Zeszyty Naukowe

Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
w Zielonej Górze

Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze

Współczesny kryzys finansowo-gospodarczy

Istota, przebieg i konsekwencje

pod redakcją

Janiny Jędrzejczak-Gas

Bogdana Ślusarza

Zielona Góra 2015

WYDAWCA
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w Zielonej Górze
Copyright © by PTE, Zielona Góra 2015

RADA NAUKOWA
Elżbieta Mączyńska (Przewodnicząca), Yuryi Boshytskyi, Bogusław Fiedor, Grzegorz Gorzelak, Jerzy Kaźmierczyk, Stanisław Owsiak, Bogusław Pietrulewicz, Stanisław Rudolf, Eulalia Skawińska, Andrzej Szplit, Jurij Szwec, Janusz Witkowski, Henryk Wnorowski

RECENZENCI WSPÓŁPRACUJĄCY
Tadeusz Waściński, Andrzej Małkiewicz

KOMITET REDAKCYJNY

Redaktor naczelny
Bogdan Ślusarz

Redaktor tematyczny
Janina Jędrzejczak-Gas

Redaktor techniczny
Jacek Grzelak

Redaktor statystyczny
Roman Fedak

Redaktor językowy
Krzysztof Maciej Wieliczko

ISSN 2391-7830
ISBN 978-83-87193-91-1

Pierwotną wersją czasopisma jest wersja drukowana.

Adres redakcji:
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
ul. Żeromskiego 3
65-066 Zielona Góra
tel./fax: 68-3202589, 68-3270419
e-mail: biuro@ptezg.pl
www.ptezg.pl

Wydanie pierwsze
Druk i oprawa: www.ligatura.com.pl
Projekt okładki: www.reklamowaagencja.pl

WSTĘP

W połowie 2007 roku w Stanach Zjednoczonych zapoczątkowany został największy od lat 30-tych XX wieku kryzys finansowy, który bardzo szybko przestał być jedynie problemem rynków i instytucji finansowych i wpłynął również na światową gospodarkę. Kryzys pokazał, jak silne są powiązania między finansową i realną sferą gospodarki oraz jak efektywna jest współczesna globalizacja. Szybkość i skala transferu kryzysu okazała się bowiem bardzo duża, a skutki w wielu krajach zapoczątkowały rewolucyjne zmiany.

Kryzys wywołał dyskusję, na temat możliwych jego przyczyn, skutków i sposobów walki. Zabrali w niej głos przedstawiciele wielu gałęzi nauki. Spośród wielu opracowań, najwięcej uwagi poświęcono dotychczas jego przyczynom, a stosunkowo mniej skutkom, które są widoczne do teraz i nie pozostały bez wpływu na priorytety i decyzje podejmowane przez różne państwa, organizacje i podmioty.

Numer drugi Zeszytów Naukowych PTE w Zielonej Górze poświęcony jest zagadnieniom społeczno-gospodarczym związanym z istotą, przebiegiem i konsekwencjami tego kryzysu.

Na początku przedstawiona zostanie geneza współczesnego kryzysu finansowego oraz jego uwarunkowania i skutki społeczno-gospodarcze (P. Jóźwiakowski).

Celem kolejnego artykułu jest zbadanie realizacji konwergencji realnej krajów Europy Środkowo-Wschodniej, z wyżej rozwiniętymi UE-27 w oparciu o źródła wtórne, z ekspozycją Polski. Opracowanie jest próbą znalezienia odpowiedzi na pytanie, jak globalny kryzys finansowo-gospodarczy 2008–2012 wpłynął na ten proces (E. Skawińska).

Wpływ globalnego kryzysu na system finansowy przedstawiony zostanie na przykładzie bezpieczeństwa depozytów bankowych (E. Freitag-Mika) i polityki pieniężnej prowadzonej przez NBP w latach 2008-2014 (I. Skibińska-Fabrowska).

Kolejne artykuły dotyczą funkcjonowania struktur klastrowych w czasie kryzysu (A. Majewska) oraz roli i znaczenia specjalnych stref ekonomicznych w łagodzeniu skutków kryzysu (D. Lisiecki).

Kryzys jest pewnego rodzaju testem dla podmiotów gospodarczych, które starają się jak najlepiej poradzić sobie z narastającymi trudnościami natury ekonomicznej. Ta nadzwyczajna sytuacja wskazuje na nieodkryte dotąd powiązania między kapitałem społecznym a gospodarką. Istotne jest więc wyjaśnienie charakteru i kierunku

zależności między kapitałem społecznym a kryzysem finansowo-gospodarczym (M. Kurowski).

W dobie kryzysu gospodarczego i napięć o charakterze społecznym, kulturowym, czy ideowym, społeczeństwo obywatelskie wydaje się stanowić podstawową wartość, stanowiącą o rozwoju zarówno demokracji, jak i regionów (A. Łoś-Tomiak).

Ogólnoświatowy kryzys nie pozostał bez wpływu na sektor przedsiębiorstw, które musiały dostosować się do nowej, trudniejszej rzeczywistości. Wraz z pojawieniem się ostatniego kryzysu finansowo-gospodarczego aktualne stały się więc zagadnienia związane z zarządzaniem sytuacją kryzysową w przedsiębiorstwie (M. Michałowska, D. Stankiewicz, W. Danielak) oraz restrukturyzacją (J. Wyrwa).

W Polsce pierwsze symptomy globalnego kryzysu można było dostrzec w drugiej połowie 2008 roku, szczególnie w IV kwartale, kiedy to gospodarka odnotowała m.in. spadek tempa wzrostu PKB, spadek eksportu oraz spadek produkcji sprzedanej przemysłu. W tej sytuacji istotna jest ocena podstawowych sekcji gospodarki tj. budownictwo (J. Jędrzejczak-Gas) i przemysł (M. Płonka).

Redaktor tematyczny
Janina Jędrzejczak-Gas

Szanowni Państwo,

Kluczem do wyjścia z kryzysu ekonomicznego jest zrozumienie jego mechanizmów. Z przyjemnością oddaję w Państwa ręce drugi numer Zeszytów Naukowych PTE w Zielonej Górze poświęcony niekorzystnym tendencjom gospodarczym ostatnich lat, ich wpływie na polską gospodarkę, sektor bankowy, klastry i specjalne strefy ekonomiczne, kapitał społeczny i społeczeństwo obywatelskie, efektywność przedsiębiorstw, oraz długotrwałym konsekwencjom, jakie nas czekają.

Chciałbym jednocześnie zwrócić Państwa uwagę na fakt, że niniejsze czasopismo naukowe powstaje dzięki Polskiemu Towarzystwu Ekonomicznemu w Zielonej Górze i jako takie stanowi platformę do wymiany opinii między uczonymi, przedsiębiorcami, przedstawicielami administracji samorządowej i politykami. Zeszyty Naukowe poruszają szeroką tematykę z zakresu nauk społecznych. Na jego łamach goszczą najciekawsze i najoryginalniejsze artykuły naukowe poświęcone ekonomii i zarządzaniu, polityce i ekonomii, a także praktyce gospodarczej.

Miasto Zielona Góra ściśle współpracuje z Uniwersytetem Zielonogórskim, jak również wspiera szereg przedsięwzięć naukowych. Wsparliśmy również wydanie Zeszytów Naukowych, ponieważ zależy nam na rozwoju lokalnej myśli ekonomicznej i umacnianiu środowiska zielonogórskich ekonomistów, z których wiedzy i doświadczenia będziemy mogli korzystać nie tylko w razie kryzysów, lecz również w celu rozwoju gospodarki Winnego Grodu.

Cieszę się, że niniejsza publikacja jest otwarcie dostępna również w formie elektronicznej i może być przez Państwa swobodnie czytana, a także wykorzystywana w celach naukowych lub dydaktycznych, do czego serdecznie zachęcam.

Janusz Kubicki
Prezydent Miasta Zielona Góra

dr Paweł Jóźwiakowski
Wydział Zarządzania i Nauk Społecznych
Uczelnia Zawodowa Zagłębia Miedziowego w Lubinie

https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2015.12

Kryzys finansowy – przebieg i skutki dla gospodarki

1. Wprowadzenie

Historia światowej gospodarki i finansów to przeplatające się okresy stabilności, niestabilności oraz kryzysów finansowych. Nasilenie okresów niestabilności w międzynarodowym systemie finansowym, z poważnymi, a przede wszystkim negatywnymi konsekwencjami, trwa praktycznie od lat 80-tych XX wieku. Pierwsza dekada XXI wieku to jednak czas szczególny, gdyż powszechne stało się poszukiwanie źródeł niestabilności finansowej i prób rozwiązania problemu kryzysu finansowego.

Współczesny kryzys finansowo – gospodarczy, który wystąpił w latach 2007/8–2012/13, był jednym z największych kryzysów, jakie dotknęły gospodarkę światową. Kryzys rozpoczął się w Stanach Zjednoczonych, po czym przetoczył się przez większość krajów na świecie, szczególnie wysoko rozwiniętych. Wynika to z faktu, że współczesna gospodarka światowa jest gospodarką o bardzo ścisłych powiązaniach pomiędzy poszczególnymi krajami. Wahania koniunkturalne jednego kraju wpływają na inne kraje.

Globalizacja doprowadziła do bardzo dużej otwartości gospodarek, co powoduje przenoszenie się pomiędzy nimi wszelkich zjawisk ekonomicznych zarówno tych pozytywnych, jak i negatywnych. Spowodowała ponadto, że zjawiska kryzysowe są coraz silniejsze, coraz bardziej odczuwalne oraz coraz szybciej przenoszą się pomiędzy poszczególnymi krajami.

Analizując przebieg dotychczasowych kryzysów finansowych należy się zastanowić, czy rzeczywiście brak synchronizacji między cyklami koniunkturalnymi państw jest największym zagrożeniem, czy owe zagrożenie spowodowane jest nierozważną polityką, brakiem odpowiedniego nadzoru finansowego czy też rożnego rodzaju spekulacjami.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie istoty, przyczyn oraz skutków współczesnego kryzysu finansowego dla gospodarki światowej.

2. Kryzys finansowy - przyczyny, fazy, modele

Pojęcie „kryzys" pochodzi od greckiego słowa crisis oznaczającego przełom, przesilenie, punkt zwrotny, moment rozstrzygający (Kopaliński 2007, s. 289). W literaturze przedmiotu funkcjonuje wiele różnych definicji kryzysu finansowego. Pod pojęciem kryzysu kryją się zarówno załamania gospodarcze wywołane błędnymi decyzjami władz monetarnych, rządów, czy też spowodowane działaniami spekulantów, jak i naturalne recesje związane z przebiegiem cyklu koniunkturalnego (Filar, Rzońca, Wójtowicz 2007, s. 239).

Jak zauważa F.S. Miszkin kryzys finansowy to sytuacja, w której pojawiają się poważne zakłócenia na rynku finansowym i którym towarzyszy spadek cen aktywów oraz upadłość wielu instytucji finansowych i niefinansowych (Miszkin 2005, s. 223). Kryzysem można też nazwać nagłą zmianę, załamanie, które powstało na rynku finansowym, związane z brakiem płynności i niewypłacalnością jednostek uczestniczących w tym rynku, zmuszające władze publiczne do interwencji (Miklaszewski 2003, s. 99). Analizując przytoczone powyżej definicje, można pokusić się o stwierdzenie, że kryzys finansowy wywoływany jest wieloma czynnikami, zarówno o charakterze *stricte* ekonomicznym, jak i zmiennymi, odnoszącymi się do sfery społeczno – kulturowej bądź polityczno – prawnej. Jednak w klasycznym ujęciu, podstawowa przyczyna kryzysu, sprowadza się do braku równowagi między globalną podażą, a globalnym popytem na rynku.

Kryzys finansowy, który rozpoczął się w 2007 roku, jest określany mianem ogólnoświatowego kryzysu finansowego i bankowego. Po tym jak zapoczątkowała go zła sytuacja na rynku pożyczek hipotecznych w USA, szybko się on rozprzestrzenił na inne sektory gospodarki amerykańskiej. Do rozszerzenia się kryzysu poza granice USA, przyczynił się upadek czwartego co do wielkości banku amerykańskiego Lehman Brothers (15 września 2008 roku) oraz zagrożenie upadłością kolejnych banków amerykańskich. Informacje o złej sytuacji banków amerykańskich sprawiły, że wystąpił kryzys zaufania na rynku międzybankowym i w konsekwencji banki przestały sobie pożyczać pieniądze w obawie przed niewypłacalnością partnerów. W tym samym czasie kryzys systemu finansowego zaczął przekładać się bezpośrednio na gospodarkę.

Mechanizm powstania współczesnego kryzysu finansowego można wyjaśnić w oparciu o koncepcję Ch. Kindlebergera, który przedstawił wzorzec tzw. „baniek spekulacyjnych". Według niego kryzys finansowy jest procesem, składającym się z pięciu następujących faz (Kindleberger 1999, s. 22):

– powstanie nowych propozycji,

- ekspansja kredytu
- mania spekulacji,
- pojawienie się niebezpiecznej sytuacji („*zadyszka finansowa*"),
- załamanie (krach) i panika.

Według Ch. Kindlebergera nowa propozycja może przybrać postać innowacyjnego produktu, postępowej technologii, bądź nowego rynku. Nową propozycją wobec obecnego kryzysu finansowego była sekurytyzacja kredytów mieszkaniowych, poprzez nowy instrument finansowy znany jako zobowiązanie zabezpieczone długiem (CDO – *Collateralized Debt Obligation)* (Pszczółka 2008, s. 218). Banki hipoteczne, które udzielały owych kredytów, oczekiwały, że ceny nieruchomości mogą spaść, co spowoduje, że ich klienci staną się niewypłacalni. Dlatego też pozbywały się ryzyka związanego z udzielaniem kredytów klientom, którzy dysponują niskimi dochodami lub niską wiarygodnością kredytową. Prawa do przychodów z przyszłych spłat tych kredytów, sprzedawano bankom, a właściwie tworzonym przez banki specjalnym funduszom inwestycyjnym SPV (*Special Purpose Vehicles*). Z kolei powyższe fundusze sekurytyzowały kupione należności, co oznacza, że zamieniały je na papiery wartościowe, sprzedawane inwestorom na rynku finansowym. Zobowiązania zabezpieczone długiem (CDO) posiadają jednak dwie główne wady. Pierwsza polega na tym, że przedmiotowe papiery są wysoko ryzykowne, ponieważ w części powstały w wyniku sekurytyzacji niepewnych kredytów z rynku klientów o mało wiarygodnej zdolności kredytowej, natomiast drugą, bardzo istotną wadą obligacji CDO jest brak możliwości ich sprzedaży na rynku wtórnym. W związku z tym, nie miały one rynkowej ceny, a ich wartość szacowano na podstawie klasycznych modeli matematycznych, które w ostateczności okazały się zawodne, co doprowadziło do wygaśnięcia popytu na obligacje CDO.

Ekspansja kredytu stanowi drugą fazę bańki spekulacyjnej. Jedną z głównych przyczyn tej ekspansji stała się łagodna polityka pieniężna prowadzona przez FED (System Rezerwy Federalnej – Bank Centralny Stanów Zjednoczonych), który od stycznia 2001 roku obniżył bazowe stopy procentowe z 6% do najniższego od 60 lat poziomu 0 – 0,25%. Stało się to przyczyną niespotykanego do tej pory wzrostu ilości kredytów, co z kolei przełożyło się na zbyt szybkie zadłużenie się podmiotów gospodarczych, zwłaszcza gospodarstw domowych. „Pułapka", która powstała na rynku nieruchomości polegała na tym, że łatwy dostęp do kredytów hipotecznych znacznie zwiększył liczbę kredytobiorców i to pomimo rosnących cen domów. Kombinacja

niskich stóp procentowych i długookresowych kredytów spowodowała dostępność atrakcyjnych rat miesięcznych, pomimo wzrostu cen nieruchomości. W momencie, gdy raty te były nadal zbyt wysokie dla potencjalnych klientów (klientów o niskich dochodach i niskiej wiarygodności kredytowej), szukano innych możliwości, aby jeszcze bardziej obniżyć wstępne płatności umożliwiające zaciągnięcie kredytu. Zazwyczaj przyjmowało to postać kredytów hipotecznych o zmiennej stopie oprocentowania, z niskimi, zachęcającymi stopami procentowymi i klauzulą resetu po wcześniej ustalonym okresie.

Ekspansja kredytu prowadziła do powstania spirali spekulacji. Właściciele zakupionych aktywów zaczęli postrzegać wzrost wartości swoich inwestycji jako proces naturalny i długofalowy. Wykorzystano niskie stopy procentowe do refinansowania zaciągniętych kredytów i uzyskiwania wartości gotówkowej z poczynionych inwestycji. Był to sposób na podtrzymanie, jak również podniesienie poziomu konsumpcji.

W pewnym momencie narastania „bańki spekulacyjnej" nastąpiła gwałtowna zmiana na rynku finansowym, która określana jest mianem tzw. „niebezpiecznej sytuacji". Przedmiotowa „bańka finansowa" została nakłuta po raz pierwszy w 2006 roku, kiedy to kredytobiorcy, których kondycja finansowa była uzależniona od szybkiego wzrostu cen domów i niskich stóp procentowych zostali nagle skonfrontowani ze spadającymi cenami i rosnącymi ratami kredytów.

Finalną fazą w opisywanej „bańce spekulacyjnej" jest załamanie i panika, których pierwszym sygnałem była gwałtowna wyprzedaż aktywów. W ostateczności wspomniane powyżej fundusze (SPV – *Special Purpose Vehicles*) nie były w stanie ustalić faktycznej wartości swoich stanów posiadania, w związku z czym wiele banków zmuszonych było uznać, że udzieliło zbyt wiele kredytów obarczonych ponadprzeciętnym stopniem ryzyka. Poważne załamanie kredytowe nastąpiło wraz z rozprzestrzenianiem się paniki wśród instytucji finansowych, które obawiały się udzielenia tzw. „toksycznych" kredytów.

W sposób syntetyczny przebieg kryzysu finansowego oraz jego powiązania i wpływ na gospodarkę opisał również W. Szymański, wskazując działania oraz ich konsekwencje, jako następującą sekwencję zdarzeń prowadzącą do wywołania kryzysu finansowego, a w konsekwencji także do kryzysu gospodarczego (Szymański 2001, s. 119):

1. Liberalizacja przepływów kapitałowych – przyciąga kapitał zagraniczny, który ożywia gospodarkę i przyciąga następnych inwestorów.

