mają charakter ciągły, są rozłożone w czasie. Ich efekty będą znane po zakończeniu trwających prac. Istotną cechą tych działań jest to, iż są one prowadzone w ramach dialogu ze wszystkimi stronami, których kształtujące się regulacje będą dotyczyć. Jest to istotny warunek zapewnienia odpowiedniej jakości powstającego prawa.

Wciąż jednak podstawowym narzędziem określania wzajemnych praw i obowiązków stron jest kontrakt zawierany pomiędzy nimi. Wzrost świadomości użytkowników usług w chmurze, a także działania samoregulacyjne i przyjmowanie wysokich standardów przez dostawców tych usług mogą się przyczyniać do powstawania umów zabezpieczających nie tylko interesy dostawców, lecz także użytkowników

⁷³ W. Grudzewski, I. Hejduk, A. Sankowska, M. Wańtuchowicz, *Zarządzanie zaufaniem w organizacjach wirtualnych*, Difin, Warszawa 2007, s. 35–36.

⁷⁴ M. Bugdol, *Wymiary i problemy zarządzania organizacją opartą na zaufaniu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2010, s. 32.

⁷⁵ M. Branco, L. Rodriguez, *Corporate Social Responsibility and Resource – Based Perspectives*, „Journal of Business Ethics” 2006, vol. 69, s. 111–132.

chmury. Sytuacja taka będzie sprzyjała wzrostowi zaufania pomiędzy stronami, co jest istotnym warunkiem rozwoju rynku usług w chmurze.

Biorąc pod uwagę dynamicznie zmieniającą się sytuację w aspekcie regulacji rynku usług w chmurze, warto kontynuować badania w tym właśnie kierunku i obserwować przy tym, czy powstające regulacje spełniają swoje zadania i czy nadążają za szybkim tempem zmian technologii IT.

Bibliografia

- Auleytner A., Ligner-Żeromska J., *Raport o usługach cloud computing w działalności ubezpieczeniowej. Na co zwracać szczególną uwagę przy podpisywaniu umów z dostawcą i na jakie niebezpieczeństwa prawne uważać?*, Warszawa 2013, <http://tiny.cc/r401zw>.
- Barlow J.P., *Declaration of the Independence of Cyberspace*, 1996, <http://www.eff.org/~barlow/Declaration-Final.html>.
- Branco M., Rodgriguez L. *Corporate Social Responsibility and Resource – Based Perspectives*, w: „Journal of Business Ethics”, vol. 69.
- Brzowski M., *Organizacja wirtualna*, PWE, Warszawa 2010.
- Bugdol M., *Wymiary i problemy zarządzania organizacją opartą na zaufaniu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2010.
- Cooter R., Ulen T., *Ekonomiczna analiza prawa*, wydanie 2, C.H. Beck, Warszawa 2011.
- Davis L.E., North D.C., *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge 1971.
- Doligalski T., *Sposoby budowy zaufania klientów do firmy w internecie*, w: L. Garbarski, J. Tkaczyk, *Kontrowersje wokół marketingu w Polsce. Niepewność i zaufanie a zachowania nabywców*, WAIP, Warszawa 2009.
- Exploring the Future of Cloud Computing: Riding the Next Wave of Technology-Driven Transformation*, World Economic Forum in Partnership with Accenture 2010, <http://www.weforum.org/pdf/ip/ittc/Exploring-the-future-of-cloud-computing.pdf>.
- Gawroński M., *Prawne bezpieczeństwo danych w chmurze*, <http://tinyurl.com/p486vhy>.
- Gawroński M., *Prawo chmury*, <http://tinyurl.com/q93znhs>.
- Geist M., *Cyberlaw 2.0*, „Boston College Law Review” 2002–2003, vol. 44.
- Grudzewski W., Hejduk I., Sankowska A., Wańtuchowicz M., *Zarządzanie zaufaniem w organizacjach wirtualnych*, Difin, Warszawa 2007. Grudzewski W.M., *Charakterystyka organizacji wirtualnej*, w: W.M. Grudzewski, I.K. Hejduk, *Przedsiębiorstwo przyszłości*, Difin, Warszawa 2002.

- Helmke G., Levitsky S., *Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda*, „Perspectives on Politics” 2004, vol. 2(4), December, za: J. Szapiel, *Instytucje źródłem zaufania w relacjach konfliktu interesów pomiędzy pośrednikami obrotu a inwestorami globalnych rynków kapitałowych*, w: S. Rudolf, *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, WSEIP, Kielce 2012.
- Johnson D.R., Post D., *Law and Borders – The Rise of Law in Cyberspace*, „Stanford Law Review” 1995–1996, vol. 48
- Kalina-Prasznic U., *Regulowana gospodarka narodowa*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007.
- Klimczak B., *Wybrane problemy i zastosowania ekonomii instytucjonalnej*, Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006.
- Kuder D., *Pojęcie instytucji w teorii ekonomii*, „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy”, z. 19, Rzeszów 2011.
- Mateos A., Rosenberg J., *Chmura obliczeniowa. Rozwiązania dla biznesu*, Helion, Gliwice 2011.
- Mayevsky M., *Ekonomia chmur*, Foreknowledge, Londyn 2013.
- Niedziółka T., *Prawne uwarunkowania wchodzenia polskich przedsiębiorstw na rynki międzynarodowe (na przykładzie przetwarzania danych osobowych ponad granicami)*, w: *Wymogi globalnej konkurencyjności przedsiębiorstw*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014.
- North D.C., *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives” 1991, vol. 5, no. 1.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990, za: M. Klimczak, *Konwencje jako instytucje na jednolitym rynku europejskim*, w: B. Klimczak, *Ekonomia. Mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Nowicka K., *Wartość w modelu cloud computing*, „Przedsiębiorstwo przyszłości” 2013, nr 2(15), <http://www.chodkowska.edu.pl/nr-2152013>.
- Nowicka M., *Cloud computing – nowy model biznesowy wykorzystujący outsourcing IT poprzez Internet*, <http://www.praktycznateoria.pl/cloud-computing/>.
- Poniatowska-Jaksch M., *Instytucje*, w: *Geografia ekonomiczna*, red. K. Kuciński, Wolters Kluwer, Warszawa 2009.
- Post D.G., *Governing Cyberspace*, „The Wayne Law Review” 1996–1997, vol. 43.
- Prawo rzymskie. Słownik encyklopedyczny*, red. W. Wołodkiewicz, Wiedza Powszechna, Warszawa 1986.
- Raport o usługach cloud computing w działalności ubezpieczeniowej dla Polskiej Izby Ubezpieczeń*, Warszawa 2013, http://www.dzp.pl/files/Publikacje/PIU_Raport.pdf.
- Raport. Cloud computing: elastyczność, efektywność, bezpieczeństwo*, IBNGR, 2011, S-12–15, <http://www.ibngr.pl/Publikacje/Raporty-IBnGR/Cloud-Computing-elastycznosc-efektywnosc-bezpieczenstwo>.
- Rudolf S., *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, WSEIP, Kielce 2012.