2. Pobudzenie akcji kredytu krajowego, zwiększenie podaży pieniądza.
3. Wzrost cen akcji i nieruchomości.
4. Wzrost aktywów przedsiębiorstw, które mogą być zabezpieczeniem dla kredytów.
5. Dobra koniunktura, wzrost gospodarczy i napływ kapitału powodują wzrost kursu waluty krajowej.
6. Wzrost gospodarczy i brak możliwości subsydiowania importu produkcją krajową przyspieszają tempo importu.
7. Wzrost kursu waluty i duży popyt wewnętrzny ogranicza eksport.
8. Powstaje i rośnie nierównowaga w bilansie handlowym i płatniczym (dalsze podtrzymywanie wzrostu gospodarczego i koniunktury napływającym kapitałem zagranicznym niesie czynniki kryzysogenne).
9. Obawa dalszego pogorszenia nierównowagi zewnętrznej skutkuje zaostrzeniem polityki pieniężnej (podwyższenie stóp procentowych).
10. Wysokie stopy procentowe przyciągają nowy kapitał.
11. Następuje dalszy wzrost waluty krajowej.
12. Przedsiębiorstwa krajowe zaciągają tańsze kredyty za granicą, które następnie zamieniane są na walutę krajową, skutkiem czego jest dalszy wzrost rezerw walutowych i dalszy napływ kapitału.
13. Narastanie obsługi długu zewnętrznego przez przedsiębiorstwa krajowe powoduje pogarszanie bilansu płatniczego.
14. Silna presja walut obcych na krajową jest efektem wzrostu świadomości o możliwości załamania się pieniądza krajowego.
15. Gwałtowny spadek wartości waluty krajowej (rezerwy banku centralnego okazują się niewystarczające).
16. Załamanie kursowe.
17. Skutki załamania przenoszą się na inne sfery gospodarki.
18. Deprecjacja waluty zwiększa trudności płatnicze (firmy mają trudności ze spłatą zadłużenia, spekulanci zwiększają pożyczki krótkoterminowe zwiększając stopy procentowe).
19. Wzrost stóp przy spadku kursu waluty pogarsza sytuację finansową banków i wzrost oprocentowania depozytów przy braku możliwości podniesienia oprocentowania udzielonych kredytów.

20. Spadek cen akcji i nieruchomości oznacza straty dla banków i przedsiębiorstw.
21. Brak możliwości wywiązywania się firm ze zobowiązań powoduje masowe bankructwa.

Analizując powyższy opis, można dojść do wniosku, że przebieg kryzysu ma charakter lawinowy. Do jego wywołania wystarczy, aby wystąpiły nieprawidłowości w funkcjonowaniu jednego z elementów systemu finansowego. Jeśli te nieprawidłowości nie zostaną w porę dostrzeżone i zlikwidowane, to zaczynają one w sposób negatywny wpływać na pozostałe elementy systemu, prowadząc do wystąpienia kryzysu (efekt motyla)[1].

3. Przyczyny współczesnego kryzysu finansowego

U źródeł współczesnego kryzysu leży splot różnorodnych przyczyn, których nie da się dogłębnie wytłumaczyć w kategoriach konwencjonalnej teorii ekonomii. Należy odróżnić przyczyny istotne od powierzchownych, jak również unikać ideologizowania tego problemu.

Kryzys spowodowany został przez pożyczki hipoteczne, których udzielały banki przy wysokim ryzyku spłaty osobom o niewystarczających możliwościach finansowych (*subprime mortgage*). Pożyczki te stały się zabezpieczeniem obligacji masowo sprzedawanych w celach inwestycyjnych i spekulacyjnych przez prywatne instytucje finansowe, w tym największe banki amerykańskie i europejskie. Świadomość ryzykowności tych obligacji była niewielka, gdyż trwał wzrost na rynku nieruchomości, a czołowe instytucje ratingowe wystawiały wysokie oceny bezpieczeństwa rzeczonym obligacjom. Niewypłacalność indywidualna z niespodziewanie dużym odsetkiem (9,2%) poskutkowała z kolei brakiem gotówki na rynku kredytowym i niestabilnością (zagrożeniem rychłej niewypłacalności wierzytelności) tych instytucji. Kryzys dotyczył początkowo tylko amerykańskich banków inwestycyjnych. Przełomowym momentem, mającym wpływ na kryzys, było wejście na giełdę nowojorską w latach 90. XX wieku jednego z największych banków inwestycyjnych Goldman Sachs. Od tego czasu bank zaczął dążyć do maksymalizacji zysków (skutkowało to premiami dla zarządu), a uczciwość emisji akcji danej spółki zeszła na dalszy plan.

[1] Według definicji podanej przez Wikipedię efekt motyla to określenie opisujące dużą wrażliwość efektów danego zjawiska na warunki początkowe. Innymi słowy mała zmiana początkowych warunków danego zdarzenia, np. zawirowania powietrza spowodowane trzepotem skrzydeł motyla w Ohio, może spowodować całkowicie nieprzewidywalne rezultaty, np. burzę piaskową w Teksasie.

Zwolennicy neoliberalizmu uważają, że główną odpowiedzialność za współczesne zjawiska kryzysowe nie ponoszą same rynki finansowe, ale przede wszystkim działania władz publicznych w Stanach Zjednoczonych oraz chciwość i brak kompetencji w zarządach wielkich korporacji finansowych. Eksponują głównie łagodną politykę monetarną prowadzoną przez FED i zaniechanie elementarnego nadzoru nad działalnością instytucji finansowych (Orłowski 2008, s. 22). Przyczyny kryzysu tkwią |w sferze polityki rządów i banków centralnych poszczególnych państw, a nie w niedoskonałościach rynków finansowych. Ponadto wyrażane jest przekonanie, że obecny kryzys finansowy jest procesem „samopoprawiania się kapitalizmu", który eliminuje przedsiębiorstwa niesprawne i umacnia silniejsze (Winiecki 2008, s. 4).

Wielu ekonomistów eksponuje związek obecnego kryzysu finansowego z charakterem współczesnego kapitalizmu, którego jednym z kluczowych elementów jest spektakularny wzrost roli kapitału spekulacyjnego. Często przywołuję się tutaj określenie „globalnego kasyna" które do literatury wprowadzone zostało przez A. Tofflera (Toffler 2003, s. 90). G. Soros uważa ekspansję i dominację rynków finansowych we współczesnej gospodarce za najważniejszą cechę globalizacji (Soros 1999, s. 8). W jego przekonaniu rynkom tym pozostawiono całkowitą swobodę działania, co przy ich wrodzonej skłonności do popadania w kryzysy spekulacyjne musi prowadzić do globalnych wstrząsów finansowych. A. Glucksmann, francuski filozof uważa, że przyczyną powstania kryzysu finansowego nie są tzw. techniki finansowe, tylko stan umysłu, który doprowadził do szaleńczego rozwoju spekulacji (Glucksmann 2008, s. 10). Twierdzi on, że zarządy wielkich firm w swoich działaniach kierują się niezmienną tezą, że nie ma żadnego ryzyka, nic złego się nie dzieje, czego dowodem są tzw. „złote spadochrony" – gigantyczne odprawy dla członków zarządów.

4. Skutki kryzysu finansowego dla światowej gospodarki

Kryzys, pierwszej dekady XXI wieku, który początkowo wystąpił na amerykańskim rynku mieszkaniowym w bardzo szybkim tempie przekroczył granice USA i przekształcił się w globalny kryzys gospodarki światowej, którego rozmiary porównuje się niejednokrotnie z wielkim kryzysem XX wieku. Rynek kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych uzyskał bardzo szeroki dostęp do światowych zasobów finansowych za pośrednictwem mechanizmu sekurytyzacji. Największą grupę nabywców papierów wartościowych opartych na kredytach hipotecznych stanowiły banki zagraniczne oraz inne instytucje finansowe z różnych rejonów świata (Czekaj

2010, s. 196). Międzynarodowy Fundusz Walutowy oszacował, że w latach 2007–2010 odpisy sektora bankowego na rzecz tzw. „złych kredytów" sięgnęły 2276 mld USD. Udział banków w tych odpisach wyniósł odpowiednio: banki amerykańskie około 39%, banki brytyjskie prawie 20%, banki strefy Euro 29%, pozostałe banki europejskie 7%, banki azjatyckie 5% (Global Financial Stability Report 2010, s. 12).

Skutki kryzysu w różnym stopniu odczuwalne są w większości zakątków świata. Najbardziej odczuły to rynki finansowe krajów wysoko rozwiniętych, ponieważ to one poprzez swój rozwój i zasięg miały nieograniczony dostęp do instrumentów, których rynek się załamał. Niektóre kraje, jak na przykład Grecja, w wyniku recesji stanęły na krawędzi bankructwa. Instytucje finansowe gospodarek wschodzących, do których należy między innymi Polska, nie odczuły bezpośrednich strat z tytułu inwestycji w te instrumenty, w związku z mniejszą ich popularnością oraz dostępnością. Pomimo tego, sytuacja gospodarcza tychże krajów, także uległa pogorszeniu z powodu (Czekaj 2010, s. 196):

- spadku popytu w szczególności na rynkach krajów wysoko rozwiniętych, co było przyczyną załamania światowego eksportu,
- wstrząsów na rynkach finansowych i walutowych, które spowodowały gwałtowne zmiany kursów walut szczególnie krajów wschodzących oraz wycofywanie kapitału przez instytucje funkcjonujące na rynku międzynarodowym z powodu rekompensowania strat lub podwyższenia oceny ryzyka inwestowania na tych rynkach.

Według danych WTO (*World Trade Organization* – Światowa Organizacja Handlu) największe załamanie handlu światowego miało miejsce na przełomie 2008 i 2009 roku. Skutki kryzysu dotkliwe były dla eksportu oraz importu wszystkich krajów na świecie. Światowy eksport w roku 2009 obniżył się o 12%, a światowy import o 12,9%. W 2010 roku sytuacja uległa znacznej poprawie – nastąpił wzrost zarówno światowego eksportu, jak i importu odpowiednio o 13,8% i 13,7%. Gospodarki krajów wysoko rozwiniętych zanotowały odpowiednio wzrosty o 13% (eksport) i 10,9% (import), a gospodarki krajów wschodzących wzrosty o 14,9% (eksport) i 18,1% (import) (Global Financial Stability Report 2010, s. 16).

Kryzys odbił się również na tempie wzrostu PKB. W 2009 roku światowy PKB spadł o 2,9%, jednak dystans pomiędzy krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się wyniósł 6,3% (odpowiednio kraje rozwinięte spadek o 4,1%, kraje rozwijające się wzrost o 2,2%). W 2010 roku sytuacja na świecie poprawiła się, nastąpił wzrost

światowego PKB o 3,8%, ale w 2011 roku znowu nastąpiło pogorszenie i tempo wzrostu światowego PKB wyniosło 2,4%. Za przyczynę takiej sytuacji wskazuje się przede wszystkim wstrząs na międzynarodowych rynkach finansowych i walutowych, który miał negatywny wpływ na kraje, które wykazywały wcześniej deficyty w handlu zagranicznym oraz na rachunkach obrotów bieżących w bilansie płatniczym, oraz stosowały sztywny kurs walutowy, co było powodem pogorszenia sytuacji fiskalnej tychże krajów (Czekaj 2010, s. 196).

Skutki kryzysu finansowego wystąpiły też w wielu innych segmentach gospodarki (Nawrot 2009, s. 83):

- upadłości wielu instytucji finansowych (np. amerykańskie Lehman Brothers), znacjonalizowanie tych, które znalazły się na krawędzi bankructwa (np. brytyjski Northern Rock, amerykański Fannie Mae i Freddie Mac) oraz przejęcia (np.: Merrill Lynch przez Bank of America),
- wiele banków poniosło straty w związku ze straconymi kredytami i dotknął ich problem spełnienia wymogów kapitałowych – pojawiła się więc potrzeba dofinansowania tych banków przez poszczególne kraje (w Europie największe dokapitalizowanie miało miejsce w przypadku Royal Bank of Scotland, a w USA w przypadku Citigroup, JP Morgan, Bank of America Corporation, Morgan Stanley),
- załamanie rynków papierów wartościowych w USA, Wielkiej Brytanii, krajach strefy euro oraz krajach azjatyckich oraz brak jakichkolwiek ruchów w segmencie papierów wartościowych opartych na kredytach hipotecznych,
- w związku z kryzysem na giełdach, duże straty poniosły fundusze inwestycyjne oraz emerytalne, które inwestowały głównie na rynkach papierów wartościowych – poprzez spadek wartości ich portfeli inwestycyjnych, a co za tym idzie wartości jednostek uczestnictwa, wiele z nich stanęło na krawędzi bankructwa, a w niektórych przypadkach zbankrutowało,
- załamanie handlu światowego, spowodowało spadek produkcji, wzrost bezrobocia (w niektórych krajach do kilkunastu procent), spadek konsumpcji, spadek inwestycji,
- w ostateczności ucierpiały też gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa (niższe dochody, zagrożenie bezrobociem, ograniczenie kredytu zwłaszcza hipotecznego ze strony banków).

Spadek wartości dolara może spowodować, że Stany Zjednoczone przestaną być gospodarką napędzającą światową koniunkturę, a światową potęgą mogą stać się na przykład Chiny. Kryzys dramatycznie przyspieszył przesuwanie się rynków finansowych i centrów innowacyjnych do Azji. Pojawia się też problem płynności na międzynarodowych rynkach pieniężnych. Klienci nie wierzą już bankom, a banki sobie nawzajem. Banki, traktowane dotychczas jako instytucje zaufania publicznego, zawiodły owo zaufanie, ponieważ okazało się, że nie są zdolne lub nie chcą chronić interesów swoich udziałowców. Ponadto kryzys unaocznił problem nikłej wiedzy nadzoru bankowego na temat kredytobiorców i partnerów banków. W efekcie brakuje możliwości i gotowości do podejmowania odpowiednich działań zapobiegających nieprawidłowościom. Kryzys ukazał też brak odpowiedniej architektury instytucjonalnej, która na szczeblu globalnym mogłaby narzucać warunki brzegowe dla działania rynku finansowego.

5. Podsumowanie

Globalny kryzys finansowy, który miał miejsce w latach 2008/9–2012/13 był jednym z największych, jeśli nie największym kryzysem finansowym w historii gospodarki światowej. Rozpoczął się w Stanach Zjednoczonych, ale odbił się na gospodarkach praktycznie wszystkich krajów na świecie.

Skutki kryzysu odczuwalne są do dzisiaj, a jego przyczyn upatruje się w wielu czynnikach. Początkowo jego przebieg był standardowy i wpisywał się w typowy model kryzysu, który opisuje wielu naukowców. Wiele dużych banków oraz instytucji finansowych zbankrutowało, a sektor niezależnej bankowości inwestycyjnej funkcjonującej od kilkudziesięciu lat przestał istnieć. Większość państw musiała dokapitalizować banki komercyjne, które borykały się z problemem spełnienia wymogów kapitałowych. Załamały się rynki akcji w USA, Wielkiej Brytanii, krajach strefy euro i krajach azjatyckich. Rynek papierów wartościowych bazujących na kredytach hipotecznych przestał funkcjonować. Załamania na rynkach papierów wartościowych przełożyły się na wyniki funduszy inwestycyjnych i emerytalnych, które gwałtownie się pogorszyły. Handel światowy uległ załamaniu, podobnie stało się z inwestycjami oraz konsumpcją. Te negatywne skutki dla gospodarki światowej przełożyły się również na skalę mikro, czyli gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa, które ucierpiały w związku z załamaniem produkcji, wzrostem bezrobocia, spadkiem dochodów, utrudnionym dostępem do kredytów.

Sam kryzys udowodnił, że załamania gospodarki mogą występować w każdym momencie, bez wyraźnych sygnałów ostrzegawczych. Dzieje się tak, ponieważ w wyniku giełdyzacji gospodarki i rozwoju rynku papierów wartościowych dochodzi do powstawania i nadmuchiwania „baniek". Pęknięcie „bańki" na rynku nieruchomości, rynku walutowym czy rynku giełdowym zawsze będzie wprowadzało gospodarkę w stan destabilizacji.

Doraźne reakcje rządów, głównie plany stymulacyjne, czasowo łagodzą skutki kryzysu, ale gdy plany te się zakończą, bardzo szybko mogą powrócić problemy nierównowagi gospodarki, a w związku z tym widmo kolejnego kryzysu finansowo – gospodarczego, którego skutków nie jesteśmy w stanie dzisiaj przewidzieć.

Literatura

1. Czekaj J. (2010), *Wpływ światowego kryzysu gospodarczego na polską gospodarkę*, w: G. Kołodko (red.), *Globalizacja, kryzys i co dalej?*, Poltext, Warszawa.
2. Filar D., Rzońca A., Wójtowicz G. (red.) (2007), *Ekonomia po polsku*, CeDeWu, Warszawa.
3. Glucksmann A. (2008), *Koniec życia w mydlanej bańce,* Dziennik – Europa, 4-5.10.2008.
4. Kindleberger Ch. P. (1999), *Szaleństwo. Panika, Krach. Historia kryzysów finansowych*, WIG-Press, Warszawa.
5. Kopaliński W. (1994), *Słownik wyrazów obcych i obcojęzycznych,* Wiedza Powszechna, Warszawa.
6. Miklaszewski S. (red.) (2003), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze u progu XXI wieku*, Difin, Warszawa.
7. Mishkin F.S. (1995), *The economics of money, banking and financial markets*, HarperCollins.
8. Nawrot W. (2009), *Globalny kryzys finansowy XXI wieku. Przyczyny, przebieg, skutki, prognozy*, CeDeWu, Warszawa.
9. Orłowski W. M. (2008), *Świat, który oszalał*, Biblioteka Gazety Wyborczej, Warszawa.
10. Pszczółka J. (2006), *Euro a integracja europejskich rynków finansowych*, CeDeWu, Warszawa.
11. Soros G. (1999), *Kryzys światowego kapitalizmu,* Muza SA, Warszawa.
12. Szymański W. (2001), *Globalizacja: wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa.
13. Toffler A. (2003), *Zmiana władzy,* Wyd. Zysk i S-ka, Poznań.
14. Winiecki J. (2008), *To nie chciwy kapitalizm tylko pycha i cynizm polityków są źródłem kryzysu,* The Wall Street Journal (polska edycja), 15.10.2008.

Streszczenie

Kryzys finansowy – przebieg i skutki dla gospodarki

Celem artykułu jest przedstawienie zjawiska kryzysu finansowego pierwszej dekady XXI wieku. Realizacja tego celu wymaga wyjaśnienia podstawowych pojęć związanych z kryzysem finansowym oraz modeli, które opisują przebieg kryzysu finansowego. W dalszej części artykułu autor przedstawił przyczyny oraz skutki jednego z największych kryzysów finansowych w historii na światową gospodarkę.

Słowa kluczowe: kryzys finansowy, przebieg kryzysu finansowego, przyczyny kryzysu finansowego, skutki kryzysu finansowego.

Abstract

Financial crisis – course and consequences for the economy

The main objective of that report is presented the phenomenon of financial crisis in the first decade of XXI century. The objective established reqiures an explanation of the basic concepts associated with the financial crisis. In the next part of the article there were described the causes and effects of the financial crisis on the world economy.