- Sankowska A., *Wpływ zaufania na zarządzanie przedsiębiorstwem. Perspektywa wewnątrz-organizacyjna*, Difin, Warszawa 2011.
- Surdej A., *Determinanty regulacji administracyjnoprawnych w oddziaływaniu państwa na gospodarkę*, Akademii Ekonomicznej, Kraków 2006.
- Szalbierz Z., Rudek J., *Teoria i praktyka regulacji gospodarczych. Część 1*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2009.
- Wiewiórowski W.R., *Ocena wpływu usługi chmurowej na ochronę prywatności (Privacy Impact Assessment – PIA)*, WPIA Uniwersytet Gdański 2013 (wersja z 11 stycznia 2013 r.), <http://tiny.cc/hw01zw>.
- Wit B., Juszczak M., *Technologie mobilne, przetwarzanie w chmurze obliczeniowej – nowe narzędzia, nowe możliwości*, PTI, Lublin 2012.
- Wu T.S., *Cyberspace Sovereignty? – The Internet and the International System*, „Harvard Journal of Law & Technology” 1997, vol. 10, no. 3.
- Zegner T.R., Lazzarini S.G., Poppo L., *Informal and Formal Organisation in New Institutional Economics*, w: *The New Institutionalism in Strategic Management*, red. P. Ingram, B.S. Silverman, „Advances in Strategic Management” 2001, vol. 19, Emerald Group Publishing Limited.
- Żukowska J., *Funkcja Monitoringu w organizacji wirtualnej*, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adameckiego, Katowice 2009.

INSTITUTIONAL CONDITIONS OF CLOUD SERVICE DEVELOPMENT

SUMMARY

At the outset of the paper the requirements of the development of services in the cloud (cloud computing) are presented. Subsequently it shows the definition, categories and benefits of using the services in the cloud. Next, the issue of the function of both formal and informal institutions is analyzed. At the next section of the paper there are discussed: the issue of formal and informal institutions with respect to the market for cloud services in Poland and the issue of confidence as a result of interactions of the institutions. The conclusions drawn from the article are presented in the summary.

Key words: cloud computing, formal and informal institutions, regulation

LUKA INNOWACYJNA POMIĘDZY MAŁYMI I ŚREDNIMI PRZEDSIĘBIORSTWAMI W POLSCE I W UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Współczesne koncepcje teoretyczne i praktyka wskazują, że innowacje stanowią jeden z najważniejszych czynników rozwoju i konkurencyjności krajów, regionów czy też przedsiębiorstw. Budowa gospodarki innowacyjnej wymaga odpowiedniego wyposażenia i układu czynników, takich jak kapitał ludzki, zasoby finansowe, rzeczowe, wiedza, technologia, oraz czynników instytucjonalnych. Wszystkie te czynniki składają się na system innowacyjny, a do grona jego podstawowych „aktorów” zalicza się przedsiębiorstwa. Ze względu na duży potencjał ekonomiczny istotne znaczenie dla rozwoju i budowy przewagi konkurencyjnej kraju lub regionu mają zwłaszcza przedsiębiorstwa o małej i średniej skali wytwarzania. Warunki funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce uległy zmianie w wyniku akcesji Polski do Unii Europejskiej w maju 2004 r. Za główne przyczyny tych zmian uznaje się dostęp do jednolitego rynku europejskiego oraz możliwość korzystania z programów i pomocy finansowej Unii Europejskiej.

W związku z powyższym autorka uznała za zasadne przeprowadzenie badania umożliwiającego porównanie poziomu innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce z przedsiębiorstwami w Unii Europejskiej, a następnie dokonanie pomiaru i oceny występującej pomiędzy nimi luki innowacyjnej. Horyzont czasowy analizy obejmuje okres od 2004 r., czyli momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, do 2014 r. Badanie zostało przeprowadzone na podstawie danych dostępnych w *European Innovation Scoreboard 2004–2009* i *Innovation Union Scoreboard 2010–2014*.

Słowa kluczowe: innowacje, luka innowacyjna, małe i średnie przedsiębiorstwa, Polska, Unia Europejska

Wstęp

W maju 2004 r. nastąpiła akcesja Polski do Unii Europejskiej (UE). Stworzyło to Polsce szansę przyspieszenia rozwoju gospodarczego i wzmocnienia jej pozycji na arenie międzynarodowej. Było to możliwe głównie poprzez uzyskanie dostępu do jednolitego rynku europejskiego jak również dzięki znacznym transferom z budżetu Unii Europejskiej. Polska stała się bowiem jednym z największych członków beneficjentów polityki spójności UE. Niemniej uzyskanie dostępu do jednolitego rynku europejskiego miało istotny wpływ na zmianę warunków funkcjonowania polskich przedsiębiorstw. Wówczas to nie tylko polscy przedsiębiorcy otrzymali szansę na rozwój i łatwiejszy dostęp do rynków państw członkowskich, ale i ich zagraniczni konkurenci otrzymali prawo swobodnego dostępu do polskiego rynku. Konfrontacja polskich podmiotów gospodarczych z większą liczbą rywali na rynku regionalnym, krajowym i międzynarodowym wymusiła potrzebę nieustannego podejmowania wysiłków na rzecz uzyskania i/lub utrzymania przewagi konkurencyjnej¹.

Jak wskazują współczesne koncepcje teoretyczne i praktyka gospodarcza przedsiębiorstw, jednym z najważniejszych czynników przewagi konkurencyjnej są innowacje. Jednak w chwili przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, pomimo odnotowywanego wówczas wzrostu poziomu innowacyjności polskich przedsiębiorstw, był on nadal niższy od średniego poziomu UE². Szansą na zmniejszenie dystansu pomiędzy poziomem innowacyjności polskich podmiotów gospodarczych a poziomem innowacyjności podmiotów z pozostałych krajów Unii Europejskiej (średnia UE), zwanego luką innowacyjną, jest wsparcie finansowe, które polscy przedsiębiorcy mogą otrzymywać z budżetu UE od 2004 r. Środki te nie mogą wprawdzie stanowić jedyne źródła poprawy innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce, ale skuteczna i efektywna ich absorpcja może okazać się akceleratorem tworzenia i wdrażania przez te podmioty innowacji i tym samym stanowić ważny czynnik ich rozwoju i wzrostu konkurencyjności.

Wsparcie finansowe UE ukierunkowane na rozwój działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w szczególności jest kierowane do małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Podmioty te dzięki dużemu potencjałowi ekonomicznemu, który najczęściej jest wyrażany liczbą zarejestrowanych podmiotów, liczbą zatrudnionych osób czy

¹ E. Zduńska-Leseux, *Rola funduszy strukturalnych UE we wspieraniu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw*, w: *Strategie działań w warunkach kryzysu*, red. S. Partycki, Wydawnictwo KUL, Lublin 2013, s. 275.

² GUS, *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych 1998–2000*, Warszawa 2001; GUS, *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych 2002–2004*, Warszawa 2006; PARP, *Stan sektora MSP w 2004 roku*, Warszawa 2006.

też udziałem w wytwarzanym PKB, stanowią ważny czynnik wzrostu gospodarczego kraju i determinują jego pozycję konkurencyjną³. Dlatego też wzrost dobrobytu mierzony poziomem PKB i wzrost zatrudnienia w kraju zależą między innymi od ekonomicznej kondycji małych i średnich przedsiębiorstw, które funkcjonują na jego terenie, ich zdolności inwestycyjnej oraz w coraz większym stopniu od zdolności do tworzenia i wdrażania innowacyjnych rozwiązań technologicznych, marketingowych lub organizacyjnych.

Celem analizy przeprowadzonej w niniejszym opracowaniu jest udzielenie odpowiedzi na pytanie, czy luka innowacyjna, która występowała pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce a małymi i średnimi przedsiębiorstwami Unii Europejskiej (średnia UE) w 2004 r., uległa zmniejszeniu po dziesięciu latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej, czyli w 2014 r.

W poszukiwaniu odpowiedzi na to pytanie w analizie wykorzystano dane i wskaźniki odzwierciedlające innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw UE, zawarte w corocznej publikacji *European Innovation Scoreboard* i *Innovation Union Scoreboard*.

Realizacja zarysowanego celu wyznacza podział opracowania na trzy części opatrzone wprowadzeniem i podsumowaniem. W pierwszej z nich przedstawiono teoretyczne ujęcie innowacji oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Druga część obejmuje założenia metodologiczne przeprowadzonego badania. Natomiast zakres i wyniki badania zostały przedstawione w ostatniej części opracowania.

1. Innowacje a małe i średnie przedsiębiorstwa

Popularność oraz niedługa tradycja rozważań i badań naukowych nad innowacjami powoduje, że pojęcie innowacji jest wieloznaczne i niejednolicie interpretowane⁴. Na ogół za innowację uznaje się wszelką zmianę jakościową o charakterze kreatywnym bądź imitacyjnym, nowość, reformę czy też ideę postrzeganą jako nową⁵. Zmiany te charakteryzują się nowością i oryginalnością na różnych poziomach bytu społeczno-gospodarczego. Według J.A. Schumpetera, który jako pierwszy wprowadził pojęcie innowacji do nauk ekonomicznych, z innowacją mamy do czynienia tylko wtedy, kiedy nowe lub udoskonalone wyroby, surowce, półfabrykaty, nowe metody

³ T. Beck, A. Demircuc-Kunt, R. Levine, *SMEs, Growth and Poverty: Cross-Country Evidence*, „Journal of Economic Growth” 2005, vol. 10, issue 3, s. 199–229.

⁴ E. Zduńska-Leseux, *Polityka innowacyjna a małe i średnie przedsiębiorstwa*, w: *Gospodarka w sieciach relacji*, red. R. Sobiecki, Wydawnictwo KUL, Lublin 2014, s. 142.

⁵ K. Poznańska, *Uwarunkowania innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 42; E. Stawasz, *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999, s. 11.

produkcji, nowe sposoby organizacji działalności gospodarczej, nowe sposoby sprzedaży lub zakupów czy też nowe rynki zostaną wprowadzone do praktyki⁶. W definicji J.A. Schumpetera kluczowym słowem jest pojęcie „nowy”. Wiązał on bowiem innowacje z pierwszym zastosowaniem danego rozwiązania. Nie uznawał za innowacje procesu ich upowszechniania. Określił go mianem imitacji. W związku z tym innowacja według J.A. Schumpetera jest zdarzeniem ekonomicznym, jednorazowym i nieciągłym, nie zaś procesem kreowania i zastosowania wiedzy w produkcji, zmianą o ciągłym i powtarzalnym przebiegu. Takie rozróżnienie innowacji i imitacji jest odosobnione w literaturze przedmiotu obejmującej rozumienie innowacji jako zdarzenia czy też procesu jej przygotowania⁷.

Zdaniem J.A. Schumpetera innowacje powstają w wyniku decyzji i działań przedsiębiorców, a ich wprowadzenie skutkuje pozytywnymi wynikami ekonomicznymi. W ten sposób umieścił nie tylko innowacje, lecz także przedsiębiorców w centrum teorii rozwoju gospodarczego. Takie stanowisko stanowi przeciwwagę dla tradycyjnej teorii ekonomii, która koncentruje się przede wszystkim na opisie statycznej równowagi gospodarczej z biernymi i jednorodnymi pod względem innowacyjności przedsiębiorstwami. W ekonomii tradycyjnej brak jest bowiem pogłębionych rozważań dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstw, a także procesu ich powstawania i rozwoju. Przedsiębiorstwa, które zgodnie z założeniami tradycyjnego nurtu ekonomii funkcjonują w warunkach doskonałej konkurencji i pełnej informacji na temat dostępnych możliwości, mogą na tej podstawie maksymalizować swój zysk i użyteczność. Informacja utożsamiana z wiedzą w tym ujęciu ma charakter ogólny, jest łatwo dostępna, a przedsiębiorstwa dysponują jednakowymi możliwościami jej wykorzystania⁸. Przedsiębiorstwa nie mają potrzeby poszukiwania i wprowadzania zmian. Traktowane są jako dane, „siły zewnętrzne”⁹, które tworzą homogeniczną grupę, nieodróżnioną ani pod względem zachowań, ani struktury, ani dostępu do zewnętrznych i wewnętrznych korzyści¹⁰. Natomiast J.A. Schumpeter traktuje przedsiębiorstwo jako źródło wszelkich nowych zmian, które w celu osiągnięcia zysku wprowadza innowacje. W przeciwieństwie do koncepcji Marshalla „przedsiębiorstwa reprezentatywnego” J.A. Schumpeter rozróżnia „przedsiębiorcę innowatora” i „przedsiębiorcę imitatora”. Ponadto warto również podkreślić, że z uwagi na bardzo szeroki zakres przedmiotowy innowacji i pionierski charakter definicji J.A. Schumpetera

⁶ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 60.

⁷ E. Stawasz, *Innowacje a mała...*, op.cit., s. 11–12.

⁸ K. Smith, *Innovation as a Systemic Phenomenon: Rethinking the Role of Policy*, „Enterprise & Innovation Management Studies”, vol. 1, no. 1, s. 83.

⁹ P.F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość: Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 35.

¹⁰ M. Blaug, *Teoria ekonomii: Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994, s. 398–399.

jest ona uważana w ekonomii za klasyczną i stanowi punkt wyjścia do rozważań i formułowania pojęć z obszaru działalności innowacyjnej¹¹.