Key words: financial crisis, course of the financial crisis, causes of the financial crisis, effects of the financial crisis.

prof. zw. dr hab. Eulalia Skawińska
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Zielonogórski

https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2015.13

Tradycyjna struktura gospodarcza Polski – pułapką dla konwergencji w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego

1. Wstęp

Podjęty temat dotyczący konwergencji stanowi ważny przedmiot badań przedstawicieli nauk ekonomicznych, z punktu widzenia perspektyw ścieżek rozwoju poszczególnych krajów w drodze do strefy euro, aczkolwiek ich wyniki i wnioski nie są jednoznaczne (Matkowski, Próchniak, Kokocińska). Przyczyną tego jest fakt, iż mechanizm rozwoju regionalnego pozostaje wciąż w dużej mierze nierozpoznany. Istnieje znaczna luka badawczo – poznawcza tego problemu. Odzwierciedla to zjawisko nienadążania teorii za zmieniającą się rzeczywistością. Co więcej, w literaturze brak jest konsensusu na temat dysproporcji rozwojowych krajów i regionów. Wyrażają się one nie tylko w różnicach zamożności, ale są też pochodną różnych dróg rozwoju, różnic poziomu zaawansowania technik i technologii, form organizacji przedsiębiorstw, etyki, warunków historycznych, kulturowych, przyrodniczych itp. Dlatego są one trudne do zmian, mimo stymulacji funduszami Unii Europejskiej w tym zakresie.

W pracy autorka zawiera krytyczną refleksję odnośnie do problematyki konwergencji gospodarki. Jej celem jest zbadanie stopnia realizacji koncepcji konwergencji realnej krajów w UE-27, ze szczególnym uwzględnieniem Polski, w oparciu o źródła wtórne. Przyjęto tezę, że niedokończona transformacja gospodarcza w Polsce skutkująca istniejącą tradycyjną strukturą gospodarki, stanowi barierę przyspieszenia procesu konwergencji i zagrożenia dla ujawnienia się dywergencji.

2. Koncepcja konwergencji i weryfikacja jej hipotezy

Dane statystyczne pozwalają na wnioskowanie, że proces zwiększania integracji UE wszerz, powoduje wzrost różnic gospodarczych i społecznych wewnątrz Unii Europejskiej (obecnie UE-28). Jednocześnie proces ten stwarza nadzieję i szanse na wzrost oraz rozwój wszystkich regionów, aczkolwiek „o różnym stopniu korzyści dla poszczególnych krajów i ich obywateli" (Malaga 2009, s. 92). Pamiętajmy, że konwergencja jest ściśle związana z teorią wzrostu gospodarczego w ujęciu

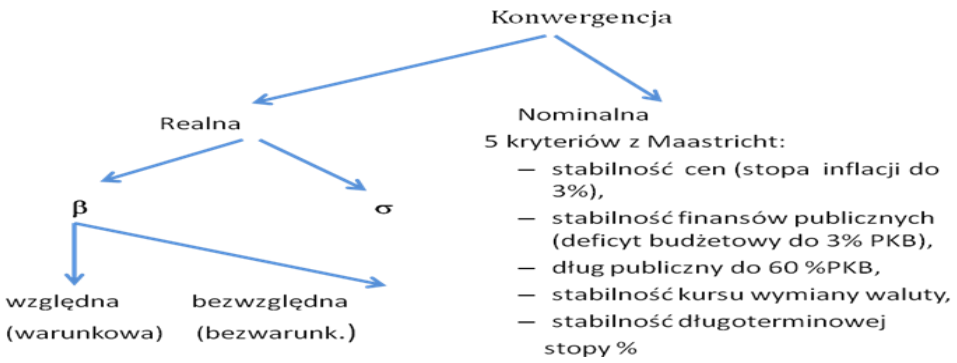
neoklasycznych modeli wzrostu egzogenicznego. Hipoteza konwergencji oparta na tej teorii zakłada szybszy rozwój gospodarek biedniejszych niż bogatych. Opiera się ona na założeniu malejącej produktywności kapitału w miarę wzrostu jego zasobów. W wyniku występowania efektu doganiania oznacza to tendencje do wyrównywania się poziomu wzrostu gospodarczego i jakości życia (bezpieczeństwa, zdrowotności, jakości życia i samorealizacji) w różnych regionach. Oznacza to przełożenie się wzrostu gospodarczego na spójność społeczną.

Jest to konsekwencją przepływu kapitału i wiedzy do krajów słabiej rozwiniętych, gdzie możliwe jest osiągnięcie wyższej stopy zwrotu z tych inwestycji. Jednakże badania empiryczne tego do końca nie potwierdziły. Warto w tym kontekście przytoczyć opinię wspomnianego autora, który stwierdza, że „w ramach nowej teorii wzrostu gospodarczego – powstałej w wyniku krytyki neoklasycznej teorii wzrostu gospodarczego – trudno znaleźć przekonujące argumenty na rzecz powszechnej konwergencji" (Malaga 2009, s. 94). Okazało się bowiem, że w skali świata konwergencja nie występuje powszechnie, lecz tylko wśród podobnych gospodarek (Geodecki 2014, s. 38), aczkolwiek należy zauważyć, że wyniki badań zależą od przyjętych przez autorów założeń metodycznych, danych źródłowych na wejściu i zastosowanych metod analizy. Wobec tego powstaje pytanie, czy przyjmując okres 2004-2013 znajdziemy w literaturze pozytywną weryfikację hipotezy konwergencji w krajach UE. Jak kryzys gospodarczy 2007/8-2012/13 wpłynął na proces spójności gospodarczej w UE?

Na wstępie przypomnijmy, że kategoria ekonomiczna „konwergencja" może występować w sferze realnej (w gospodarce) i w instytucjonalnej jako konwergencja nominalna opisywana przez kryteria z Maastricht (szerzej patrz: Boguszewski 2014, s. 260-270) (Rysunek 1.).

Konwergencja realna jak już wspomniano stanowi podstawę do analizy kosztów i korzyści wstąpienia krajów do strefy euro. Oznacza ona w wariancie „warunkowa" stan zmian strukturalnych w danej gospodarce dotyczących dochodu, produkcji, eksportu, otwartości itp., w stosunku do krajów najlepiej rozwiniętych. Jest więc ściślej związana z procesami wzrostu i rozwoju, dlatego będzie przedmiotem naszej uwagi.

Rysunek 1. Rodzaje konwergencji



Źródło: opracowanie własne z uwzględnieniem: (Binek 2013, s. 125-152; Małuszyńska, Gruchman 2012, s. 132)

Według ekonomistów „Wysoki stopień konwergencji realnej obniża koszty uczestnictwa w strefie euro, ale jednocześnie … uczestnictwo w strefie euro powinno prowadzić do zwiększenia zbieżności sfery realnej gospodarki" (Dzikowska, Pietrzykowski 2011, s. 94). Z kolei pogłębiając koncepcję konwergencji realnej wyróżnia się wiele jej typów. Do podstawowych należą konwergencja **beta** absolutna lub względna (warunkowa) oraz **sigma**. Ta pierwsza opisywana jest średnią stopą wzrostu dochodu pc i poziomem dochodu pc i nazywana jest zbieżnością bezwzględną. Świadczy to, że kraje upodabniają się niezależnie od warunków początkowych (im niższy PKBpc, tym wyższy jego wzrost – zależność odwrotna). Występowanie konwergencji warunkowej **beta** (względnej**)** oznacza malejącą dyspersję dochodów pc. Występuje to wówczas, gdy gospodarki upodabniają się do siebie, ponieważ mają podobne cechy strukturalne (średni poziom wykształcenia, strukturę tworzonego PKB, handlu zagranicznego, strukturę inwestycji, konsumpcji itp.). Konwergencja **beta** jest warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym do wystąpienia konwergencji **sigma** (Boguszewski 2014, s. 271).

Inną jeszcze formą jest konwergencja klubów, która występuje wówczas, jeśli kraje o podobnej charakterystyce strukturalnej są też podobne pod względem początkowego PKBpc i zbliżają się do siebie. Oznacza to polaryzację dochodów między grupami krajów, a zmniejszanie różnic w PKBpc w ramach klubów.

Finansowanie nakładów na cele konwergencji realnej w latach 2007-2013 następowało z funduszy strukturalnych (EFRR, EFS**)** i z Funduszu Spójności. Polska korzystała z dofinansowania wg nomenklatury NUTS (Tabela 1.).

Tabela 1. Podział Polski na NUTS - jednostki statystyczne (wprowadzony w 2000 roku)

Lp.	Wyszczególnienie NUTS	6 poziomów dla określenia pomocy finansowej
1.	NUTS „0”	poziom kraju
2.	NUTS „1”	6 regionów (łącznie województw np. region Północno-Zachodni obejmuje woj. wielkopolskie, lubuskie i zachodniopomorskie).
3.	NUTS „2”	16 województw
4.	NUTS „3”	66 podregionów (łącznie powiaty + 4 miasta, duże na prawach powiatu tj. Poznań, Kraków, Wrocław, Łódź)
5.	NUTS „4”	379 powiatów i miast na prawach powiatu
6.	NUTS „5”	2479 gmin, w tym gminy miejskie na prawach powiatu oraz w tym dzielnice Warszawy (18)

Źródło: (Małuszyńska, Gruchman 2012, s. 373-374).

W prezentowanej pracy ograniczono się do oceny na poziomie NUTS „0” i warunków niezbędnych w wystąpieniu konwergencji beta o charakterze względnym. Przyjmujemy bowiem za udokumentowaną w literaturze weryfikację hipotezy konwergencji absolutnej. Oznacza to, że wśród krajów UE występuje, aczkolwiek powolny, proces konwergencji dochodowej (Matkowski, Próchnik 2013, s. 19, 21). Na jej tempo wpłynął osłabiająco okres kryzysu globalnego 2008-2012. Co prawda występuje duża „odporność polskiej gospodarki na wstrząsy wewnętrzne i zewnętrzne” (Matkowski, Próchnik 2013, s. 21), ale luka mierzona PKBpc według PPP w stosunku do średniej UE-15 jest znaczna. Wynosiła ona według wspomnianych autorów w p.proc.: w 2004 roku - 65, w 2010 roku - 43, a w 2013 roku – 39. Polska zajmuje piąte miejsce pod tym względem wśród krajów EŚW (Europy Środkowo-Wschodniej).

Przekłada się to na scenariusze zamykania tej luki. Dwa z nich, które zostały przedstawione przez przywołanych autorów są optymistyczne (Matkowski, Próchnik 2013, s. 60-66) i zakładają kontynuację poziomu wyrównywania dochodów między nową grupą państw członkowskich (UE-10) a starą (UE-15). Stwarza to długookresową perspektywę konwergencji dla Polski (20-30 lat). Trzeci scenariusz przewiduje spowolnienie wzrostu gospodarczego krajów UE od 2015 roku (Matkowski, Próchnik 2013, s. 64), którego skutkiem będzie w perspektywie 2020-2040 zmniejszanie procesu konwergencji, aż do dywergencji. Dla przezwyciężenia zagrożeń autorzy proponują przygotowanie i wdrożenie kompleksowego programu. Powinien on według nich uwzględniać między innymi „przyspieszenie rozwoju edukacji, wiedzy i innowacyjności jako kluczowych czynników wzrostu produkcji” (Matkowski, Próchnik 2013, s. 66).

Podejście symplifikacyjne, umożliwia stwierdzenie, że w czasie ostatniego kryzysu, konwergencja realna beta polskiej gospodarki była najwyższa spośród krajów EŚW, ale dlatego, że inne kraje tej grupy głębiej odczuły skutki tego kryzysu i w mniejszym stopniu pokonały lukę rozwojową.

Dalsza perspektywa występowania bezwzględnej konwergencji beta i jej przyspieszenia będzie zależała od tempa wychodzenia z kryzysu. Tymczasem wzrost PKB wiąże się ściśle nie tyle z zasobnością czynników produkcji, co z ich konkurencyjnością i efektywnością wykorzystania tj. ze strukturą gospodarki oraz jej nowoczesnością, która zależy od intensywności zastosowania niematerialnych czynników, w tym poprawy sprawności zarządzania na poziomie mikro, mezo i makro.

3. Różnice strukturalne Polski względem UE

Struktury gospodarek w krajach EŚW są pochodną transformacji ustrojowej, w tym ekonomicznej, która trwa. Ramy artykułu nie pozwalają na głębszą analizę tego procesu. Niemniej jednak należy podkreślić, że „we współczesnym ujęciu makroekonomicznym, nastawionym na poprawę funkcjonowania gospodarki rynkowej, transformacja oznacza m.in. dalsze zaawansowanie struktury gospodarczej, w większą nowoczesność gospodarki" (Gudowski 2010, s. 260). Według przywołanego autora występująca w Europie Środkowo-Wschodniej od 1990 roku transformacja „miękka" polega na dostosowaniu gospodarki do rynku (Gudowski 2010, s. 263). Istotą transformacji są zmiany strukturalne, obejmujące gospodarkę i sferę pozagospodarczą (nadbudowę) (Sadowski 2005, s. 137). Struktura gospodarki to stan i strumienie przepływu kapitałów oraz dóbr finalnych, a także zmiany własnościowo-organizacyjne podmiotów gospodarki narodowej. Odzwierciedla ją struktura:

- działowo-branżowa tworzonej wartości dodanej,
- osób zatrudnionych i ich wykształcenia,
- handlu międzynarodowego,
- nakładów inwestycyjnych,
- przedsiębiorstw (wielkość, forma własności, typ organizacji itp.),
- napływu BIZ.

Ponadto o stanie racjonalności dostosowań gospodarki świadczą następujące wskaźniki:

- efektywność zaangażowanych zasobów,
- stopień wykorzystania zasobów pracy,

– rozmiar i intensywność wykorzystania nowoczesnych czynników wytwórczych (innowacje, technologie, kapitał ludzki).

Nie oceniając transformacji w krajach EŚW, zwróćmy uwagę na stopień komplementarności struktur gospodarczych, będącej przesłanką pogłębienia integracji i wzrostu konwergencji (Makać 2001, s. 13-14). Poniżej przedstawiono w tabelach 2-7 oraz na rysunku 2. rozmiar różnic strukturalnych w wybranych obszarach gospodarki w krajach EŚW, na tle średniej w Unii Europejskiej.

Tabela 2. Struktura wytwarzanej wartości dodanej w krajach EŚW i średniej UE-27 w latach 2003, 2009 i 2012 (w %)

Kraje	Sektor I			Sektor II			Sektor III		
	2003	2009	2012	2003	2009	2012	2003	2009	2012
Bułgaria	10,4	6,0	6,4	28,0	30,4	30,4	61,6	63,6	63,2
Czechy	2,7	2,2	2,4	36,0	37,7	37,3	61,3	60,1	60,3
Estonia	4,0	2,7	4,1	28,9	26,3	29,0	67,1	71,0	66,9
Łotwa	4,1	3,1	5,0	23,9	20,6	25,7	72,0	76,3	69,3
Litwa	5,0	4,2	4,0	31,2	26,7	31,1	63,8	69,1	64,9
Węgry	4,6	3,0	4,7	30,7	29,7	30,6	64,7	67,3	64,7
Polska	4,4	3,6	3,9	29,7	30,5	32,5	65,9	63,9	63,6
Rumunia	13,0	7,0	6,0	34,6	37,2	42,3	52,4	55,9	51,7
Słowenia	2,5	2,1	2,7	34,4	31,4	31,1	63,1	66,5	66,2
Słowacja	4,5	2,6	3,1	34,9	34,3	35,2	60,6	63.1	61,7
UE-27	3,9	2,4	3,1	23,4	25,8	28,6	65,8	71,8	69,8
Strefa Euro	3,4	1,6	2,7	21,6	24,1	26,9	72,2	74,3	73,1
Niemcy	0,9	0,8	0,8	29,0	26,5	30,5	70,	72,7	68,7

Sektor I – rolnictwo, rybołówstwo, leśnictwo, pszczelarstwo.
Sektor II – przemysł ogółem (górnictwo, przetwórstwo itp.).
Sektor III – usługi.

Źródło: Eurostat.

Transformacja gospodarcza jest rozumiana też jako restrukturyzacja i w skali makro polega na stopniowym ograniczaniu roli sektora pierwszego na rzecz przemysłu, a później usług. Ma ona bowiem charakter jakościowy. Dane tabeli 2. i 3. wskazują, że w krajach EŚW wytwarzana wartość dodana jest wyższa w sektorze I niż średnio w krajach UE-27 (z wyjątkiem Czech i Słowenii) i w strefie euro oraz w Niemczech. Proces przesuwania działalności z sektorów I-III miał charakter postępujący, ale odbywa się wolniej w Litwie i Rumunii, a w innych krajach został odwrócony. Należy zauważyć, że sektor I oraz przemysł wydobywczy należą do pierwotnych, a przemysł

przetwórczy i usługi do wtórnych (Gudowski, s. 261). Takie rozróżnienie jest ważne ze względu na wydajność pracy jako czynnika wzrostu PKB, która rośnie w gospodarce w miarę postępowania przesunięć zatrudnienia (Tabela 2. i 3.).

Tabela 3. Elementy strukturalne polskiej gospodarki (w %)

Wyszczególnienie	Lata			
	1993	2003	2013 (III kw.)	2013 Niemcy
Udział zatrudnionych wg sektorów				
usługi	36,6	50,4	57,6	70,2
przemysł z budownictwem	36,1	22,1	30,8	27,7
rolnictwo, rybołówstwo, łowiectwo	27,3	27,5	11,6	2,1
Udział sektorów w tworzeniu PKB				
usługi	58,5	61,2	68,0	68,0
przemysł z budownictwem	34,9	35,0	29,0	31,0
rolnictwo, rybołówstwo, łowiectwo	6,6	3,8	3,0	1,0

Źródło: GUS i Eurostat.

Warto w tym kontekście zwrócić uwagę na charakter powstającej produkcji finalnej. Jest ona bardziej pracochłonna i surowcochłonna. Dane tabeli 4. wskazują, że rozmiar zaangażowanych w Polsce zasobów pracy w sektorze I jest niższy tylko od występującego w Rumunii. Ponadto tylko Czechy, Estonia i Węgry spośród państw EŚW, dorównuje średniej UE-27, a Czechy i Słowacja również średniej dla strefy euro. Natomiast żadna gospodarka nie osiąga wskaźników Niemiec. Wniosek ten dotyczy okresu kryzysu tj. 2008-2012. Z kolei udział zatrudnionych w usługach tylko w Łotwie jest porównywalny do średniej UE-27, strefy euro, w tym Niemiec. W usługach finansowych żaden kraj EŚW nie osiąga takich wskaźników. Na podstawie udziału zatrudnionych powyżej 31% w przemyśle polskim, można wnioskować, że nie jest on wysokiej techniki, naukochłonny i technicznie zaawansowany (Tabela 4.).

Podjęcie zmian strukturalnych nie jest łatwe. Często podmioty gospodarcze tkwią w starych strukturach organizacyjno-własnościowych w obawie przed zmianą i ryzykiem. Restrukturyzacja obejmuje bowiem redukcję zatrudnienia, pozbycie się zbędnego majątku, inwestycje w istniejące zasoby tworzące potencjał konkurencyjności, zakup nowych będących w niedoborze, dla kształtowania przewagi konkurencyjnej w realizacji przyjętej strategii. Zasoby pracy nie są racjonalnie wykorzystane w krajach EŚW. Jak wynika z tabeli 4. wskaźnik zatrudnienia w Polsce

w 2012 roku, wynoszący 60,2% był zbliżony do występującego w Słowacji, Bułgarii i Rumunii oraz nieco tylko wyższy niż na Węgrzech. Występuje tutaj znacząca luka w stosunku we wszystkich krajach EŚW w stosunku do Niemiec i państw strefy euro.