Wraz ze zmieniającymi się warunkami funkcjonowania w życiu społecznym i gospodarczym, zmianami ujęć teorii ekonomicznych licznym modyfikacjom podlegała również definicja innowacji. Współczesne i dość szerokie ujęcie innowacji jest zaproponowane przez Organizację Wspólnoty Gospodarczej i Rozwoju (OECD) w *Podręczniku Oslo Manual*. Innowacja jest tutaj rozumiana jako wdrożenie nowego lub znacząco ulepszanego produktu (wyrobu, usługi) lub procesu, nowej metody marketingowej, nowej metody organizacyjnej w praktyce gospodarczej, organizacji miejsca pracy bądź w stosunkach z otoczeniem¹². W związku z tym działalność innowacyjna oznacza wszelkie prace o charakterze naukowym, technicznym, handlowym, finansowym, organizacyjnym i komercyjnym, które prowadzą do powstania i wdrożenia innowacji¹³. Kompleksowe połączenie tych czynności składa się na proces innowacyjny.

W pierwszym okresie badań nad innowacjami proces innowacyjny miał charakter liniowy. Występuje on w dwóch wersjach, tj. model podażyowy – tzw. model innowacji pchanej przez naukę – i model popytowy – tzw. model innowacji ciągniętej przez rynek. Podstawowe założenie pierwszego z modeli opiera się na dominującej roli działalności badawczo-rozwojowej (B+R). Natomiast rynek i użytkownik innowacji pełnią rolę biernego odbiorcy rezultatów przeprowadzonych badań naukowych i prac rozwojowych. Dlatego też przedsiębiorstwa chcące uzyskać przewagę konkurencyjną nad rywalami poprzez wprowadzanie innowacji powinny obserwować rozwój badań podstawowych oraz utrzymywać i rozwijać własne jednostki badawcze. Druga wersja modelu liniowego procesu innowacji opiera się na czynnikach popytowych. Zgodnie z tym modelem innowacje nie są efektem wyłącznie prac badawczych naukowców, tak jak ma to miejsce w poprzedniej wersji modelu, ale są one głównie rezultatem potrzeb społecznych dostrzeżonych i umiejscowionych na rynku. Rynek jest traktowany jako źródło inspiracji i pomysłów dla działalności innowacyjnej. A zatem przewaga konkurencyjna i poziom innowacyjności przedsiębiorstwa zależą przede wszystkim od posiadanych przez niego umiejętności obserwowania i spostrzegania krótkookresowych potrzeb rynkowych oraz poszukiwania szans rynkowych dla nowych lub znacznie ulepszonych produktów bądź usług¹⁴.

Jednak modele liniowe są dość uproszczone i nie odzwierciedlają związków i zależności, jakie zachodzą między nauką, techniką, rynkiem i przedsiębiorstwami.

¹¹ Ch. Freeman, *The Economics of Technical Change*, „Cambridge Journal of Economics” 1994, vol. 18, no. 5, s. 463–466.

¹² OECD, *Manuel d’Oslo*, 2005, s. 54.

¹³ Ibidem, s. 55.

¹⁴ E. Zduńska-Leseux, *Polityka innowacyjna...*, op.cit., s. 143.

Modelami, które w bardziej reprezentatywny sposób ilustrują te związki i zależności, są modele interakcyjne, takie jak model innowacji „związanego łańcucha” S.J. Kline’a i N. Rosemberga¹⁵ lub model sprzężeniowy R. Rothwella i W. Zegveld¹⁶. W tego typu modelach proces innowacji, który ma miejsce od momentu powstania pomysłu, idei innowacji do jej komercjalizacji (wdrożenia i dyfuzji), jest traktowany jako zestaw licznych interakcji i sprzężeń zwrotnych między możliwościami technicznymi (nauka, technika), potrzebami rynku i działaniami przedsiębiorstwa. Takie rozumienie procesu innowacji wywodzi się z ekonomii ewolucyjnej, obejmującej różne podejścia, które mimo to opierają się na wspólnych założeniach teoretycznych i mają z sobą wiele wspólnego¹⁷. Liczne analizy i prace nad istotą procesu innowacyjnego doprowadziły do systemowego postrzegania innowacji. A zasadniczą rolę w całym tym układzie, systemie wzajemnych powiązań i sprzężeń odgrywają przedsiębiorstwa.

Na ogół w literaturze przedmiotu przeważają argumenty świadczące o większej innowacyjności dużych przedsiębiorstw w porównaniu z mniejszymi podmiotami gospodarczymi. Większa innowacyjność podmiotów o dużej skali wynika przede wszystkim z wysokich kosztów i dużego ryzyka, jakie przedsiębiorca ponosi, wprowadzając innowacje. Ponadto duże podmioty mogą korzystać z efektu skali działalności, produkcji, dystrybucji, pozycji rynkowej, konkurencyjnej itp. Wszystkie te warunki nie mogą być spełnione w przypadku mniejszych podmiotów gospodarczych i dlatego ich przewagę nad dużymi podmiotami upatruje się w innych grupach czynników. Są to głównie czynniki behawioralne, takie jak zdolność do szybkiej adaptacji, elastyczność działania czy też zdolność do szybkiej komunikacji oraz elastyczna, przedsiębiorcza i mało biurokratyzowana struktura zarządzania i funkcjonowania przedsiębiorstwa¹⁸.

Warto również zaakcentować, że poza dużym potencjałem ekonomicznym, wyrażonym najczęściej w PKB i liczbie zatrudnionych, małe i średnie przedsiębiorstwa są wyspecjalizowane w swojej działalności, łatwiej i efektywniej współpracują z innymi przedsiębiorstwami i instytucjami publicznymi w zakresie działalności badawczo-rozwojowej jak również w zakresie wymiany wiedzy i komercjalizacji¹⁹.

Niemniej tworzenie i wdrażanie nowych bądź znacznie ulepszonych produktów, usług, nowego procesu, nowej metody marketingowej lub organizacyjnej przez

¹⁵ S.J. Kline, N. Rosenberg, *An Overview of Innovation*, w: *The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth*, red. R. Landau, N. Rosenberg, National Academy Press, Washington D.C. 1986, s. 275–306.

¹⁶ *The Handbook of Industrial Innovation*, red. M. Dodgson, R. Rothwell, Edward Elgar Publishing Ltd., Aldershot-Brookfield, 1994.

¹⁷ L. Bach, M. Matt, *From Economic Foundations to S&T Policy Tools: A Comparative Analysis of the Dominant Paradigms*, w: *Innovation Policy in a Knowledge-Based Economy: Theory and Practice*, red. P.L. Lerena, M. Matt, A. Avadikyan, Springer Verlag, Berlin/Heidelberg 2005, s. 26.

¹⁸ E. Stawasz, *Innowacje a mała...*, op.cit., s. 51–53.

¹⁹ OECD, op.cit., s. 46.

polские przedsiębiorstwa, a zwłaszcza przez te o małej i średniej skali, nie jest łatwym zadaniem, co zostanie przedstawione w dalszej części niniejszego opracowania.

2. Założenia metodologiczne analizy

Europejska Tablica Wyników (*European Innovation Scoreboard* – EIS) jest instrumentem Komisji Europejskiej, który od 2001 r. jest opracowywany w formie zwartej publikacji, zawierającej ocenę porównawczą badań i innowacyjności państw członkowskich Unii Europejskiej i wybranych krajów. W 2010 r. w ramach Strategii na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju, sprzyjającemu włączeniu społecznemu „Europa 2020” Komisja Europejska powołała Unię Innowacji (*Innovation Union*). Celem nowej inicjatywy jest poprawa warunków i dostępu do finansowania badań i innowacji, tak aby innowacyjne pomysły przeradzały się w nowe produkty i usługi, które w efekcie przyczynią się do wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy²⁰. Wówczas to dotychczas publikowane opracowanie *European Innovation Scoreboard* zostało zastąpione *Innovation Union Scoreboard* (IUS), niemniej z wykorzystaniem tej samej metodologii.

Podstawą pomiaru i analizy innowacyjności w IUS jest wskaźnik Summary Innovation Index (SII), który podsumowuje działalność innowacyjną w różnych obszarach gospodarki. Analizie porównawczej są poddawane czynniki wspierające innowacyjność, tzw. katalizatory innowacyjności, działania na poziomie przedsiębiorstw, a także efekty ekonomiczne, jakie kraj osiąga w związku z prowadzeniem działalności innowacyjnej, i efekty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw²¹. Wskaźnikami istotnymi dla oceny efektów działalności innowacyjnej przedsiębiorstw, tzw. innowatorów, są trzy miary:

- *SMEs introducing product or process innovations* (SMEsPPI) – MSP, które wprowadziły na rynek lub do swojej organizacji co najmniej jedną innowację technologiczną (produkt lub proces), liczone jako procentowy udział w grupie małych i średnich przedsiębiorstw,
- *SMEs introducing marketing of organisational innovation* (SMEsMOI) – MSP, które wprowadziły na rynek lub do swojej organizacji co najmniej jedną innowację, która nie ma charakteru technologicznego (innowacje marketingową lub organizacyjną), liczone jako procentowy udział w populacji małych i średnich przedsiębiorstw,

²⁰ Commission Européenne, *Europa 2020 Une strategie pour une croissance intelligente, durable et inclusive*, COM (2010) 2020, Bruxelles 2010, s. 3–4.

²¹ *Innovation Union Scoreboard 2014*, s. 8–10.

- *Employment in fast-growing enterprises in innovative sectors* – zatrudnienie w szybko rozwijających się przedsiębiorstwach w sektorze innowacji, mierzone jako procentowy udział w całkowitym zatrudnieniu²².

W tym miejscu można zatem postawić pytanie, dlaczego w *European Innovation Scoreboard*, a obecnie *Innovation Union Scoreboard* dokonuje się analizy porównawczej efektów działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw, dzięki czemu są one wyróżnione z całej populacji podmiotów gospodarczych. Kluczem do odpowiedzi jest przede wszystkim duży potencjał ekonomiczny tej grupy podmiotów, dzięki któremu są one uważane za podstawowe podmioty gospodarcze. Według szacunków Eurostatu w krajach członkowskich Unii Europejskiej małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią 99,8% z prawie 22 mln wszystkich przedsiębiorstw niefinansowych i odpowiadają za 70,2% całkowitego zatrudnienia. Natomiast generowana przez te podmioty wartość dodana wynosi ponad 48%.

W Polsce dynamiczny wzrost znaczenia i liczby MSP był efektem przejścia od systemu regulacji administracyjnej do systemu regulacji rynkowej. Aktualnie zarejestrowanych jest ok. 4 mln podmiotów należących do grupy małych i średnich podmiotów gospodarczych, podczas gdy w 1988 r., przed transformacją systemową, było ich zaledwie 572 tys. Zgodnie z ostatnimi szacunkami Eurostatu Polska zajmuje jedno z czołowych miejsc w Unii Europejskiej (2. pozycja) pod względem liczby nowo powstałych przedsiębiorstw. Spośród 1,78 mln aktywnych przedsiębiorstw niefinansowych sektor MSP stanowi 99,8% i jest miejscem pracy dla 70% ogółu pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce. Z grupy tych podmiotów istotne znaczenie dla gospodarki kraju posiadają mikroprzedsiębiorstwa (do 9 pracowników), niemniej z uwagi na ograniczony dostęp do danych statystycznych dotyczących mikroprzedsiębiorstw lub ich brak Europejska Tablica Wyników (*Innovation Union Scoreboard*) nie obejmuje działalności innowacyjnej prowadzonej właśnie przez te przedsiębiorstwa. W związku z tym w niniejszym opracowaniu są wykorzystane wyłącznie dane i wskaźniki, które odnoszą się do działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw (10–249 pracowników). Ponadto ze względu na deficyt danych dotyczących zatrudnienia w szybko rozwijających się przedsiębiorstwach w sektorze innowacji (*employment in fast-growing enterprises in innovative sectors*) miara ta nie może zostać uwzględniona w niniejszej analizie porównawczej. Miernikami wykorzystanymi w badaniu w celu określenia poziomu innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw są: MSP, które wprowadziły na rynek lub do swojej organizacji co najmniej jedną innowację produktową lub procesową (SME-sPPI) bądź innowację marketingową lub organizacyjną (SMEsMOI). Dla pomiaru ogólnego poziomu innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce z ich

²² European Union, *Innovation Union Scoreboard 2014*, Belgium 2014, s. 89.

partnerami w Unii Europejskiej, aby następnie dokonać pomiaru i porównania luki innowacyjnej pomiędzy nimi, na podstawie SMEsPPI i SMEsMOI, został obliczony Złożony Wskaźnik Innowacyjności MSP (*SMEs Innovation Index – SMEsII*). Grupą odniesienia dla polskich małych i średnich przedsiębiorstw są małe i średnie przedsiębiorstwa wszystkich krajów członkowskich Unii Europejskiej, tj. średnia wartość obliczona dla UE, uwzględniająca liczbę krajów w zależności od analizowanego r.

3. Analiza luki innowacyjnej pomiędzy MSP w Polsce i w krajach Unii Europejskiej

Luka innowacyjna pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami jest to występująca pomiędzy tymi podmiotami różnica w poziomie ich nowoczesności czy też liczbie i jakości zaawansowanych technologii, które są w ich dyspozycji. Odnosi się bezpośrednio do dystansu pomiędzy podmiotami cechującymi się wyższym poziomem innowacyjności a podmiotami znajdującymi się na niższym poziomie innowacji.