Tabela 4. Struktura zatrudnienia w sektorach gospodarki UE-27 w 2009 roku

Kraj	Rolnictwo, rybołówstwo, leśnictwo	Przemysł z budownictwem	Usługi	Usługi finansowe	Wskaźnik zatrudnienia w 2012 (w %)*
Bułgaria	7,1	35,2	36,6	21,1	60,6
Czechy	3,1	38,6	35,4	22,9	67,1
Estonia	4,0	31,7	37,9	26,4	68,1
Łotwa	8,7	25,0	39,7	26,6	64,5
Litwa	9,2	27,0	36,8	27,0	63,3
Węgry	4,6	31,2	37,8	26,4	58,2
Polska	13,3	31,1	33,0	22,6	60,2
Rumunia	29,1	30,0	25,3	15,6	60,8
Słowenia	9,1	33,2	35,2	22,5	-
Słowacja	3,6	37,9	34,8	23,7	60,1
UE-27	5,1	26,0	39,1	29,8	64,6
Strefa Euro	3,6	26,0	39,9	30,5	-
Niemcy	1,7	28,7	39,4	30,2	73,2

* Zatrudnienie ogółem w III kwartale 2012 roku w populacji 15-64.

Źródło: (Dzikowska, Pietrzykowski 2011, s. 87-88; Eurostat; Mokrogulski 2014, s. 150).

W dalszej kolejności zwróćmy uwagę na jakość zasobów pracy. Jest ona efektem inwestycji w oświatę i kształcenie, a w szerszym rozumieniu również w zdrowie, ochronę środowiska oraz kulturę. Dostępne dane porównawcze poziomu wykształcenia ludności w krajach EŚW przedstawiono w tabeli 5.

Z danych tam zawartych wynika, że pod względem udziału ludności z wyższym wykształceniem wśród ogółu społeczeństwa, Polska plasuje się korzystnie na tle państw EŚW, z wyjątkiem nadbałtyckich, które mają znacząco wyższe wskaźniki. Nasz kraj nie osiąga poziomu średniej UE-27 i tym bardziej Niemiec. Co więcej, w zakresie uczestnictwa w podwyższaniu kwalifikacji (kształcenie ustawiczne), Polska uplasowała się w końcówce państw EŚW i w badanym okresie wykazała spadek. Pojawia się wobec tego luka edukacyjna między formalnym systemem edukacji, a wymogami współczesnej gospodarki opartej na wiedzy i hiperkonkurencji. Warto dodać, że niski

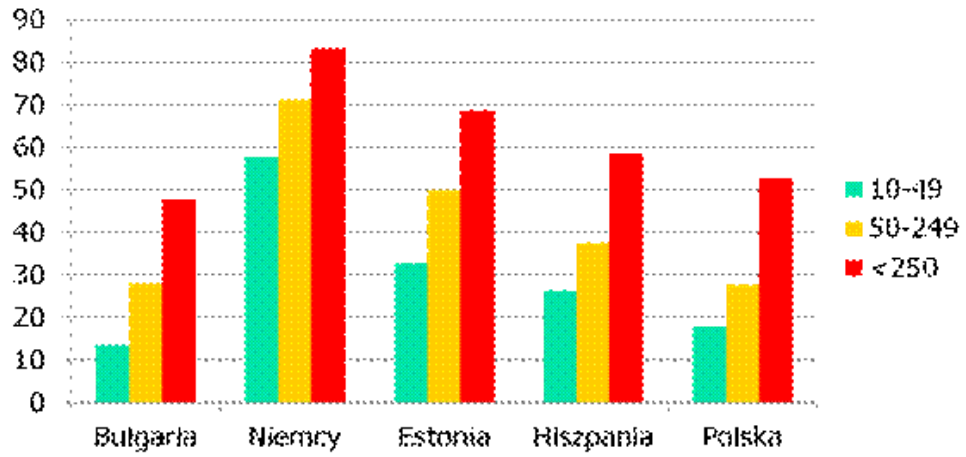
poziom wykształcenia społeczeństwa opóźnia przemiany strukturalne i transformację gospodarki polskiej (szerzej patrz: Skawińska 2011, s. 119-124). Hamuje też procesy generowania i wdrażania innowacji. Pozycja Polski pod względem wdrażania innowacji jest zbliżona do Bułgarii (Rysunek 2.) i odległa od uzyskiwanej przez Niemcy.

Tabela 5. Poziom wykształcenia w % w populacji 25-64 w krajach EŚW (w roku 2007 i 2011)

Kraj	Wykształcenie wyższe	Uczestnicy kursów i szkoleń	
		2007	2011
UE-27	26,8	9,6	8,9
Niemcy	27,3	7,9	7,8
Polska	23,7	4,7	4,5
Czechy	18,2	7,8	11,4
Węgry	21,1	3,1	2,7
Słowacja	18,8	3,3	3,9
Bułgaria	23,4	1,4	1,2
Rumunia	14,9	1,5	1,6
Litwa	34,0	4,9	5,7
Łotwa	27,7	6,8	5,1
Estonia	36,8	9,8	12,0

Źródło: (Mokrogulski 2014, s. 152).

Rysunek 2. Przedsiębiorstwa wdrażające innowacje organizacyjne i/lub marketingowe (w %, 2010 roku)



Źródło: Eurostat.

Polityka strukturalna w UE nazywana jest polityką regionalną lub spójności i dotyczy zmniejszenia różnic między krajami UE. Do jej realizacji przyczyniają się też środki Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI). Znaczna ich część była przeznaczona na podnoszenie kwalifikacji, wiedzy i kompetencji zasobów pracy. Ponadto na wzrost jakości czynnika ludzkiego wydatkowane są nakłady z budżetu państwa, przedsiębiorstw oraz w ramach środków własnych. Jednak występujący proces emigracji, przejmowanie lepszego kapitału ludzkiego przez konkurencję zagraniczną i starzenie się ludności powodują, że stan wykształcenia pracujących w Polsce nie jest najlepszy. Jest to dodatkowo potęgowane niższym poziomem inwestowania w kapitał ludzki w Polsce, w stosunku do średniej UE-15 oraz pogłębianiem się tego dystansu. Wpływa to na poziom wydajności pracy (Tabela 6.), która systematycznie wzrasta, aczkolwiek jest dwukrotnie niższa niż w Irlandii i stanowi 2/3 jej poziomu w Niemczech (Mokrogulski 2014, s. 154). Wskaźnik wydajności w Polsce prezentuje jeden z najniższych poziomów w UE.

Tabela 6. Wydajność pracy w wybranych krajach UE (USD* wg siły nabywczej, ceny stałe 1990)

Kraj	Wydajność pracy (PKB/zatrudniony)*		Wydajność pracy w % (Niemcy = 100)	
	2004	2010	2004	2010
Polska	23042	25873	55	60
Czechy	21512	24941	51	58
Węgry	20052	21473	48	50
Słowacja	25624	32911	61	76
Bułgaria	15461	18141	37	42
Rumunia	9119	11019	22	26
Hiszpania	39098	41641	93	97
Włochy	46374	44855	110	104
Niemcy	42045	43050	100	100

Źródło: Eurostat.

Zasadnicze znaczenie (oprócz jakości zatrudnionych) w jej kształtowaniu ma techniczne uzbrojenie pracy, a więc struktura działowo-branżowa gospodarki. W efekcie otrzymujemy mało konkurencyjny produkt (wyrób i usługę). Dane tabeli 7. wskazują, że zatrudnienie w HT i usługach wiedzy w Polsce jest jednym z najniższych w EŚW i odbiega niekorzystnie np. w stosunku do Hiszpanii i Niemiec.

Analiza wskaźników strukturalnych gospodarki krajów EŚW, w kilkunastoletnim okresie, zwraca uwagę na ich polepszenie, ale niestety często pogorszenie pozycji wśród porównywanych krajów i ich grup. Generalnie negatywnie należy ocenić strukturę handlu międzynarodowego, w którego eksporcie mały jest udział produktów innowacyjnych (Tabela 7.).

Tabela 7. Handel produktami wysokiej techniki, usługami wiedzy i zatrudnienie w 2010 roku (w % ogółu)

Kraj	Eksport wysokiej i średniej techniki		Eksport usług wiedzy	Zatrudnienie w HT + usługach wiedzy
	ogółem	w tym HT		
UE	48,2	-	48,1	13,5
Niemcy	62,1	15,9	57,6	15,3
Polska	52,4	7,0	33,0	9,1
Czechy	61,6	20,5	38,0	11,8
Węgry	68,1	35,4	28.9	12,8
Słowacja	62,1	6,0	23,1	10,1
Bułgaria	26,1	5,5	23,5	8,6
Rumunia	50,1	8,1	48,3	6,0
Hiszpania	49,2	6,2	29,5	11,5
Włochy	51,2	8,6	31,5	13,7
Estonia	34,2	4,9	42,4	9,8

Źródło: (Eurostat, IUS 2011).

Natomiast pozytywnie należy ocenić rozwój wymiany wewnątrzgałęziowej krajów EŚW, w tym naszego kraju (Tabela 8.). Rosnący wskaźnik Grubella-Lloyda dla Polski wskazuje na wzrost specjalizacji wewnątrzgałęziowej oraz wysoki jego poziom w stosunku do krajów UE. Jest to uznawane za odpowiadające tendencjom ogólnoświatowym w zakresie tworzenia sieci produkcyjnych (Czarny, Śledziewska 2013, s. 107-108).

Potwierdza to fakt, że struktura eksportu dóbr finalnych i półproduktów nie uległa istotnej zmianie w badanym okresie. Główną rolę odgrywają przetworzone towary zaopatrzeniowe w procesie inwestowania (ponad 50%). W czasie kryzysu w 2008-2009 wystąpiło zmniejszenie obrotów Polski w handlu międzynarodowym z krajami UE. Trwalszą tendencję wykazują zmniejszające się jej udziały tego handlu z krajami UE, w rosnących obrotach ogółem (Czarny, Śledziewska 2013, s. 95). Nie jest to dobry sygnał o aspektach strukturalnych kraju dla wzrostu konwergencji z UE-27.

Tabela 8. Wskaźnik wymiany wewnątrzgałęziowej dla wybranych krajów Grubella-Lloyda w latach 2001-2010 (w %)

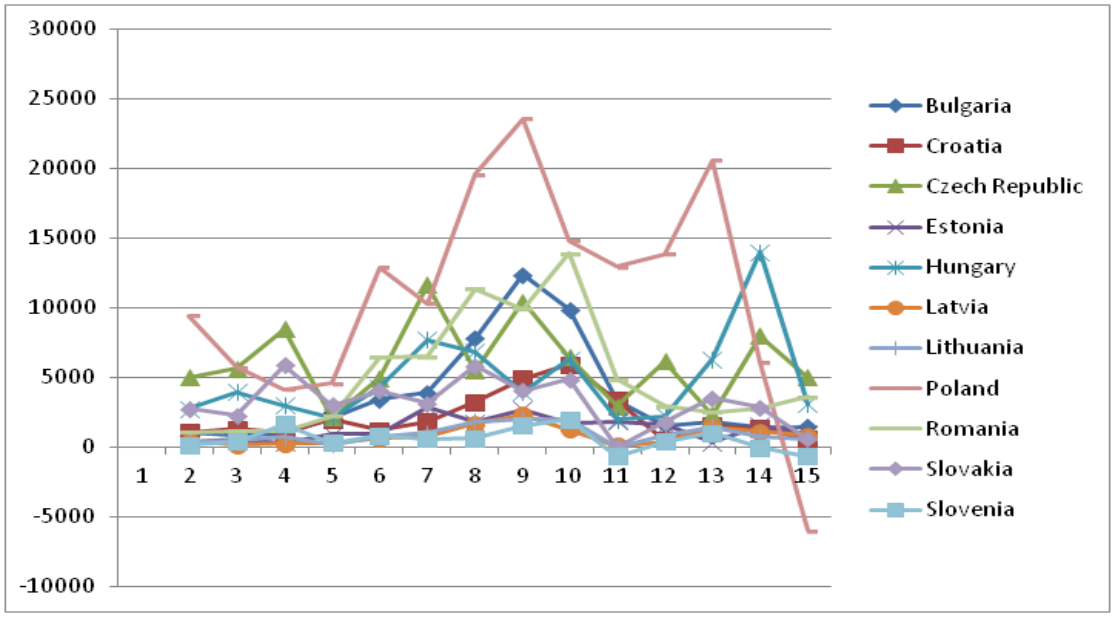
Wyszczególnienie	2001	2006	2010*
Austria	71,6	83,8	93,7
Belgia i Luksemburg	73,7	80,1	88,5/77,8
Finlandia	38,4	47,5	73,8
Francja	81,0	86,7	85,9
Grecja	43,4	68,6	56,5
Hiszpania	70,1	83,0	91,1
Holandia	77,8	88,9	70,7
Irlandia	59,9	58,1	-
Niemcy	75,1	84,2	87,6
Portugalia	58,3	76,5	76,7
Włochy	55,2	67,2	86,4
Średnia ważona	64,0	75,0	-
Polska	**48,1**	**65,1**	**89,4**
Litwa	-	-	73,3
Łotwa	-	-	73,0
Bułgaria	-	-	78,6
Węgry	-	-	83,4
Czechy	-	-	85,5
Słowacja	-	-	85,7
Rumunia	-	-	87,9

Źródło: Drastihova 2012.

Jednym z przejawów obrazujących sprawność doganiania gospodarek wyżej rozwiniętych przez kraje EŚW jest goszczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Dane UNCTAD wskazują, że w tym zakresie kryzys gospodarczy zmniejszył zainteresowanie inwestorów zagranicznych Polską, osiągając w 2013 roku ujemne wartości napływu (Rysunek 3.). Ale też załamał się rosnący trend angażowania BIZ w innych krajach EŚW. Świadczy to o malejącej atrakcyjności i konkurencyjności czynnikowej naszego kraju. Natomiast zwiększa się rozmiar wypływających polskich inwestycji, oznaczający ich eksport przez przedsiębiorstwa prywatne i publiczne z kraju. W tym przypadku wystąpiło również zmniejszenie zapraszania naszych inwestycji za granicę w 2007-2009 i ponownie w 2012 roku. Poziom wychodzących

polskich BIZ jest jednak najwyższy, spośród państw omawianego regionu i niemal o połowę wyższy niż na Węgrzech, u najbliższego w kolejności eksportera tych inwestycji. Również pod względem stanu zasobu pozyskanych BIZ, Polska jako duża gospodarka goszcząca jest liderem wśród tych krajów, aczkolwiek ta rola jest niewielka (ok. 1% na świecie). To dodatkowo wyjaśnia niską wydajność w Polsce na tle udokumentowanego pozytywnego związku BIZ z jej wzrostem.

Rysunek 3. Napływ BIZ w latach 2000* (=2) do 2013 (=15) w milionach USD



*rok 2000 jest oznaczony jako 2, a rok 2013 jako 15.

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD.

Zaprezentowane w tej części pracy dane i ich analiza prowadzą do następującej konstatacji. Występują znaczne różnice strukturalne gospodarki polskiej w stosunku do innych krajów UE-15 i średniej UE-27. Są one następujące:

- niższy poziom wydajności pracy i innowacyjności odzwierciedlony w strukturze eksportu,
- większy udział zatrudnionych w I i II sektorze produkcji dóbr, a mały w III,
- niższy poziom kapitału ludzkiego (wykształcenie i uczestnictwo w szkoleniach),
- zwiększająca się otwartość gospodarki określona wzrostem międzynarodowego handlu towarów i usług oraz eksportem kapitału,
- zmniejszające się udziały handlu międzynarodowego z krajami UE ,

- rosnący udział handlu wewnątrzgałęziowego w obrotach handlu międzynarodowego z krajami UE,
- malejąca atrakcyjność i konkurencyjność dla inwestorów BIZ, z powodu braku komplementarności potencjału i jego efektywności.

Zastanówmy się więc nad miejscem Polski w procesie konwergencji, gdzie jesteśmy i co powinno się zdarzyć, aby nasz kraj dotarł do celu, jeśli jest to możliwe. W literaturze wydziela się 3 etapy konwergencji (Geodecki 2014; Kokocińska 2012).

Ich charakterystyczne desygnaty podano poniżej.

- I - biedny kraj staje się bardziej bogaty,
- II - jego rozwój dochodzi do porównywalnego ze średnią dla UE-15,
- III – kraj ten dołącza do grupy „bogatych" regionów UE-15.

Na podstawie badania wykonanego pod kierunkiem M. Kokocińskiej w 2013 roku można określić, że Polska i inne kraje EŚW znajdują się w pierwszym etapie. Autorzy zwracają uwagę, że zdeterminowane czynniki wzrostu gospodarczego dla Polski są typowe dla „biednych" krajów (regionów) UE. Wyniki referowanych badań wskazują, że w pierwszym etapie konwergencji wzrost w krajach biednych opiera się na kapitale stałym. Z kolei drugi etap reprezentują kraje o średnim poziomie PKBpc, a ich wzrost wynika z wielkości PKBpc w okresie bazowym. Natomiast trzeci etap dotyczy regionów z PKBpc powyżej średniej dla UE-15 i ważną rolę odgrywa tu, jako czynnik wzrostu, kapitał ludzki i jego wykształcenie.

Niedokończona transformacja w Polsce obejmuje opóźnienia reform w sferze realnej i prywatyzacji (górnictwo, hutnictwo, energetyka itd.) oraz poprawie instytucji, aczkolwiek istotne są działania modernizacyjne wykonane w znaczącej części firm przemysłowych. Potrzebne są głębsze zmiany mentalności społeczeństwa oraz akceptacja nowych wartości i norm postępowania (Skawińska 2011, rozdz. 8). Ponadto brak jest postępów reformy finansów publicznych (podatki, wydatki budżetowe), systemu prawnego (sądownictwo) i takich instytucji jak: B + R, ubezpieczeń, ochrony zdrowia, szkolnictwa. Towarzyszą temu zaniedbania w sferze rozwoju kapitału intelektualnego, a co za tym idzie innowacyjności i konkurencyjności produkcji.

4. Zakończenie

W krajach EŚW, w tym w Polsce, podjęto próbę konwergencji realnej względnej (warunkowej) z krajami wysoko rozwiniętymi UE. Ten proces zmniejszenia jej braku po 2004 roku został w okresie światowego kryzysu gospodarczego zahamowany, a jej

stopień nawet pogorszył się. Struktura gospodarki i efektywność wykorzystania czynników produkcji jest wobec tego barierą przyspieszenia procesu konwergencji bezwzględnej (dochodowej).

Rekapitulując można sformułować kilka wniosków dla Polski.