Wykorzystując powyżej zarysowane założenia metodologiczne, w niniejszym rozdziale dokonano próby pomiaru i analizy porównawczej luki innowacyjnej pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce a małymi i średnimi przedsiębiorstwami krajów Unii Europejskiej. Tabela 1 zawiera dane (udział procentowy MSP przedstawiony jako wartość znormalizowana) na temat innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce oraz małych i średnich podmiotów gospodarczych krajów Unii Europejskiej. Określają one liczbę małych i średnich przedsiębiorstw, które wprowadziły innowacje produktowe, procesowe, marketingowe lub organizacyjne jako udział procentowy MSP.

Dla 2004 r. powyższe dane wskazują na znacząco niższy od standardów Unii Europejskiej poziom innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Złożony Wskaźnik Innowacyjności SMEsII dla polskich małych i średnich przedsiębiorstw wyniósł 0,227, podczas gdy jego średnia wartość obliczona dla wszystkich krajów członkowskich Unii Europejskiej ukształtowała się na poziomie 0,510. Oznacza to, że średnia wartość wskaźnika innowacji wdrożonych przez małe i średnie przedsiębiorstwa Unii Europejskiej była ponad dwa razy (2,24) wyższa od wskaźnika innowacji wprowadzonych przez te podmioty w Polsce. W przypadku analizy miar składowych Złożonego Wskaźnika Innowacyjności MSP, tj. z uwzględnieniem podziału na rodzaj innowacji, różnice pomiędzy polskimi przedsiębiorstwami a średnią Unii Europejskiej są odmienne. Dla innowacji o charakterze produktowym lub procesowym różnica ta jest wyższa od różnicy w ogólnym poziomie innowacyjności, który jest wyrażony wskaźnikiem SMEsII i wynosi 2,43. Natomiast dla innowacji marketingowych i organizacyjnych jest ona równa 2,09. Oznacza to, że udział polskich małych i średnich

przedsiębiorstw, które wprowadziły innowacje niemające charakteru technologicznego, przyjmuje wartość nieco bardziej zbliżoną do średniej Unii Europejskiej, aniżeli ma to miejsce w przypadku innowacji technologicznych. Niemniej wszystkie te różnice świadczą o dużym dystansie w poziomie innowacyjności pomiędzy polskimi małymi i średnimi przedsiębiorstwami a jego średnią wartością obliczoną dla krajów Unii Europejskiej.

Tabela 1. MSP, które wprowadziły innowacje produktowe, procesowe (SMEsPPI), MSP, które wprowadziły innowacje marketingowe, organizacyjne (SMEsMOI) i Złożony Wskaźnik Innowacyjności MSP (SMEsII) dla Polski i UE – wartości znormalizowane (w latach 2004–2013)

Rok	Polska			Unia Europejska		
	SMEsPPI	SMEsMOI	SMEsII	SMEsPPI	SMEsMOI	SMEsII
2004*	0,206	0,248	0,227	0,501	0,520	0,510
2005	0,206	0,248	0,227	0,501	0,520	0,510
2006	0,165	0,324	0,245	0,459	0,571	0,515
2007**	0,165	0,324	0,245	0,459	0,571	0,515
2008	0,100	0,101	0,100	0,479	0,540	0,509
2009	0,100	0,101	0,100	0,479	0,540	0,509
2010	0,027	0,129	0,078	0,577	0,566	0,571
2011	0,027	0,129	0,078	0,577	0,566	0,571
2012	0,027	0,129	0,078	0,577	0,566	0,571
2013	0,027	0,129	0,078	0,577	0,566	0,571

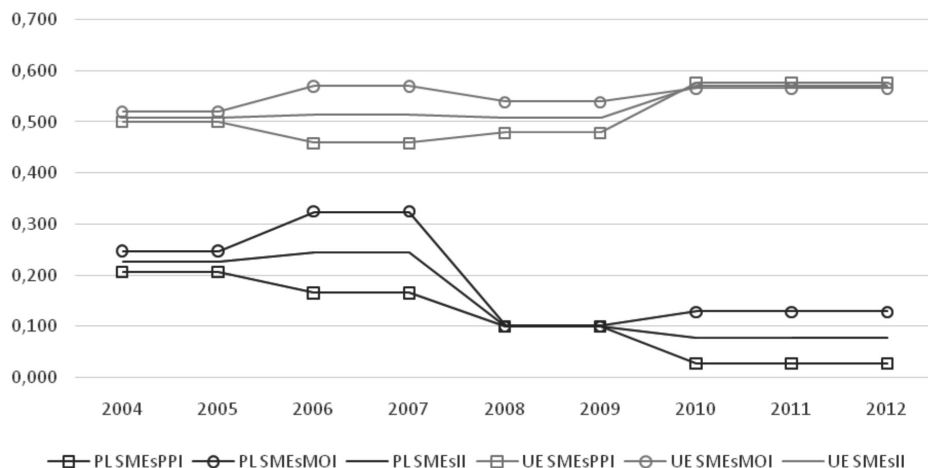
*UE-25 dla 2004–2006.

**UE-27 dla 2007–2013.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Innovation Scoreboard 2004–2009* i *Innovation Union Scoreboard 2010–2014*.

Najczęściej wskazywanymi przyczynami tak dużego dystansu pomiędzy poziomem innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a w Unii Europejskiej, widocznego w 2004 r., są przede wszystkim czynniki ekonomiczne: niedostateczny kapitał własny, utrudniony dostęp do zewnętrznego finansowania, wysokie koszty działań podejmowanych w celu utworzenia czy też implementacji nowoczesnych rozwiązań. Akcesja Polski do Unii Europejskiej, która umożliwiła dostęp polskim podmiotom gospodarczym do jednolitego rynku europejskiego, a także szeregu różnych programów pomocowych (doradczych, finansowych itp.), może stanowić ogromną szansę dla rozwoju działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i w konsekwencji przyczynić się do zmniejszenia luki innowacyjnej pomiędzy ich poziomem innowacyjności a poziomem innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw Unii Europejskiej.

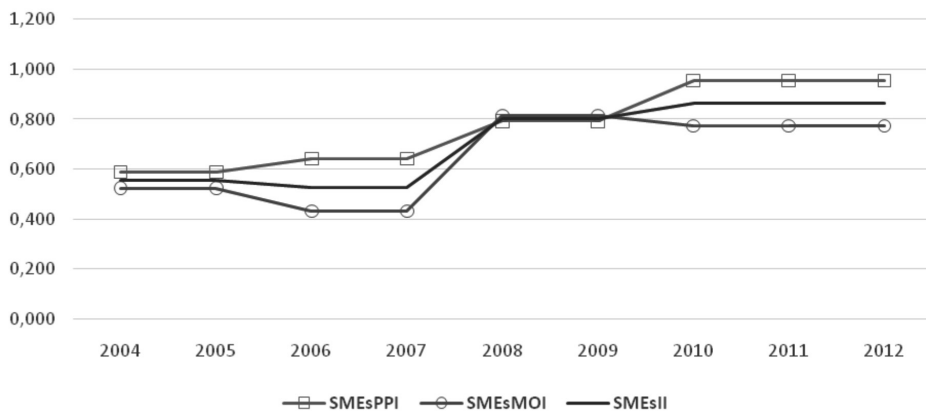
Wykres 1. MSP, które wprowadziły innowacje produktowe i procesowe (w % MSP), MSP, które wprowadziły innowacje marketingowe i organizacyjne (w % MSP), Złożony Wskaźnik Innowacyjności SMEsII dla Polski i UE (w latach 2004–2012)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Innovation Scoreboard 2004–2009* i *Innovation Union Scoreboard 2010–2014*.

Zilustrowane na powyższym wykresie miary innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i Unii Europejskiej wskazują na ogólne zmniejszenie liczby polskich małych i średnich przedsiębiorstw, które wdrożyły innowacje w analizowanym okresie. Najwięcej tendencji spadkowej wykazują podmioty, które wprowadziły innowacje o charakterze technologicznym (produktowe, procesowe). Lepsze wyniki osiągnęły małe i średnie przedsiębiorstwa, które wprowadziły innowacje nietechnologiczne (marketingowe, organizacyjne). Niemniej ich udział nie jest na tyle duży, aby mógł zniwelować negatywne skutki niskiego udziału przedsiębiorstw wprowadzających innowacje technologiczne i tym samym przyczynić się do wzrostu ogólnego poziomu innowacyjności tych podmiotów. Od 2010 r. Złożony Wskaźnik Innowacyjności MSP w Polsce jest ponad siedem razy (7,3) niższy od tego wskaźnika obliczonego dla średniej Unii Europejskiej. Zatem różnica pomiędzy poziomem innowacyjności polskich podmiotów a poziomem innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw Unii Europejskiej (średnia UE) uległa znacznemu powiększeniu w stosunku do roku bazowego, tj. 2004.

Wykres 2. Analiza trendu zakresie rozmiaru luki innowacyjnej pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce a małymi i średnimi przedsiębiorstwami Unii Europejskiej w latach 2004–2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Innovation Scoreboard 2004–2009* i *Innovation Union Scoreboard 2010–2014*.

Na podstawie analizy powyższego wykresu należy stwierdzić, że w badanym okresie, wyłącznie w latach 2006–2007 odnotowano niewielkie zmniejszenie dystansu pomiędzy poziomem innowacyjności polskich przedsiębiorstw a poziomem innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw Unii Europejskiej. W pozostałych latach nie zaobserwowano procesu jego zmniejszenia się, a wręcz przeciwnie, widoczne jest znaczne jego zwiększenie w 2008 r., a następnie w niewielkim stopniu w 2010 r. w stosunku do 2008 r. Luka innowacyjna pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce a tymi podmiotami w Unii Europejskiej w większości badanego okresu wykazuje zatem tendencję rosnącą. Biorąc pod uwagę jej strukturę, za negatywny trend powiększania się luki w dużej mierze jest odpowiedzialny utrzymujący się spadek liczby polskich przedsiębiorstw, które wdrożyły innowacje produktowe lub procesowe. Spadek ten okazał się tak znaczący, że pomimo wzrostu liczby przedsiębiorstw wprowadzających innowacje o charakterze marketingowym i organizacyjnym w latach 2006–2007 i od 2010 r. nie doszło do odwrócenia trendu powiększania się luki innowacyjnej,

Podsumowanie

Zaprezentowane powyżej dane wskazują na utrzymujący się niższy poziom innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce od średniej jego wartości obliczonej dla krajów członkowskich Unii Europejskiej. Wykorzystując do pomiaru poziomu innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw Złożony Wskaźnik

Innowacyjności MSP (*Small Medium Enterprises Innovation Index*) możemy stwierdzić, że polskie małe i średnie przedsiębiorstwa wprowadzają znacznie mniej innowacji od tej grupy podmiotów w Unii Europejskiej (średnia UE). Różnica w poziomie innowacyjności czy też dystans, jaki je dzieli, jest określaną mianem luki innowacyjnej. Zjawisko wystąpienia luki innowacyjnej i jej rozmiar jest wypadkową dwóch procesów, tj. procesu częstej i zakończonej sukcesem implementacji innowacji (proces tworzenia lub narastania luki) przez tzw. liderów innowacji oraz procesu cechującego się skromną liczbą wprowadzanych innowacji (proces domykania luki). Dokonując zatem pomiaru luki innowacyjnej i porównując jej rozmiar w czasie należało wziąć pod uwagę osiągnięcia polskich małych i średnich przedsiębiorstw, jak również osiągnięcia tej grupy podmiotów obliczonych jako średnia wartość Unii Europejskiej. Na tej podstawie i opierając się na powyżej przeprowadzonej analizie, można wywnioskować, że luka innowacyjna pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce a małymi i średnimi przedsiębiorstwami Unii Europejskiej, która występowała w 2004 r. nie uległa zmniejszeniu w 2013 r. Przeciwnie, można zaobserwować znaczne jej powiększenie, co może skutkować oddaleniem się perspektywy konwergencji innowacyjnej polskich przedsiębiorstw ze średnim wynikiem Unii Europejskiej.

Wydaje się zatem, że pomimo możliwości, jakie daje polskim przedsiębiorstwom członkostwo Polski w Unii Europejskiej, tworzenie i wdrażanie przez te podmioty innowacji nie jest łatwym zadaniem. Wynika to z wielu różnych czynników zarówno o charakterze wewnętrznym, jak i zewnętrznym, które warunkują innowacyjne zachowania tej grupy przedsiębiorstw. Do wewnętrznych czynników stanowiących barierę w rozwoju innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce niewątpliwie można zaliczyć: niedostateczne zasoby rzeczowe, kapitałowe i ludzkie, brak doświadczenia i umiejętności zapewniających zdolność do absorpcji i zastosowania innowacji oraz bierną postawę i ogólną niechęć do podejmowania działań innowacyjnych. Natomiast wśród czynników zewnętrznych wyróżnia się przede wszystkim niekorzystną strukturę sektora i/lub rynku, w którym funkcjonują przedsiębiorstwa, nieodpowiednie otoczenie naukowe, prawne i ekonomiczne, jak również niezbyt sprzyjające założenia w zakresie polityki wspierania innowacji. Wszystkie te czynniki mogą w różnym stopniu determinować zdolność innowacyjną danego podmiotu gospodarczego. Jednak najczęściej występującą barierą, która ogranicza tworzenie i implikowanie innowacyjnych rozwiązań przez polskie małe i średnie przedsiębiorstwa, jest brak kapitału własnego i ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Prowadzenie działalności innowacyjnej wymaga od przedsiębiorcy zaangażowania dużych zasobów kapitałowych, które w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw zazwyczaj są niewystarczające. Wynika to głównie z braku lub niewielkich rezerw finansowych, w szczególności na wczesnym etapie rozwoju

przedsiębiorstwa, który wymaga dużych nakładów finansowych. Ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania (brak zdolności kredytowych, wysokie zabezpieczenie kredytu, marginalna krajowa pomoc publiczna lub jej brak czy też nadal słabo rozwinięty w Polsce rynek *venture capital*) znacznie hamują tworzenie i utrzymywanie potencjału innowacyjnego tych podmiotów w Polsce. W konsekwencji prowadzi to do zahamowania rozwoju przedsiębiorstwa i ogranicza jego możliwości do konkurowania na rynku.