1. Dysproporcje rozwojowe krajów mają wymiar historyczny i ich niwelowanie wymaga długiego czasu. Okres kryzysu gospodarczo-finansowego spowalniał proces zbieżności gospodarek UE. Występuje tu zjawisko współistnienia konwergencji zewnętrznej (dochodowej), w stosunku do gospodarek wyżej rozwiniętych i dywergencji wewnątrz poszczególnych krajów (Kokocińska 2012). Ten ostatni problem co prawda nie był przedmiotem naszych rozważań, ale uświadamia możliwość jego wystąpienia na poziomie NUTS „0".
2. Światowy kryzys gospodarczy w mniejszym stopniu wpłynął na gospodarkę polską niż inne kraje EŚW, niemniej jednak istnieją uśpione strukturalne zagrożenia wewnętrzne. Dla przyspieszenia procesu konwergencji Polski z krajami UE, pilne staje się ukończenie reform gospodarczych i poprawa struktury działowo-gałęziowej poprzez stworzenie warunków dla budowy nie tylko komplementarnej gospodarki w najbliższej perspektywie, ale głównie konkurencyjnej (Skawińska 2011, s. 241).
3. Konwergencja krajów EŚW, w tym Polski, będzie zależała od uruchomienia czynników wzrostu charakterystycznych dla „dojrzałych" gospodarek, szczególnie w dziedzinie postępu technicznego i zgodnie z założeniami nowej teorii wzrostu endogenicznego.
4. Czynniki konwergencji w tej teorii to przede wszystkim: wiedza, technologia i kapitał intelektualny. Niemal równorzędne znaczenie ma jakość otoczenia instytucjonalnego sprzyjającego skłonności do inwestowania i budowie zaufania. Wiadomo, że lepsze instytucje zmniejszają koszty transakcyjne i niepewność. Ich brak ogranicza wyrównanie się tempa wzrostu i poziomu życia. W dotychczasowy poziom konwergencji Polski ma zapewne swój wkład, jak słusznie zauważa E. Freyberg, istniejąca stopniowo poprawa w jakość instytucji (Freyberg 2014, s. 352).
5. W Polsce w zapewnieniu skuteczności przedsięwzięć proinnowacyjnych niezbędny staje się wzrost nakładów na naukę i edukację. Ponadto poprawę przyniesie przyjmowanie strategii imitującej i doskonalenie otoczenia wspierającego innowacyjność. Oczekiwana jest tu strategia tworzenia kapitału intelektualnego

i podnoszenie wydajności pracy, również poprzez wzrost innowacyjności czynników materialnych, wpływających na poziom technicznego uzbrojenia pracy.

6. Kluczowym czynnikiem trwałego wzrostu polskiej gospodarki w europejskiej i globalnej GOW XXI w. okaże się jej zdolność do innowacji. Wyraża się to m.in. wyższym udziałem wysoko wykwalifikowanych specjalistów i kadr kierowniczych o wysokim kapitale intelektualnym w zatrudnianiu ogółem.

Z zaprezentowanej analizy wynika, że dalsze wyzwania dotyczące konwergencji Polski z innymi krajami UE dotyczą na poziomie makro, mezo i mikro:

- wzmocnienia innowacyjności i konkurencyjności firm,
- wzrostu nakładów inwestycyjnych w jakość kapitału ludzkiego i społecznego,
- poprawy efektywności wykorzystania zasobów pracy,
- dalszej poprawy instytucji formalnych,
- większego włączenia się przedsiębiorstw do międzynarodowego podziału pracy (międzygałęziowego) poprzez rozwój specjalizacji międzygałęziowej z krajami UE.

Dalsza weryfikacja postawionej na wstępie pracy hipotezy wymaga pogłębionych badań empirycznych.

Literatura

1. Binek Zb. (2013*), Spełnienie kryteriów z Maastricht jako warunek wejścia do Unii Gospodarczej i Walutowe*, w: Binek Zb., Szudra P. (red.), *Integracja walutowa*, Oficyna Wydawnicza. Uniwersytet Zielonogórski, Zielona Góra.
2. Boguszewski P. (2014), *Konwergencja nominalna i realna a integracja walutowa w kryzysie* w: Kowalewski P., Tchorka G., Górski J. (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Wyd. NBP, Warszawa.
3. Czarny E., Śledziewska K., *Konkurencyjność polskiej wymiany towarowej w 2012 r.* w: Weresa M. (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2013. Wymiar krajowy i regionalny,* Wyd. Instytut Gospodarki Światowej, SGH w Warszawie, Warszawa.
4. Drastihova M. (2012), *The importance of intra-industry trade to the convergence in the EU and euro area and implications for Slovakia*, Regionalni Studia.
5. Dzikowska M., Pietrzykowski M. (2011), *Unia walutowa i monetarna oraz funkcjonowanie strefy euro jako systemowe uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa* w: Gorynia M., Jankowska B. (red.), *Wejście Polski do strefy euro*, Difin, Warszawa.
6. Freyberg E. (2014), *Ocena skuteczności polityki regionalnej w Polsce*, w: Weresa M. (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2013. Wymiar krajowy i regionalny*, Wyd. Instytut Gospodarki Światowej, SGH w Warszawie, Warszawa .
7. Geodecki T. (2014), *Innowacje a wzrost gospodarczy*, w: Geodecki T., Mamica Ł. (red.), *Polityka innowacyjna*, PWE, Warszawa.
8. Gudowski J. (2010), *Wybrane zagadnienia transformacji społeczno-ekonomicznej*, w: Bąkiewicz A., Żuławska U. (red.), *Rozwój w dobie globalizacji*, PWE, Warszawa.

9. Kokocińska M. (red.) (2012), *Etapy konwergencji w rozwiniętych krajach Unii Europejskiej,* Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań .
10. Malaga K. (2009), *Konwergencja gospodarcza. Próba syntezy*, w: Liberda Z.B. (red.), *Konwergencja gospodarcza Polski*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczna, Warszawa.
11. Małuszyńska E., Gruchman B. (red.) (2012), *Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej,* PWN, Warszawa.
12. Makać A. (2001), *Międzynarodowa integracja gospodarcza – podstawowe problemy teoretyczne*, w: Oziewicz E. (red.). *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
13. Matkowski Zb., Próchniak M. (2013), *Konwergencja poziomów dochodu,* w: Weresa M. (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2013. Wymiar krajowy i regionalny,* Wyd. Instytut Gospodarki Światowej, SGH w Warszawie, Warszawa.
14. Mokrogulski M. (2013), *Zasoby i ich produktywność*, w: Weresa M. (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2013. Wymiar krajowy i regionalny*, Wyd. Instytut Gospodarki Światowej, SGH w Warszawie, Warszawa.
15. Sadowski Z. (2005), *Transformacja i rozwój. Wybór prac*, PWN, Warszawa.
16. Skawińska E. (2011), *Rola kapitału ludzkiego i kapitału społecznego we wzroście konkurencyjności* w: Skawińska E., Cyrson E., Zalewski R.I., *Konkurencyjność przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Politechnika Poznańska, Poznań.
17. Skawińska E. (2011), *Międzynarodowa integracja gospodarcza* w: Skawińska E., Sobiech – Grabka K.G., Nawrot K.A., *Makroekonomia. Teoretyczne i praktyczne aspekty gospodarki rynkowej*, PWE, Warszawa.

Streszczenie

Tradycyjna struktura gospodarcza Polski – pułapką dla konwergencji w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego

Celem pracy było zbadanie realizacji konwergencji realnej krajów EŚW, z wyżej rozwiniętymi UE-27 w oparciu o źródła wtórne, z ekspozycją Polski. Poszukiwano odpowiedzi na pytanie, jak globalny kryzys finansowo gospodarczy 2008–2012 wpłynął na ten proces. Artykuł składa się z dwóch części. Pierwsza z nich zawiera wyjaśnienie koncepcji konwergencji regionów, jako problemu kontrowersyjnego i stopnia realizacji bezwzględnej konwergencji realnej beta w krajach EŚW. Druga część obejmuje ogólną analizę struktury gospodarczej krajów EŚW, stanowiącą podstawę względnej konwergencji realnej. Wyciągnięto następujące wnioski:

1. W okresie 2004-2013 konwergencja realna w niewielkim zakresie była stymulowana przez fundusze UE. Niestety postęp był spowolniony przez kryzys ekonomiczny.
2. Brak komplementarności struktur gospodarczych uniemożliwił realną warunkową konwergencję krajów EŚW, w porównaniu z rozwiniętymi krajami UE-27. Dodatkowo, ten mankament stwarza nie tylko zagrożenie dla przyspieszenia realnej bezwarunkowej konwergencji, lecz nawet dla możliwości wystąpienia dywergencji.
3. W części końcowej przedstawione są propozycje dla Polski.

Słowa kluczowe: konwergencja, komplementarność, struktura gospodarki, kraje Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW),UE-27, dywergencja.

Abstract

The traditional economic structure of Poland – a trap for the convergence in the times of the financial and economic crisis.

The aim of this paper is to investigate the implementation of the real convergence of the CEE countries in comparison to the developed EU countries (EU-27) (and in particular Poland) on the basis of secondary data. The main question concerned the impact of the global financial and economic crisis 2008-2012 on the process. The paper consists of two parts. The first explains the concept of the regional convergence as a controversial problem and the extent of the realization of the beta real unconditional convergence in CEE countries. The second part analyses the economic structure of CEE countries which constitutes the basis of the conditional real convergence. The following conclusions were drawn:

1. In the period 2004-2013 small real convergence has been stimulated by EU funds. Unfortunately, the progress has been slowed-down by economic crisis.
2. The lack of complementarity of economic structures disabled the real conditional convergence of CEE countries, in comparison to the developed EU-27 countries. In addition, this deficiency poses not only a threat to the acceleration of real unconditional convergence but even the possibility of the occurrence of divergence.
3. Finally, some proposals for Poland are presented.

Key words: convergence, complementarity, economy structure, Central and Eastern European countries (CEE), EU-27, divergence.

dr hab. Eliza Frejtag-Mika
Uniwersytet Rzeszowski
Katedra Ekonomiki i Zarządzania

https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2015.14

Kryzys finansowy jako źródło zagrożeń depozytów bankowych

1. Wprowadzenie

W XX wieku nastąpił dynamiczny rozwój globalizacji, która zintensyfikowała światowe przepływy różnych elementów materialnego i duchowego życia społeczeństw oraz proces transgranicznego przepływu wiedzy, informacji, idei technik, kapitałów, osób, dóbr i usług prowadzący do głębokich przemian zachodzących we wszystkich stronach współczesnego świata (Szymański 2005, s. 135).

Jednocześnie dał się zauważyć spadek znaczenia państw narodowych. Na rynku globalnym państwo nie było w stanie kontrolować ani regulować procesów gospodarczych w takim stopniu, jak dawniej. Zostaje ono w tej sferze zastępowane przez takie organizacje jak Międzynarodowy Fundusz Finansowy, Bank Światowy oraz korporacje transnarodowe.

Finansowe załamanie lat 90. ubiegłego wieku zdyskredytowało założenia tzw. Konsensusu Waszyngtońskiego (liberalizacja rynków, deregulacja, prywatyzacja sektora publicznego, równowaga finansów, obniżenie podatków, nadmierne cięcia wydatków na cele socjalne). Ważną rolę w Konsensusie odgrywał przepływ kapitałów zagranicznych, mający stymulować wzrost gospodarczy. Jednakże otwarte rynki kapitałowe, w połączeniu z nieuregulowanym sektorem finansowym, okazały się kryzysową pułapką. Kryzys azjatycki wymusił inne podejście do liberalizacji, tzw. sekwencjonowanie, czyli liberalizację poprzedzoną stworzeniem silnego systemu regulacji i nadzoru bankowego.

Wielki kryzys, który pojawił się w USA w 2008 r. przeniósł się w inne regiony świata. W krajach, które obrały podobną drogę nieuregulowanych i złych kredytów w sektorze finansowym (niektóre państwa Europy) nie było możliwe uniknięcie załamania gospodarczego. Ich dobre wskaźniki wzrostu z lat 2002-2007 oparte były, jak się okazało, nie na mocnych fundamentach gospodarki, lecz na łatwej dostępności do kredytu i wysokiemu udziałowi tzw. lewarowaniu (Frejtag-Mika 2013, s. 31).

Kryzys finansowy postawił nowe wyzwania przed światowym systemem finansowym (Frejtag-Mika 2010, s. 87), zwłaszcza w zakresie zapewnienia stabilności systemu finansowego, w tym bezpieczeństwa, depozytowego.

2. Znaczenie systemu finansowego w gospodarce światowej

W literaturze światowej spotyka się wiele definicji systemu finansowego. Cześć ekonomistów analizuje ten system, biorąc pod uwagę instytucje, które wchodzą w jego skład (podejście instytucjonalne) lub funkcje, jakie spełnia on w gospodarce (podejście funkcjonalne). Podkreślana jest też współzależność między różnymi elementami systemu finansowego (podejście systemowe). Połączeniem powyższych podejść jest podejście systemowo-funkcjonalne.

W podejściu funkcjonalnym system finansowy postrzegany jest jako mechanizm zaopatrywania gospodarki w pieniądz (podejście monetarne) lub jako mechanizm pośredniczenia między podmiotami mającymi nadwyżki kapitału a tymi, które go poszukują (podejście oparte na pośrednictwie). Na funkcje systemu finansowego można patrzeć szerzej, jako na mechanizm umożliwiający realizację wszystkich planów finansowych podmiotów działających na rynku (pozyskiwanie kapitałów, inwestowanie oszczędności, transformację ryzyka itp.) (Matysek-Jędrych 2007, s. 88).

Podejście systemowe odwołuje się do cech charakterystycznych dla każdego sytemu tj. zbudowanie z określonych elementów, wewnętrzne uporządkowanie i spójność tych elementów oraz działanie w określonym otoczeniu. Ekonomiści przyjmujący takie podejście definiują system finansowy jako zbiór uporządkowanych i spójnych elementów, którymi są: instytucje finansowe, rynki finansowe, infrastruktura systemu finansowego, prawo finansowe (Mikita 2009, s. 164).

Wydaje się, że najpełniejsza definicja systemu finansowego wynika z zastosowania podejścia systemowo-funkcjonalnego. Podejście to akcentuje zarówno cechy typowe dla każdego systemu, jak też funkcje, jakie pełni system finansowy w gospodarce. Zgodnie z tym podejściem, system finansowy to układ wzajemnie powiązanych elementów (takich jak: instytucje finansowe, prawo finansowe, infrastruktura finansowa, rynki finansowe irp.), umożliwiający przedsiębiorstwom, gospodarstwom domowym i rządowi zaspokajanie wszelkich potrzeb związanych z finansową sferą funkcjonowania.

Wiek XXI to okres istotnych przeobrażeń systemów finansowych w poszczególnych krajach świata: liberalizacji finansowej, globalizacji i postępu

technologicznego. Liberalizacji finansowa oznacza zmniejszanie ingerencji państwa w system finansowy. Wynika to z przekonania, że nadmierna ingerencja państwa w system finansowy prowadzi do nieefektywnej alokacji zasobów w gospodarce. Pojawia się problem zbyt niskiego poziomu oszczędności ze względu na administracyjne utrzymywanie stóp procentowych oraz problem ograniczania akcji kredytowej, co hamuje rozwój gospodarczy.

Konsekwencje liberalizacji finansowej dla gospodarki są postrzegane przez ekonomistów niejednoznacznie.

Z jednej strony uważa się, ze liberalizacja prowadzi do zwiększenia zasobów oszczędności w gospodarce i rozmiarów akcji kredytowej (co przyczynia się do rozwoju gospodarczego kraju), z drugiej zaś strony podkreśla się, że koszty pozyskania kapitału rosną z uwagi na obserwowany wzrost stóp procentowych, pojawia się tzw. syndrom nadmiernego zadłużenia (*overborrowing syndrome*), którego źródłem jest nadmierna ekspansja kredytowa banków, co w konsekwencji może doprowadzić do pojawienia się kryzysu finansowego.

3. Kredyt jako źródło niestabilności

Wartością dominującą w światowym systemie kapitalistycznym jest pogoń za pieniądzem. Ilość pieniądza może zostać tak określona, ze staje się on przybliżonym odbiciem warunków kredytowych. Jednak stabilna ilość pieniądza nie jest równoznaczna ze stabilną gospodarką. W latach 30. XX w. popularne stały się teorie popytowe J.M. Keynesa, jednakże po jego śmierci okazały się one niepopularne, ponieważ zalecenia związane z deflacją doprowadziły do pojawienia się tendencji inflacyjnych.

Pojawiała się natomiast tzw. ekonomia post-keynesowska, jako szkoła myśli ekonomicznej, której źródła sięgają do „*Ogólnej teorii zatrudnienia procentu i pieniądza*" (Kaynes 1985), aczkolwiek jej późniejszy rozwój nastąpił pod znacznym wpływem M. Kaleckiego (1979), J. Robinson (1963) i P. Davidsona (1992).

Ekonomiści post-keynesowscy utrzymywali, że teoria Keynesa była poważnie zniekształcona przez dwie inne główne szkoły keynesowskie: ekonomię neoklasyczną, która dominowała w latach 1950-1960 i przez ekonomię New-Keynesowską, która wraz z różnymi odmianami ekonomii neoklasycznej zaczęła dominować w makroekonomii głównego nurtu, począwszy od lat 1980. Ekonomię post-keynesowską można uważać za próbę odbudowy teorii ekonomicznej w świetle idei i poglądów Keynesa. Jednak

nawet w końcu lat 1940. tacy post-keynesiści jak J. Robinson próbowali dystansować się od samego Keynesa, jak również od pojawiającego się wtedy neo-keynesizmu. Niektórzy post-kaynesiści podzielali nawet bardziej postępowe poglądy niż Keynes, kładąc nacisk na politykę bardziej przyjazną dla pracowników i idei redystrybucji. J. Robinson, P. Davidson H. Minsky (1992) dali się poznać za podkreślanie wpływu na ekonomię praktycznych różnic pomiędzy różnymi typami inwestycji w przeciwieństwie do bardziej ogólnych rozważań Keynesa.

Wyróżnikiem ekonomii post-keynesowskiej jest zasada efektywnego popytu, teza że popyt jest ważny zarówno w długim, jak i krótkim okresie, gdyż konkurencyjna gospodarka rynkowa nie posiada automatycznej tendencji do pełnego zatrudnienia. W przeciwieństwie do często wyrażanego poglądu, teoretyczną podstawą zawodności nie są sztywne lub lepkie ceny i płace (jak w New-Keynesowskiej ekonomii, która jest uważana za zmodyfikowaną ekonomię neoklasyczną). Wielu post-keynesistów odrzuca model IS/LM J. Hicksa (1937), który był bardzo popularny w ekonomii neoklasycznej.

Pozytywny wkład post-keynesizmu wykracza poza teorię łącznego zatrudnienia do teorii podziału dochodu, wzrostu, handlu i rozwoju, w których popyt odgrywa kluczową rolę, podczas gdy w ekonomii neoklasycznej są one determinowane jedynie przez stronę podażową. Na polu teorii monetarnej, ekonomiści post-keynowscy należeli do pierwszych, którzy podkreślali, że podaż pieniądza reaguje na popyt na kredyt bankowy tak, że bank centralny może dokonywać wyboru albo ilości pieniądza albo stopy procentowej, lecz nie może stosować obu opcji jednocześnie. Pogląd ten był w dużym stopniu włączony do polityki monetarnej, która obecnie przyjmuje stopy procentowe raczej jako cel, niż ilość pieniądza. Na polu finansów H. Minsky wysunął teorię kryzysów finansowych, która ostatnio cieszy się ponownie zainteresowaniem, ze względu na tezę o wrażliwości finansowej.