Uogólniając: jeżeli przyjmiemy, że kluczową determinantą wystąpienia i narastania luki innowacyjnej pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce a średnim poziomem innowacyjności tych podmiotów Unii Europejskiej jest liczba wprowadzanych przez te podmioty innowacji, można stwierdzić, że przebieg procesu tworzenia i implementacji innowacji przez podmioty o małej i średniej skali w polskiej gospodarce jest niewłaściwy i zakłócany wieloma negatywnymi czynnikami.

Ponadto warto podkreślić, że dane dotyczące innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw, które są dostępne w ostatniej publikacji *Innovation Union Scoreboard*, tj. z 2014 r., to są dane z 2010 r. Oznacza to, że nie obrazują aktualnej sytuacji i poziomu innowacyjności przedsiębiorstw. Dlatego też na ten moment nie jest możliwe dokonanie pomiaru luki innowacyjnej pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce ze średnią Unii Europejskiej występującej w 2014 r. (po dziesięcioletnim okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej) i porównania jej z 2004 r.

Bibliografia

- Bach L., Matt M., *From Economic Foundations to S&T Policy Tools: A Comparative Analysis of the Dominant Paradigms*, w: *Innovation Policy in a Knowledge-Based Economy: Theory and Practice*, red. P. Llerena, M. Matt, A. Avadikyan, Springer-Verlag, Berlin 2005.
- Beck T., Demirguc-Kunt A., Levine R., *SMEs, Growth and Poverty: Cross-Country Evidence*, „Journal of Economic Growth” 2005, vol. 10, issue 3.
- Blaug M., *Teoria ekonomii: Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994.
- Commission Europeenne, *Europa 2020: Une strategie pour une croissance intelligente, durable et inclusive*, COM (2010) 2020, Bruxelles 2010.
- The Handbook of Industrial Innovation*, red. M. Dodgson, R. Rothwell, Edward Elgar Publishing Ltd., Aldershot-Brookfield 1994.
- Drucker P.F., *Innowacja i przedsiębiorczość: Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
- European Communities, *European Innovation Scoreboard 2004: Comparative Analysis of Innovation Performance*, Brussels 2004.
- European Communities, *European Innovation Scoreboard 2005: Comparative Analysis of Innovation Performance*, 2005.

- European Communities, *European Innovation Scoreboard 2006: Comparative Analysis of Innovation Performance*, 2006.
- European Communities, *European Innovation Scoreboard 2007: Comparative Analysis of Innovation Performance*, 2007.
- European Communities, *European Innovation Scoreboard 2008: Comparative Analysis of Innovation Performance*, Office for Official Publications of the European Communities, 2009.
- European Union, *European Innovation Scoreboard 2009*, Belgium 2010.
- European Union, *Innovation Union Scoreboard 2010*, Belgium 2011.
- European Union, *Innovation Union Scoreboard 2011*, Belgium 2012.
- European Union, *Innovation Union Scoreboard 2012*, Belgium 2012.
- European Union, *Innovation Union Scoreboard 2013*, Belgium 2013.
- European Union, *Innovation Union Scoreboard 2014*, Belgium 2014.
- Freeman Ch., *The Economics of Technical Change*, „Cambridge Journal of Economics” 1994, vol. 18, no. 5.
- GUS, *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych 1998–2000*, Warszawa 2001.
- GUS, *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych 2002–2004*, Warszawa 2006.
- Kline S.J., Rosenberg N., *An Overview of Innovation*, w: *The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth*, red. R. Landau, N. Rosenberg, National Academy Press, Washington D.C. 1986, s. 275–306.
- PARP, *Stan sektora MSP w 2004 roku*, Warszawa 2006.
- Schumpeter J.A., *Teorie rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
- Schumpeter J.A., *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, PWN, Warszawa 1995.
- Smith K., *Innovation as a Systemic Phenomenon: Rethinking the Role of Policy*, „Enterprise & Innovation Management Studies”, vol. 1, no. 1.
- Poznańska K., *Uwarunkowania innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998.
- Stawasz E., *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999.
- OECD, *Manuel d’Oslo*, 2005.
- Weresa M.A., *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
- Zduńska-Leseux E., *Rola funduszy strukturalnych UE w wspieraniu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw*, w: *Strategie działań w warunkach kryzysu*, red. S. Partycki, Wydawnictwo KUL, Lublin 2013.
- Zduńska-Leseux E., *Polityka innowacyjna a małe i średnie przedsiębiorstwa*, w: *Gospodarka w sieciach relacji*, red. R. Sobiecki, Wydawnictwo KUL, Lublin 2014.

THE INNOVATION GAP BETWEEN SMES IN POLAND AND SMES IN THE EUROPEAN UNION

SUMMARY

The contemporary theoretical concepts and practice indicate that innovation is one of the most important factors in the development and competitiveness of countries, regions or companies. Developing an innovative economy requires the proper enablers and configuration of factors such as human capital, financial resources, tangible assets, knowledge, technology and institutional factors. All these determinants constitute the innovation system, and one of its main „actors” are enterprises. Thanks to the large economic potential the important role in developing the competitive advantage of a country or region is particularly played by companies of a small and medium scale of manufacturing. The functional conditions of the small and medium-sized enterprises in Poland changed due to the Polish accession to the European Union in May 2004. As the major reasons of these changes are considered: access to the single European market and the wide range of programs and financial support from the European Union.

Therefore, the author deemed it necessary to conduct a study enabling comparison of the innovation level of small and medium-sized enterprises in Poland with their partners in the European Union and then to measure and evaluate the innovation gap between them. The horizon time of these analyses covers the period since 2004, i.e. the moment of Poland's accession to the European Union, until 2014. The survey was conducted on the basis of data available in the European Innovation Scoreboard from 2004 to 2009 and the Innovation Union Scoreboard for the period of 2010–2014.

Key words: innovation, the innovation gap, small and medium-sized enterprises, Poland, European Union