Banki centralne, obok uwzględniania wskaźników pieniężnych, mają obecnie na uwadze wiele innych czynników (np. obfitość rynków), które uwzględniają w podejmowaniu decyzji związanych z utrzymaniem stabilności pieniądza.

Kredyt odgrywa ważną rolę we wzroście gospodarczym, a potencjalna możliwość otrzymania go w sposób znaczący podnosi dochodowość inwestycji.

Przewidywana stopa zysku jest najczęściej wyższa niż pozbawiona ryzyka stopa procentowa – w przeciwnym wypadku dokonywanie inwestycji nie byłoby działaniem pierwszoplanowym – dlatego też istnieje duża marża zysku z zaciągania pożyczek. Im bardziej w inwestycji można zastosować zasadę dźwigni finansowej, tym bardziej staje

się ona atrakcyjna, pod warunkiem, że koszt pieniądza pozostanie ten sam (Soros 1999, s. 158). Szczególnie niestabilny jest kredyt międzynarodowy, mimo, że podlega on ustawowym regulacjom.

Regulacje międzynarodowe nie nadążają jednak za globalizacją rynków finansowych. Krajowe systemy finansowe znajdują się pod egidą banków centralnych i innych władz finansowych. MFW, mający ochraniać międzynarodowy system bankowy musi w sytuacjach kryzysowych zabiegać o pomoc na rynkach finansowych.

Każdy kryzys finansowy poprzedza niekontrolowana ekspansja kredytowa mająca swoje głębokie podłoże w nadmiernej konsumpcji (Barber 2008).

4. Ryzyko depozytariuszy

W ciągu ostatnich dekad Bank Rozrachunków Międzynarodowych *(Bank for International Settlements BIS*) wydał rozporządzenia dla prywatnych i centralnych banków na przykład porozumienie Bazylea III z roku 2010 (http://www.bis.org/bcbs/basel3.htm): „Bazylea III to kompleksowy zestaw środków reformowania opracowany przez Komitet Bazylejski ds. Nadzoru Bankowego (*Basel Committee on Banking Supervision*) w celu wzmocnienia przepisów, nadzoru i zarządzania ryzykiem w sektorze bankowym. Te środki mają na celu:

- poprawę zdolności absorbowania przez sektor bankowy wstrząsów wynikających z finansowego i gospodarczego napięcia, bez względu na jego źródło,
- poprawę kierowania ryzykiem i zarządzaniem,
- wzmocnienie transparentności banków i jawności.

Środki takie jak zwiększenie rezerw i zmniejszenie dźwigni finansowej są pozytywnymi krokami w kierunku zapobiegania upadłościom banków, ale przepis *bail-in*, który obarcza deponentów odpowiedzialnością za niewypłacalność lub straty, wyznacza bardzo niebezpieczny precedens.

W lipcu 2011 roku Rada Stabilności Finansowej (*Financial Stability Board, FSB*) pod kierownictwem *BIS*, opublikowała dokument „Efektywne rozwiązanie dla systemowo ważnych instytucji finansowych" (http://tiny-url.com/bm5stbl), w którym znalazł się zapis: „zgodnie z uchwałą określa się proponowane istotne elementy reżimu *bail-in* w celu umożliwienia finansowanej przez wierzycieli rekapitalizacji usług finansowych".

Celem *bail-in* jest zmniejszenie utraty wartości i zakłóceń gospodarczych związanych z postępowaniem upadłościowym instytucji finansowych i jednocześnie

zapewnienie, że koszty wynikające z uchwały są ponoszone przez udziałowców i niezabezpieczonych wierzycieli instytucji finansowych, co oznacza możliwość wydania nowych akcji w trybie pilnym bez konieczności zgody akcjonariuszy, czyli, że czasami deponentom będą wydawane akcje upadłego banku lub nowego banku stworzonego na bazie upadłego banku, tak jak stało się z bankiem Bankia w Hiszpanii i Bankiem Cypru w roku 2013.

W październiku 2011 roku *FSB* wydało następny dokument zatytułowany: „Kluczowe atrybuty reżimów Efektywnego Rozwiązania dla instytucji finansowych" (http://tinyurl.com/ojn4xaw). Preambuła stanowi, że jednym z celów jest „ochrona ważnych funkcji gospodarczych poprzez mechanizmy, które pozwalają akcjonariuszom i wierzycielom niezabezpieczonym i nieubezpieczonym, absorbowanie strat w sposób, który szanuje hierarchię roszczeń w likwidacji". Tak więc, depozytorzy stają się niezabezpieczonymi wierzycielami, którzy są ostatni w kolejce do otrzymania odszkodowania, jeśli bank zostanie zlikwidowany. Poza tym depozyty i akcje mogą być przeniesione na osobę trzecią w przypadku niewypłacalności, jak również depozyty upadłego banku mogą być użyte do utworzenia innego banku.

W listopadzie 2012 r. opublikowano dokument doradczy zatytułowany „Planowanie działań naprawczych i decyzyjnych – wdrażanie wymagań kluczowych atrybutów" (http://tinyurl.com/lqtjxls).

W czerwcu 2013 roku opublikowano opracowanie *BIS:* „Ramy dokapitalizowywania banków zbyt dużych, by mogły upaść" (http://tinyurl.com/koy39kj). W preambule zapisano „Proponowany mechanizm finansowania przez wierzycieli dokapitalizowania banków zbyt dużych, by mogły upaść, które osiągają punkt załamania, gwarantuje, że to raczej akcjonariusze i ubezpieczeni wierzyciele z prywatnego sektora takich banków, a nie podatnicy ponoszą koszty decyzji. Powyższy zapis szanuje istniejącą hierarchię wierzycieli i może być stosowany do każdego upadającego podmiotu w ramach grupy bankowej. Mechanizm częściowo „wyksięgowuje" wierzycieli, aby dokapitalizować bank w ciągu weekendu, dając im bezpośrednią pewność co do ich maksymalnej straty. Bank jest następnie sprzedawany w sposób, który umożliwia rynkowi ustalenie ostatecznych strat wierzycieli. Ten mechanizm może wyeliminować moralne ryzyko całej grupy bankowej w kosztowo efektywny sposób, który ogranicza również ryzyko naruszenia stabilności finansowej".

Bail-in jest wdrażany w czasie weekendu, kiedy zostaje utworzony „bank pomostowy" (*bridge bank*), jednak zamiast akcji w nowym banku pomostowym deponenci i wierzyciele otrzymują obligacje nowego banku. Wartości tych obligacji są natychmiast obniżane w czasie weekendu, aby dokapitalizować nowy bank.

5. Cypr – jako studium przypadku (Mutton 2013, s. 12)

Cypr jest jednym z najmniejszych członków Unii Europejskiej. Do marca 2013 roku posiadał ogromny sektor bankowy, głównie z aktywami Rosjan, Brytyjczyków, osób piorących brudne pieniądze i z innych źródeł. W 2009 roku cypryjska gospodarka weszła w głęboką recesję, a trwający do 2012 roku upadek rynku nieruchomości i toksyczny grecki dług spowodowały degradację gospodarki do poziomu określonego przez międzynarodowe agencje ratingowe jako śmieciowy. Ogromny zagraniczny sektor bankowy na Cyprze zgromadził 22 mld. euro długu greckiego sektora prywatnego przy depozytach bankowych wynoszących 120 mld euro, w tym 60 miliardów pochodzących z rosyjskich koncernów.

W roku 2012 duża podatność na toksyczne greckie długi zmusiła Cypr do prośby o dofinansowanie przez UE.

Trzy decyzyjne w tej sprawie instytucje – Komisja Europejska (KE), Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF) i Europejski Bank Centralny (EBC) – narzuciły środki oszczędnościowe, w tym obniżenie wynagrodzeń dla urzędników, rent, zasiłków oraz podatki, po czym 16 marca przyznały 10 mld. euro dofinansowania. W ramach tej transakcji wprowadzono jednorazowy podatek bankowy w wysokości 6,7% od inwestycji nie przekraczających 100 tys. euro i 9,9% od wyższych depozytów dla wszystkich wewnętrznych rachunków bankowych. Na dwa główne banki, Bank of Cyprus i Cypr Popular Bank (Laiki), nałożono kontrole kapitałowe, zamrażając wypłaty przekraczające kwotę 300 euro, przy czym oddziały w Wielkiej Brytanii pozostały otwarte.

To porozumienie musiało być ratyfikowane przez cypryjski parlament, ale ogromna demonstracja przeciwników tego rozwiązania przed siedzibą w Nikozji doprowadziła do jego odrzucenia.

W marcu rząd Cypru został zmuszony przez – KE, IMF i EBC do restrukturyzacji i połączenia Banku Cypru i Laiki, zamieniając ten ostatni w przeznaczony do upadku, tak zwany „zły bank".

25 marca prezydent, urzędnicy IMF i ministrowie finansów strefy euro ogłosili bezprecedensową konfiskatę depozytów bankowych obu banków, przy czym klienci Laiki zostali „pokrzywdzeni" bardziej. Wszystkie depozyty przekraczające 100 tys. euro w Laiki zostały „obcięte", natomiast takie same depozyty w Banku Cypru stały się nieubezpieczonymi depozytami objętymi 40% opłatą. Depozyty nie przekraczające tej kwoty w Banku Cypru były chronione jako depozyty ubezpieczone, następnie wprowadzono kontrole kapitału w całym systemie bankowym, zamykając go na prawie dwa tygodnie poprzez wprowadzenie całodziennego zawieszania operacji bankowych (*bank holiday*) i ograniczenie dziennych wypłat.

Wkrótce ujawniono, że w tygodniach poprzedzających wprowadzone w marcu działania ratunkowe bogaci Rosjanie i współpracownicy prezydenta wycofali z zagrożonych banków miliardy euro. Konfiskata prywatnych depozytów bankowych była bezprecedensowa, mimo iż takie działanie było zgodne z prawem w oparciu o uzgodnienia Bazylea III.

Bank Cypru, największy bank na tej wyspie, oświadczył, że następnie skonwertował 37,5% depozytów przekraczających kwotę 100 tys. euro do akcji klasy A, zatrzymując dodatkowo 22,5% kapitału w charakterze buforu na ewentualną konwersję w przyszłości. Kolejne 30% zostało czasowo zamrożone i przechowane jako depozyt. Tak więc ilość pieniędzy, która została zabrana od cypryjskich deponentów była u wszystkich prawie równa całości ich kont.

6. Regulacje dotyczące sanacji zagrożonych upadkiem banków w Unii Europejskiej

W maju 2013 roku ukazał się komunikat prasowy Parlamentu Europejskiego (http://tinyurl.com/oc37es8) „Podatnicy i ciułacze muszą być ostatnimi ludźmi powołanymi do ratowania banków". Powyższe stanowisko negocjacyjne parlamentu zostało zatwierdzone przez Komisję ds. Gospodarczych i Walutowych w projektach przepisów dotyczących ratowania zagrożonych upadkiem banków.

Z tekstu wynika, że wyklucza się korzystanie z depozytów mniejszych niż 100 tys. euro, a nawet depozyty powyżej tej kwoty powinny być ostatnimi, które zostaną wykorzystane do ratowania banku. Komisja głosowała przeciwko wykorzystaniu funduszy gwarancyjnych do innych działań, niż zabezpieczenie depozytów, a także określiła ścisłe warunki w sprawie wykorzystania środków finansowych podatników.

Zgodnie z zasadami projektu w celu rozwiązania kryzysu w pierwszym rzędzie użyte będą własne aktywa i pasywa walczących z upadkiem banków. Przypadek Cypru wyraźnie wskazuje na potrzebę jasnych procedur, aby zapewnić, że koszty będą ponosić akcjonariusze, posiadacze obligacji, a dopiero potem deponenci.

Zatwierdzone stanowisko zasadniczo zachowuje zaproponowaną przez Komisję kolejność wierzycieli banków, jednak ono także wprowadza klauzule określające, że nieubezpieczone, czyli te powyżej 100 tys. euro, mogą być wykorzystane tylko w ostateczności.

Projekt usuwa również proponowaną przez Komisję możliwość przekazywania środków z systemów gwarancji depozytów na rozwiązywanie bankowych problemów.

Zachodni system bankowy jest niedoskonały. Rynki finansowe wykreowały 12-krotność światowego PKB w postaci instrumentów finansowych. Światowe PKB to 71 bln. dolarów, instrumentów finansowych jest dwanaście razy więcej. Oznacza to, że większość z nich to toksyczne aktywa o zerowej wartości (Kaźmierczak 2015). Przyczyny obecnego kryzysu finansowego przedstawił T. Piketty (2015).

7. Podsumowanie

Deponenci w wielu krajach są chronieni do pewnej granicy za pomocą ubezpieczenia depozytów, wszystkie te systemy gwarantowania depozytów są jednak niewystarczające, niedofinansowane i nigdy nie będą w stanie zrekompensować wszystkich depozytów w przypadku upadku banku.

Przeciętny deponent mający ograniczoną możliwość wycofania środków z wszystkich dużych banków niewiele może zrobić, aby się obronić. Oczywiście trzymanie depozytów w jednym banku poniżej limitu gwarantowania depozytów jest rozsądne, ale nadal nie ma gwarancji, że to ubezpieczenie kiedykolwiek będzie wypłacone.

Literatura

1. Barber B. (2008), *Skonsumowania: Jak rynek psuje dzieci, infantylizuje dorosłych i połyka obywateli*, Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa.
2. Davidson P. (1992), *Would Keynes be a New Keynesian*?, „Eastern Economic Journal", No 4.
3. Frejtag-Mika E. (2013), *Myśl liberalna a dylematy rozwoju w dobie kryzysu gospodarczego*, Acta Universitatis Lodziensis, Folia Oeconomica 281.
4. Frejtag-Mika E. (2009), *The financial crisis in the perception of economic thought. Implications for the world and Poland and attempts at overcoming the crisis*,

w: E. Skawińska (ed.), *The perspectives of Polish economy management in globalization environment*, Publishing House of Poznan University of Technology.
5. Hicks J.R. (1937), *Mr. Keynes and the „Classics": A Suggested Interpretation*, „Econometrica" April.
6. Kalecki M. 91979), *Kapitalizm, koniunktura i zatrudnienie*, w: *Dzieła*, t.1, Wyd. PWE, Warszawa.
7. Kaźmierczak C. (2015), *Banki są bezpieczne, a ty*?, „Gazeta Wyborcza" 28-29 marzec.
8. Keynes J.M. (1985), *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wyd. 2, tłum. M. Kalecki, S. Rączkowski, PWN, Warszawa 1985, wyd. ang. *The General theory of employment, interest and money*, Macmillan, London 1936.
9. Matysek-Jędrych A. (2007), *System finansowy – definicja i funkcje*, „Bank i Kredyt" październik.
10. Mikita M. (2009), *Nowa rola rynku finansowego w gospodarce światowej*, w: J. Bednarczyk, S. Bukowski, J. Misala (red.), *Globalne rynki finansowe w dobie kryzysu*, Wyd. CeDeWu, Warszawa.
11. Minsky H.P. (1992), *The financial instability hypothesis*, Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper No. 74, May.
12. Mutton K. 92013), *Zagrożenie depozytów bankowych – cypryjski scenariusz*, „Nexus" Nr 6(92).
13. Piketty T. (2015), *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
14. Robinson J. (1936), *Economic Philosophy*, Aldine Publishing, Chicago.
15. Soros G. (1999), *Kryzys światowego kapitalizmu. Zagrożenia dla społeczeństwa otwartego*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa.
16. Szymański W. (2005), *Globalizacja, wyzwania, zagrożenia*, Wyd. Difin, Warszawa.

Streszczenie

Kryzys finansowy jako źródło zagrożeń depozytów bankowych

Kryzys finansowy 2007-2008 pokazał wysoką niestabilność istniejącą w systemie finansowym gospodarki światowej, w tym bezpieczeństwa depozytowego. Szczególnie niestabilny jest kredyt międzynarodowy i mimo, że podlega ustawowym regulacjom, nie nadążają one jednak za globalizacją rynków finansowych. Każdy kryzys finansowy poprzedza niekontrolowana ekspansja kredytowa, mająca swoje głębokie podłoże w nadmiernej konsumpcji. Z drugiej strony każdy depozytariusz, który deponuje swoje pieniądze w banku, zawsze ponosi ryzyko niewypłacalności banku. Mimo wprowadzonych międzynarodowych procedur w zakresie bezpieczeństwa depozytów – przeciętny deponent mający ograniczoną możliwość wycofania środków ze wszystkich dużych banków ma niewiele środków manewru, aby się obronić. Klasycznym przykładem stał się tu Cypr, gdzie konfiskata prywatnych depozytów stała się bezprecedensowa.

Słowa kluczowe: kryzys finansowy, kredyt, depozyty bankowe.

Abstarct

Financial crisis as a threat for bank deposits

Financial crisis 2007-2008 proved high instability existing in the financial system of the world economy, including deposits security. International credit is especially unstable and even in spite of the fact it is subject to regulatory laws, they do not follow the globalization trend of financial markets. Each financial crisis is preceded by an uncontrollable loan expansion with roots in overheated consumption. On the other hand,

each investor placing his or her cash on bank accounts bears the risk of bank insolvency. Despite introduction of international procedures regarding deposits safety - an average depositor has limited withdrawal possibilities from large banks to secure own position. Cyprus became a classical case of such a situation where confiscation of private funds is without compare or precedent in any similar situation.
Key words: financial crisis, loan, bank deposits.

mgr Ilona Skibińska-Fabrowska
Narodowy Bank Polski, Odział Okręgowy w Lublinie
doktorantka Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie
Szkoła Główna Handlowa

https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2015.15

Polityka pieniężna Narodowego Banku Polskiego w latach 2008-2014

1. Wstęp

Rozważania na temat współczesnej polityki pieniężnej nie mogą być prowadzone bez nawiązania do kryzysu finansowego ostatnich lat i bez odniesień do jego wpływu na aktywność banków centralnych. Mimo, że Polska nie została dotknięta kryzysem (którego umowny początek stanowi wrzesień 2008 roku, kiedy to ogłosił upadłość amerykański Lehman Brothers), jednak wywarł on wpływ na politykę pieniężną prowadzoną przez Narodowy Bank Polski. Polskie władze monetarne od 1997 roku realizują strategię bezpośredniego celu inflacyjnego (Urbańska 2002, s. 24-25). Ostateczny jej kształt został określony w 2003 roku (Założenia… 2003, s. 12) w postaci ciągłego celu inflacyjnego na poziomie 2,5% z dopuszczalnym korytarzem wahań ±1 punkt procentowy. Cel ten powinien być realizowany w średnim horyzoncie czasowym, a jego miarą jest wskaźnik CPI (*Consumer Price Index).* Zaburzenia na globalnych rynkach finansowych, które przeniosły się także do sfery realnej wielu gospodarek (również europejskich) nie wpłynęły na zmianę celu realizowanego przez NBP ale na modyfikację instrumentów jego realizacji. Dokonując analizy polskiej polityki pieniężnej w latach 2008-2014 można wskazać na dwa okresy. Pierwszy obejmujący lata 2008-2009, w którym w reakcji na kryzys na międzynarodowych rynkach finansowych zostały podjęte działania mające chronić polski system finansowy. Drugi okres obejmuje lata od 2010 roku, w którym działania NBP koncentrują się na realizacji celu inflacyjnego (przy zachowaniu stabilności systemu finansowego).

Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej omówiono politykę pieniężną NBP w okresie 2008-2009 w kontekście wskazywanych w tym czasie możliwych zagrożeń dla polskiego systemu finansowego. W drugiej części artykułu przedstawiono politykę pieniężną prowadzoną przez polski bank centralny w latach 2010-2014 w kontekście realizacji celu polityki pieniężnej. W podsumowaniu zawarto próbę oceny

skuteczności prowadzonej polityki oraz zarysowano dyskusję, jaka toczy się na ten temat w literaturze.

2. Polityka pieniężna NBP w latach 2008–2009

Do wybuchu kryzysu na globalnych rynkach finansowych NBP prowadził konwencjonalna politykę pieniężną mieszczącą się w strategii bezpośredniego celu inflacyjnego. Głównym jej instrumentem był zestaw krótkoterminowych stóp procentowych (z podstawową stopą referencyjną). NBP wykorzystywał również trojakiego rodzaju operacje otwartego rynku (Założenia… 2004, s. 8) podstawowe, dostrajające i strukturalne[2]. Wygładzeniu wahań rynkowych stóp procentowych służyły przeprowadzane z bankami operacje depozytowo-kredytowe. Stopa depozytowa wyznaczała podłogę, a stopa lombardowa sufit dla korytarza zmienności stóp rynku międzybankowego. W przededniu wybuchu kryzysu w połowie 2008 roku stopy procentowe NBP pozostawały na dość wysokim poziomie (Płowiec 2010, s. 156) (po serii ich podwyżek trwającej od kwietnia 2007 roku) i wynosiły odpowiednio:

- stopa depozytowa – 4,50%,
- stopa referencyjna – 5,00%,
- stopa lombardowa – 6,50%.

W instrumentarium NBP pozostawała także rezerwa obowiązkowa, która również w dużej mierze służyła oddziaływaniu na poziom krótkoterminowych stóp procentowych. Jej wysokość pozostawała niezmienna od 2003 roku i wynosiła 3,5%.

We wrześniu 2008 roku kryzys ujawnił się z całą siłą co w ocenie NBP stwarzało realne zagrożenie również dla polskiego systemu finansowego (Raport o stabilności… 2008, s. 84-96). Wskazano na możliwe bezpośrednie i pośrednie kanały przenoszenia się zaburzeń na rynek polski[3]. Wśród bezpośrednich kanałów oddziaływania wskazywane były trzy:

[2] Operacje podstawowe przeprowadzane są regularnie raz w tygodniu, o rentowności równej stopie referencyjnej. Ich przedmiotem są 14-dniowe bony pieniężne NBP. Operacje dostrajające o charakterze zarówno absorbującym, jak i zasilającym. Przeprowadzane w przypadku nieoczekiwanych zmian płynności na rynku, zagrażających stabilności stóp procentowych. Mogą one polegać na emisji i przedterminowym wykupie bonów pieniężnych oraz na operacjach *repo.* Operacje strukturalne Mające na celu długoterminową zmianę poziomu płynności w sektorze. Mogą one polegać na przedterminowym wykupie obligacji NBP z portfeli banków komercyjnych.

[3] Bezpośrednie wynikały z istnienia bezpośrednich zobowiązań o charakterze bilansowym i pozabilansowym wynikających z transakcji zawieranych pomiędzy krajowymi podmiotami finansowymi i ich kontrahentami zagranicznymi (zarówno podmiotami finansowymi i niefinansowymi. Pośrednie obejmowały wszystkie inne drogi oddziaływania kryzysu finansowego na krajowe podmioty finansowe.

- kanał kredytowy wynikający z istnienia bieżących i przyszłych zobowiązań kredytowych krajowych podmiotów wobec podmiotów zagranicznych,
- kanał finansowania wynikający z możliwości ograniczenia dostępu polskich banków do finansowania na międzynarodowym rynku międzybankowym
- kanał rynkowy związany z potencjalnym spadkiem wartości zagranicznych instrumentów finansowych wchodzących w skład portfeli krajowych podmiotów.

Wśród pośrednich kanałów oddziaływania kryzysu globalnego na polski rynek finansowy wskazywano (Raport o stabilności… 2009, s. 9-10):

- kanał makroekonomiczny związany z pojawieniem się ryzyka spowolnienia gospodarczego;
- kanał kapitałowy związany z wysokim udziałem w polskim rynku finansowym podmiotów z przewagą własności zagranicznej;
- pośredni kanał rynkowy wynikający z częstego traktowania przez inwestorów gospodarek różnych krajów rozwijających się w jednakowy sposób;
- pośredni kanał kredytowy związany ze skutkami deprecjacji złotego dla kredytobiorców zadłużonych w innych walutach;
- kanał zaufania przejawiający się w spadku zaufania do wszystkich podmiotów sektora finansowego.

Wśród potencjalnych zagrożeń dla polskiego systemu bankowego pojawiły się także (Bień 2011, s. 19) postępujące pogorszenie się światowej koniunktury gospodarczej wpływające na poziom polskiego eksportu oraz ujawnienie strat związanych z nabywanymi przez przedsiębiorców opcjami walutowymi.

NBP wobec wskazanych powyżej możliwych dróg dotarcia kryzysu do polskiego rynku finansowego oraz wobec obserwowanego kryzysu zaufania na rynku międzybankowym objawiającego się w znaczącym spadku obrotów (Pyka 2010, s. 148) skoncentrował się na dostarczaniu dodatkowej płynności na rynek, a następnie na przywróceniu mu stanu równowagi.

Pierwszym posunięciem banku centralnego była zmiana stóp procentowych. Rada Polityki Pieniężnej na dwóch kolejnych posiedzeniach (w listopadzie i grudniu 2008 roku) zadecydowała o ich obniżce o odpowiednio 0,25 i 0,75 punktu procentowego. Seria obniżek była również kontynuowana w 2009 roku. W tabeli 1. przedstawione zostały informacje na temat wielkości podstawowych stóp procentowych NBP w 2008 i 2009 roku.

Tabela 1. Podstawowe stopy procentowe NBP w latach 2008-2009

Data decyzji	Stopa depozytowa	Stopa referencyjna	Stopa redyskontowa	Stopa lombardowa
30.01.2008	3,75	5,25	5,50	6,75
27.02.2008	4,00	5,50	5,75	7,00
26.03.2008	4,25	5,75	6,00	7,25
25.06.2008	4,50	6,00	6,25	7,50
26.11.2008	4,25	5,75	6,00	7,25
23.12.2008	3,50	5,00	5,25	6,50
27.01.2009	2,75	4,25	4,50	5,75
25.02.2009	2,50	4,00	4,25	5,50
25.03.2009	2,25	3,75	4,00	5,25
24.06.2009	2,00	3,50	3,75	5,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie:
http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy_archiwum.htm, dostęp dnia 28.02.2015

W odpowiedzi na pogarszającą się sytuację płynnościową na rynku międzybankowym w 2008 roku Narodowy Bank Polski opracował także zestaw działań mających na celu poprawę warunków funkcjonowania banków komercyjnych. Głównymi celami podejmowanych działań było stworzenie bankom możliwości (Instrumenty… 2009, s. 33):

- pozyskiwania środków na okresy dłuższe niż jeden dzień,
- pozyskiwania środków walutowych,
- pozyskiwania środków złotowych w drodze rozszerzenia listy papierów wartościowych akceptowanych przez bank centralny w operacjach otwartego rynku.

Proponowane działania (w postaci modyfikacja standardowych instrumentów polityki pieniężnej) mające służyć osiągnięciu powyższych celów uzyskały miano „Pakietu zaufania" (został on ogłoszony w październiku 2008 roku). Obejmował on następujące elementy operacyjne (Raport o stabilności… 2009, s. 13):

- uruchomienie przez NBP dostrajających operacji zasilających repo o terminie zapadalności do 3 miesięcy dostępnych dla wszystkich banków (w dotychczasowej praktyce operacje tego typu były realizowane tylko z dilerami rynku pieniężnego). W 2008 roku przeprowadzono sześciokrotnie operacje repo. Pierwsza zawarta została już 17 października na okres 6 dni, kolejna jeszcze w tym samym miesiącu na 14 dni i następne na okres 91 dni;
- wprowadzenie możliwości zwiększenia (w zależności od bieżących potrzeb) częstotliwości realizowanych operacji repo, głównie w celu stabilizowania stawki

POLONIA[4]. W tym celu operacje takie przeprowadzono w 2008 roku dwukrotnie (25 listopada i 10 grudnia) z terminem zapadalności 3 i 2 dniowym;

- utrzymanie emisji bonów pieniężnych o terminie zapadalności 7 dni, jako podstawowego instrumentu stosowanego przez NBP do absorpcji płynności;
- wprowadzenie operacji swapu walutowego w celu dostarczenia bankom płynności w walutach. Już od 17 października 2008 roku dostępne były transakcje na parach walut USD/PLN i EUR/PLN z terminami zapadalności wynoszącymi 7 dni. Operacje tego typu były oferowane przez bank centralny codziennie. Począwszy od 17 listopada 2008 roku oferowane były również swapy CHF/PLN. Banki mogły skorzystać z dwóch rodzajów transakcji o krótszym, 7-dniowym terminie zapadalności (operacje te były dostępne raz w tygodniu) i dłuższych o terminie zapadalności 84 dni (transakcje takie zostały zawarte w 2008 roku trzykrotnie);
- zmodyfikowanie zasad udzielania kredytu lombardowego przez zmiany haircutu realizowanego na papierach wartościowych zabezpieczających transakcje oraz przez rozszerzenie listy akceptowanych przez NBP jako zabezpieczenie kredytu papierów wartościowych. Dotyczyły one zmniejszenia redukcji wartości zabezpieczenia (w postaci wyceny papierów wartościowych) z 20 do 15% oraz rozszerzenia listy akceptowalnych w transakcjach zabezpieczeń o bony pieniężne i obligacje NBP.

W IV kwartale 2008 roku Narodowy Bank Polski zmienił także sposób prowadzenia podstawowych operacji otwartego rynku i przestał ogłaszać wielkość podaży bonów, zaspokajając cały zgłaszany na nie popyt. Taki sposób prowadzenia operacji obowiązywał do połowy lutego 2009 roku, po czym NBP wrócił do zasady ogłaszania wielkości podaży.

Uzupełnieniem działań podejmowanych w ramach Pakietu było podjęcie w styczniu 2009 roku decyzji o przedterminowym wykupie obligacji NBP pozostających w portfelach banków komercyjnych o wartości nominalnej 7,816 mld zł[5]. Dodatkowo od 30 czerwca 2009 roku została obniżona stopa rezerwy obowiązkowej z 3,5% do 3%, co zwiększyło płynność sektora bankowego. Według szacunków NBP kwota rezerwy wymaganej w lipcu 2009 roku zmniejszyła się z tego tytułu w odniesieniu do czerwca 2009 roku o blisko 15% (Raport roczny… 2010, s. 25). Obie

[4] Stawka POLONIA określa średnią ważoną stawkę operacji przeprowadzanych w ciągu dnia na pieniężnym rynku międzybankowym o terminie O/N (*overnight*).
[5] W 2002 roku po obniżeniu stopy rezerwy obowiązkowej w obawie przed skutkami wzrostu płynności sektora bankowego NBP wyemitował obligacje i zobowiązał banki komercyjne do ich zakupu.

operacje zasiliły system w dodatkowe 11,5 mld złotych płynności (Polski… 2010, s. 26).

3. Polityka pieniężna NBP w latach 2010-2014

Po okresie stabilizowania sytuacji na rynku finansowym począwszy od 2010 roku NBP wyraźnie powrócił do prowadzenia polityki pieniężnej zgodnej ze strategią celu inflacyjnego. W 2010 roku wobec pozostawania wskaźnika CPI w korytarzu wahań wyznaczonym dla celu inflacyjnego oraz stosunkowo wysokiego poziomu dynamiki PKB (3,8%, o 2 punkty procentowe więcej niż w 2009 roku) nie dokonano zmian wysokości podstawowych stóp procentowych pozostawiając je na niezmienionym poziomie. W 2011 roku jednak wskaźnik CPI pozostawał we wszystkich miesiącach powyżej celu inflacyjnego. Mimo, że było to w znacznej mierze wynikiem wzrostu cen surowców na rynkach światowych, zaburzeń na rynku rolnym w Polsce oraz deprecjacji złotego NBP zdecydował się na rozpoczęcie zacieśniania polityki monetarnej dokonując pięciu podwyżek stóp procentowych (ostatnia w maju 2012 roku, łącznie o 100 punktów bazowych). W tabeli 2. zostały zawarte informacje na temat kształtowania się podstawowych stóp procentowych NBP w latach 2011-2014.

Tabela 2. Podstawowe stopy procentowe NBP w latach 2011–2014

Data decyzji	Stopa depozytowa	Stopa referencyjna	Stopa redyskontowa	Stopa lombardowa
20.01.2011	2,25	3,75	4,00	5,25
06.04.2011	2,50	4,00	4,25	5,50
12.05.2011	2,75	4,25	4,50	5,75
09.06.2011	3,00	4,50	4,75	6,00
10.05.2012	3,25	4,75	5,00	6,25
08.11.2012	3,00	4,50	4,75	6,00
06.12.2012	2,75	4,25	4,50	5,75
09.01.2013	2,50	4,00	4,25	5,50
06.02.2013	2,25	3,75	4,00	5,25
06.03.2013	1,75	3,25	3,50	4,75
08.05.2013	1,50	3,00	3,25	4,50
05.06.2013	1,25	2,75	3,00	4,25
04.07.2014	1,00	2,50	2,75	4,00
09.10.2014	1,00	2,00	2,25	3,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie:
http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy_archiwum.htm, dostęp dnia 28.02.2015.

Pozostawało to w opozycji do działań wielu banków centralnych prowadzących w tym okresie ekspansywna politykę pieniężną (często wobec osiągnięcia granicy zerowych stóp procentowych z wykorzystaniem niestandardowych instrumentów). Dopiero w IV kwartale 2012 roku uznano, że napływające sygnały i przygotowywane prognozy wskazują na ryzyko obniżenia się w średnim okresie inflacji poniżej celu. W związku z powyższym w listopadzie podjęto decyzję o rozpoczęciu sekwencji obniżek stóp procentowych.

Po październikowej decyzji stopy procentowe banku centralnego osiągnęły historycznie najniższy poziom. Towarzyszył temu stały spadek poziomu inflacji. Przy czym od lipca 2014 roku wskaźnik CPI osiąga wielkości ujemne.

W analizowanym okresie NBP wykorzystywał standardowe instrumenty polityki pieniężnej w postaci operacji otwartego rynku i operacji depozytowo-kredytowych. Operacje swapu walutowego po raz ostatni zostały przeprowadzone w 2009 roku i od tego czasu nie były wykorzystywane. Natomiast operacje *repo* po raz ostatni zostały przeprowadzone w 2010 roku (Raport roczny… 2014, s. 7).

Istotnym czynnikiem wpływającym na skuteczność polityki pieniężnej w badanym okresie była stale utrzymująca się nadpłynność sektora bankowego (Michalski 2013, s. 39). W tabeli 3. zostały zawarte informacje obrazujące poziom płynności sektora bankowego w latach 2010-2014.

Tabela 3. Płynność sektora bankowego w Polsce w latach 2010-2014 (w mln zł)

Rok	Bony pieniężne	Operacje repo	Swap walutowy	Operacje depozytowe	Operacje kredytowe
2010	74 968	5 097	0	1 036	0
2011	95 217	0	0	711	0
2012	95 913	0	0	393	0
2013	126 078	0	0	463	0
2014	82 678	0	0	b.d.	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie:
http://www.nbp.pl/home.aspx?c=/ascx/sytuacja_plynnosciowa.ascx, dostęp dnia 28.02.2015.

Należy także zauważyć, że począwszy od 2010 roku NBP przeprowadzał interwencje na rynku walutowym mające na celu stabilizowanie kursu złotego. Pierwsza transakcja została przeprowadzona w kwietniu 2010 roku. Bank dokonał wówczas

zakupu pewnej ilości walut obcych dążąc do osłabienia złotego[6]. Kolejne interwencje miały miejsce w drugiej połowie 2011 roku. W 2012 roku NBP nie przeprowadzał transakcji na rynku walutowym. Kolejne miały miejsce w czerwcu 2013 roku[7]. W 2014 roku NBP nie dokonywał interwencji na rynku walutowym.

4. Podsumowanie

Ocena skuteczności prowadzonej przez NBP w latach 2008-2014 polityki pieniężnej powinna uwzględniać specyfikę charakteru podejmowanych w różnym czasie działań i celów jakim one służyły. W pierwszym okresie (2008-2009) podstawowym celem banku było nie tyle stabilizowanie poziomu cen, co zapewnienie stabilności i płynności rynku finansowego. Należy podkreślić, że w opisywanym okresie w Polsce nie wystąpiło w żadnym banku zagrożenie utraty płynności. Świadczy to pozytywnie o skuteczności wprowadzonego przez bank centralny pakietu działań. Dodatkowo analiza przeprowadzona przez Komisję Nadzoru Finansowego (Polski… 2010, s. 27) wskazała, że w okresie kryzysu 2009 roku banki krajowe zachowały stały dostęp do finansowania zewnętrznego od zagranicznych spółek matek. Stąd między innymi wynikało stosunkowo niewielkie zainteresowanie instrumentami oferowanymi przez NBP. Jednak mimo dobrej kondycji sektora bankowego utrudniony został dostęp do kredytów dla podmiotów sfery realnej. „Pakiet zaufania" uruchomiony przez NBP w październiku 2008 roku zapewnił podmiotom finansowym swobodny dostęp do dodatkowej płynności zarówno złotowej, jak i walutowej jednak nie znalazło to przełożenia na wzrost akcji kredytowej. Głównym zarzutem jaki podnoszony jest w stosunku do polityki pieniężnej prowadzonej przez NBP w latach 2008-2009 jest zbyt późne podjęcie decyzji o obniżkach stóp procentowych oraz o wdrożeniu „Pakietu zaufania" (Płowiec 2010, s. 163).

Prowadzona w latach 2010-2014 przez NBP polityka pieniężna była skoncentrowana na realizacji podstawowego celu w postaci zapewnienia stabilnego poziomu cen. Analiza wskaźników inflacji w badanym okresie (dane na ten temat zostały zawarte w tabeli 4.) wskazuje, że cel inflacyjny nie został osiągnięty[8].

[6] Wartość złotego wobec euro spadła wskutek interwencji o ponad 3 grosze, z 3,8450 zł do 3,8800 zł.
[7] Bank centralny dokonał sprzedaży pewnej ilości walut obcych dążąc do umocnienia złotego. Poziom kursu uległ zmianie z 4,31 do 4,23 zł.
[8] Za wyjątkiem 2010 roku i okresu między wrześniem 2012 a lutym 2013 roku.

Tabela 4. Wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych w Polsce w latach 2010–2014

Miesiąc	2010	2011	2012	2013	2014
Styczeń	3,5	3,6	4,1	1,7	0,1
Luty	2,9	3,6	4,3	1,3	0,2
Marzec	2,6	4,3	3,9	1,0	0,3
Kwiecień	2,4	4,5	4,0	0,8	0,2
Maj	2,2	5,0	3,6	0,5	0,1
Czerwiec	2,3	4,2	4,3	0,5	0,1
Lipiec	2,0	4,1	4,0	0,8	-0,1
Sierpień	2,0	4,3	3,8	0,5	-0,5
Wrzesień	2,5	3,9	3,8	0,5	-0,6
Październik	2,8	4,3	3,4	0,5	-0,5
Listopad	2,7	4,8	2,8	0,7	-0,8
Grudzień	3,1	4,6	2,4	0,7	-1,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja-/miesieczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-w-latach-1989-2014, dostęp dnia 09.02.2015.

W literaturze liczne są głosy krytyczne dotyczące realizowanej w badanym okresie polityki pieniężnej. Wskazują one na negatywne skutki dla gospodarki, jakie niesie za sobą skoncentrowanie się banku centralnego na celu inflacyjnym, zwłaszcza gdy cel ten nie jest realizowany (Jaworski 2013, s. 224-227). Brak wówczas pozytywnego impulsu dla gospodarki wynikającego ze stabilnego w średnim okresie poziomu cen oraz z prowzrostowej, stymulującej gospodarkę polityki pieniężnej. Analiza danych ekonomicznych dotyczących polskiej gospodarki do pewnego stopnia potwierdza taką opinię[9]. Krytyce podlega także zbyt łagodna ścieżka obniżki stóp procentowych w 2010 roku i nieuzasadniona ich podwyżka w 2012 roku (Szelągowska 2013, s. 595-596). Jako przyczyna zbytniej restrykcyjności prowadzonej polityki pieniężnej wskazywane jest dążenie banku centralnego do odzyskania wpływu na sytuację gospodarczą, a nie konieczność prowadzenie ostrej polityki antyinflacyjnej (Michalski 2013, s. 38). Należy także wskazać na istnienie opinii krytykujących sposób prowadzenia polityki pieniężnej przez NBP za zbytnią ekspansywność (Rzońca 2014). Zagrożenia dla gospodarki realnej rodzić może zbyt długie utrzymywanie stóp procentowych na niskim, bliskim era poziomie.

Na podstawie dokonanego powyżej przeglądu danych gospodarczych oraz zasygnalizowanych opinii ekonomistów można stwierdzić, że ocena efektywności

[9] Dynamika PKB w badanym okresie spadła z poziomu 4,8% w 2011 do 1,7% w 2013. Stopa bezrobocia pozostawała na poziomie powyżej 11% okresowo wzrastająca do 14%.

prowadzonej przez NBP polityki pieniężnej jest trudna i niejednoznaczna. Paradoksalnie działania prowadzone przez bank centralny w okresie zagrożenia niestabilnością systemu finansowego są generalnie lepiej oceniane niż te, które były prowadzone w późniejszym okresie. Wydaje się, że kryzys finansowy i będący jego następstwem kryzys gospodarczy tak dalece zmieniły otoczenie makroekonomiczne i warunki funkcjonowania władz monetarnych, że konieczna stała się krytyczna refleksja na temat celu polityki pieniężnej i sposobów jego realizacji.

Literatura

1. Bień A. (2011), *Stabilność systemu bankowego w Polsce w okresie kryzysu finansowego,* Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Zeszyt 109, SGH, Warszawa.
2. *Instrumenty polityki pieniężnej Narodowego Banku Polskiego w 2008 roku. Płynność sektora bankowego* (2009), NBP, Warszawa.
3. Jaworski W. L. (2013), *Niewystarczająca rola Narodowego Banku* Polskiego *w rozwoju polskiej gospodarki,* Zarządzanie i Finanse, Nr 2 część 1.
4. Michalski R. (2013), *Polska polityka pieniężna w latach 2012-2013 – więcej restrykcyjności niż akomodacji,* Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula, Nr 33, Warszawa.
5. Płowiec U. (red.) (2010), *Innowacyjna Polska w Europie 2020. Szanse i zagrożenia trwałego rozwoju,* PWE, Warszawa .
6. *Polski rynek finansowy w obliczu kryzysu finansowego w latach 2008–2009* (2010), UKNF, Warszawa.
7. Pyka I. (2010), *Bank centralny na współczesnym rynku pieniężnym,* Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa.
8. *Raport o stabilności systemu finansowego czerwiec 2008 r.* (2008), NBP, Warszawa.
9. *Raport o stabilności systemu finansowego czerwiec 2009 r.* (2009), NBP, Warszawa.
10. *Raport roczny 2009 – Płynność sektora bankowego. Instrumenty polityki pieniężnej NBP* (2010), NBP, Warszawa.
11. *Raport roczny 2013 – Płynność sektora bankowego. Instrumenty polityki pieniężnej NBP* (2014), NBP, Warszawa.
12. Rzońca A., *10 powodów by już nie ciąć stóp NBP,* http://www.ekonomia.rp.pl/artykul/1150285.html?print=tak&p=0, dostęp dnia 03.03.2015.
13. Szelągowska A. (2013), *Polityka niskich stóp procentowych a stan polskiej gospodarki,* Zarządzanie i Finanse, Nr 2 część 1.
14. Urbańska A. (2002), *Polityka monetarna: współczesna teoria i analiza empiryczna dla Polski,* Materiały i Studia Zeszyt nr 148, NBP, Warszawa.
15. *Założenia polityki pieniężnej po 2003 roku* (2003), NBP, Warszawa.
16. *Założenia polityki pieniężnej na 2004 rok* (2003), NBP, Warszawa.

Streszczenie

Polityka pieniężna Narodowego Banku Polskiego w latach 2008-2014

W artykule została przedstawiona polityka pieniężna prowadzona przez Narodowy Bank Polski w okresie od 2008 do 2014 roku. Analiza dokonana została z uwzględnieniem podziału na dwa okresy. Pierwszy (lata 2008 – 2009), w którym głównym celem banku centralnego było utrzymanie stabilności i płynności rynku finansowego i drugi (lata 2010 – 2014), w którym władze monetarne skupiły się na realizacji celu inflacyjnego. Ocena polityki pieniężnej w pierwszym okresie wskazała na jej efektywność. Natomiast w drugim z analizowanych okresów założony cel w postaci stabilizowania poziomu inflacji nie został osiągnięty. W wyniku przeprowadzonych badań oraz na tle dyskusji toczącej się w literaturze na temat skuteczności przyjętej przez Polskę strategii polityki pieniężnej zasadnym wydaje się wniosek o konieczności dokonania jej krytycznej weryfikacji.
Słowa kluczowe: polityka pieniężna, Narodowy Bank Polski, kryzys finansowy.

Abstract

Monetary policy of Polish National Bank in the years 2008-2014

This article presents the monetary policy pursued by the Polish National Bank from 2008 until 2014. The analysis was made the division into two periods. The first (2008 - 2009), in which the central bank's main goal was to maintain stability and liquidity of the financial market and the second (period 2010-2014), in which the monetary authorities focused on achieving the inflation target. Assessment of monetary policy in the first period pointed to its effectiveness. In the second of the analyzed periods established objective has not been achieved. Against the background of the ongoing discussion in the literature on the effectiveness of the strategy adopted by Poland's monetary policy seems reasonable request to the need to make the critical verification.
Key words: monetary policy, Polish National Bank, financial crisis.

mgr Alicja Majewska
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
Uniwersytet Szczeciński

https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2015.16

Znaczenie klastrów w dobie kryzysu

1. Wstęp

Kryzys gospodarczo-finansowy, który miał swój początek w 2007 roku wpłynął na gospodarkę całego świata. Jego skutki rozłożyły się nierównomiernie na płaszczyznach kontynentów, ale pośrednio, w mniejszym, bądź większym stopniu dotknęły wszystkie państwa. Naukowcy i badacze doszukali się domniemanej przyczyny wystąpienia krachu, uznając jako początek załamanie na rynku kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych. Dużo trudniej było znaleźć sposób na to, aby się przed nim uchronić lub zminimalizować jego negatywne konsekwencje. Unia Europejska wielokrotnie dofinansowała kraje najbardziej poszkodowane podczas kryzysu: Grecję oraz Hiszpanię. Starano się w różnoraki sposób łagodzić inflację, wprowadzać pakiety antykryzysowe oraz walczyć z wciąż powiększającym się bezrobociem.

Jednym z rozwiązań był skoncentrowanie się na polityce krajowej z naciskiem na regiony. Tworzenie sieci powiązań takich jak klastry, skupiające w swoich strukturach przedsiębiorców, dostawców, jednostki uczelniane, jednostki terytorialne itp. miało, choć trochę, zniwelować negatywne następstwa wystąpienia impasu.

Podstawowa hipoteza badawcza zakłada pozytywne znaczenie klastrów w dobie kryzysu Szczegółowa analiza dowiodła, że nie w każdym przypadku grona poradziły sobie z zaistniałą sytuacją.

Zasadniczym celem publikacji jest przeprowadzenie analizy funkcjonowania struktur klastrowych w czasie wystąpienia kryzysu oraz badanie wpływu kryzysu gospodarczo-finansowego na rozwój polityki gron głównie w krajach Unii Europejskiej.

2. Zjawisko klastra - przegląd literatury

Uwidaczniająca się w gospodarce globalizacja oraz silnie powiązana z nią walka konkurencyjna, wymaga od przedsiębiorstw nowych, innowacyjnych zachowań. Postawienie na innowacyjność pozwala przedsiębiorstwom utrzymać się na rynku oraz

wzmocnić przewagę konkurencyjną w stosunku do pozostałych firm w sektorze (Baran 2012, s. 5-8). Innowacje i działalność innowacyjna są motorem rozwoju gospodarczego regionów i krajów. We współczesnej gospodarce funkcję kluczowego czynniku sukcesu pełni coraz częściej współpraca między podmiotami bliższego ale także dalszego otoczenia. Wysokorozwinięte kraje stosują od lat politykę klastrową. Budują sieci powiązań w gronie. Stawia się na rozwój krajowy poprzez prosperity na szczeblu regionalnym.

Współpraca na poziomie regionalnym jest jednym z najważniejszych czynników w walce o przewagę konkurencyjną (Świadek 2001, s. 301-319). W rzeczywistości ekonomicznej, kiedy konkurencyjność przedsiębiorstw jest silnie powiązana z procesem globalizacji, zmusza je do poszukiwania nowych – innowacyjnych zachowań. Niewątpliwie w ostatnich latach szczególnego znaczenia w polityce regionalnej nabrały klastry oraz polityka klastrowa.

W literaturze przedmiotu funkcjonuje wiele definicji klastra. Sam termin, w kontekście ekonomicznym, został zapoczątkowany przez Portera w 1990 roku. Według jego definicji klaster to geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi. Przedsiębiorstwa działające w pokrewnych sektorach i związane z nimi instytucje (na przykład uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych) konkurują między sobą, ale również współpracują (Porter 2001). Na poziom konkurencyjności regionu oraz na jego potencjał gospodarczy znaczący wpływ mają struktury klastrowe. Są one symptomem zrzeszonej sieciowo kooperacji i jednocześnie regionalną formą skupienia działalności. Prowadzone prace badawcze dowodzą, że regiony, w których działają sprawne struktury klastrowe są bardziej konkurencyjne (Kaźmierski 2014, s. 88-95). Unia Europejska nie jest obszarem jednolitym pod względem stopnia rozwoju struktur klastrowych. Kraje rozwinięte zasadniczo odróżniają się pod tym kątem od krajów doskonalących swoje gospodarki. Kraje, które niedawno przystąpiły do UE są na etapie tworzenia sieci powiązań (etap zwany embrionalnym), natomiast kraje dłużej przynależące do UE mają wieloletnią tradycję i cechują się dojrzałością sieci (Pilarska 2013, s. 137-155). Od kilku lat Komisja Europejska kładzie nacisk na tworzenie klastrów, uważając, że są motorem napędzającym innowacje oraz wzrost gospodarczy. W nowopowstałej perspektywie finansowej 2014-2020 KE w dalszym ciągu będzie wspierać rozwój klastrów. Narzędziem wspierania kooperacji międzynarodowej są

jednocześnie strategiczne partnerstwa klastrów – European Strategic Cluster Partnerships (ESCP) (Frączek 2014).

Termin *krisis* ma swoje początki w języku greckim, gdzie dosłownie oznacza kryzys (Morawski 2003, s. 9) – przesilenie, moment krytyczny, okres zmiany, krawędź linii rozwoju (Nowa Encyklopedia…, 1995, s. 586). Uszczegółowienie terminu kryzys ekonomiczny odnosi się zaś do okresowego spadku aktywności gospodarki. Obie definicje alokują kryzys w kontekście jakiegoś trendu. Podkreślają, że jest to przełom, załamanie się realizowanych kierunków rozwoju. Ze strony ekonomii, takie stanowisko jest wyrażane w teorii wahań koniunkturalnych. Wskazuje ona na okresowe zmiany poziomu aktywności rynkowej w ujęciu narodowym lub światowym (Sakuła 2013, s. 216-217). Do najważniejszych, choć jednocześnie najczęściej krytykowanych, wskaźników wzrostu gospodarczego należy PKB (Produkt Krajowy Brutto). Jest to wartość wyrażona w pieniądzu, oznacza cenę wszystkich końcowych dóbr i usług wyprodukowanych w konkretnym kraju i w konkretnym czasie (Woźniak 2008, s. 9-11). Kryzys finansowo-gospodarczy, który wybuchł w 2007 roku[10], miał swój początek na rynku kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych. Stanowił on wówczas ok. 18 procent całego rynku finansowego kraju i pomimo jego stosunkowo niewielkiego znaczenia doprowadził do potężnego krachu na całym rynku finansowym. Jednocześnie nawet kiedy kryzys finansowy był już oczywisty, nadal niedoceniano jego zasięgu oraz wpływu na sferę realną. Charakteryzował się niespotykaną po II wojnie światowej gwałtownością i głębokością załamania (Siwiński 2013, s. 6-22). Kryzys finansowy w 2008 wywarł dalekosiężny wpływ na kraje wszystkich kontynentów. Rozpoczął się w stanach Zjednoczonych, po czym odbił swoje piętno na większości krajów na świecie - w szczególności wysokorozwiniętych, ale również wschodzących: gospodarkę Japonii czy Chin.

Zawirowania w branży bankowej doprowadziły do krachów na giełdach, bankructw, zajęć hipotek oraz wzrostu bezrobocia. Międzynarodowa Organizacja Pracy określa, że poziom bezrobocia na całym świecie osiągnął około 212 mln bezrobotnych w 2009 roku, co w porównaniu z rokiem 2007 oznacza wzrost o 34 mln (Chang 2013). Światowy kryzys gospodarczy najbardziej dotknął gospodarkę grecką, co wpłynęło na relacje uwarunkowań społeczno-ekonomicznych i dobrobytu ludności (Kondilis 2013,

[10] Często za rok rozpoczęcia kryzysu podawany jest 2007, jednak kryzys gospodarczo-finansowy, który był zapoczątkowany przez zapaść na rynku kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych miał miejsce w drugiej połowie 2007 roku.

s. 973-979). Niewątpliwie kryzys pociągnął za sobą ogrom wydarzeń, poprowadził do bankructwa banki, instytucje finansowe, spowodował krach na giełdzie papierów wartościowych oraz giełdzie finansowej a co za tym idzie wpłynął pośrednio na niekorzyść wielu przedsiębiorstw. Jego skutkami były straty poniesione przez pojedyncze instytucje finansowe, niewypłacalność banków oraz brak płynności finansowej uczestników sektora finansowego. Zajął obszary regionalne, narodowe i globalne. Co za tym idzie odbił się także na jednostkach (Borcuch 2009, s. 141-145). Ucierpiały także gospodarstwa domowe (niższe dochody, możliwość wystąpienia bezrobocia, problemy z otrzymaniem kredytów – zwłaszcza hipotecznych). Spadek popytu spowodował załamanie światowego eksportu, natomiast wstrząsy na rynkach finansowych oraz walutowych spowodowały intensywne zmiany kursów walut i wycofywanie kapitału przez organy funkcjonujące na rynku międzynarodowym (powodem było głównie rekompensowanie strat lub podwyższenie ryzyka prowadzenia inwestycji na tych rynkach (Adamczyk 2012, s. 13-27). W ostatnich latach większość członków UE doświadczyła najwyższy spadek gospodarczy w swojej współczesnej historii, ale skutki światowego kryzysu finansowego nie były rozmieszczone równomiernie na całym kontynencie. Niewątpliwie oddziaływanie kryzysu najbardziej doświadczyły Stany Zjednoczone. W Europie zaś Grecja, tuż za nią Hiszpania oraz Portugalia (Mazurek 2014).

W związku z pojawieniem się kryzysu, przedsiębiorstwa musiały znaleźć rozwiązanie, by nie odbiły się na nich jego skutki. Jednym z możliwości było skupienie się na najbliższym otoczeniu, stworzeniu sieci powiązań. M.E. Porter jako główny czynnik konkurencyjności wymieniał terytorium. Opisywał przewagę konkurencyjną w ramach klastra (Porter 1990). Zagadnienie roli koncentracji przestrzennej zostało ujęte pierwotnie w Strategii Lizbońskiej z 2000 roku, a później w strategii Unii Europejskiej – Europa 2020. Problem ten określany jest jako merytoryczne narzędzie mobilizujące środowisko biznesowe, w szczególności dla małych i średnich przedsiębiorstw (*Europa 2020*, 2010, s. 19). Nowoczesna polityka innowacyjna stosowana jest w UE. Preferuje związki kooperacyjne w usprawnianiu oraz kreowaniu nowych technologii. W Polsce natomiast związki kooperacyjna są na etapie embrionalnym w stosunku do krajów rozwiniętych (Świadek 2006, s. 147-156). Polityka klastrowa stymuluje rozwój klastrów rozumianych jako aglomeracje podmiotów prowadzących określoną, powiązaną działalność gospodarczą oraz naukowo-technologiczną (Szwinta 2014, s. 345-357).

3. Wpływ kryzysu gospodarczego na funkcjonowanie klastrów

Kryzys gospodarczy zapoczątkowany w 2007 roku miał bardzo duży wpływ na całą gospodarkę światową. Stał się głównym tematem bardzo wielu dyskusji, badań i analiz. Nieustannie szukano sposobu na zmniejszenie negatywnych skutków po rozpoczęciu się kryzysu. W 2013 roku trzej naukowcy z Francji P. Martin, T. Mayer, F. Mayneris, opublikowali artykuł rozważając temat korzyści płynących z klastrów w dobie kryzysu gospodarczego. Ukazali klastry jako faworyt pomagający osiągać wysoki poziom wyników gospodarczych, wpływający pozytywnie na rozwój gospodarczy, jako bardzo nowoczesne rozwiązanie propagujące i napędzające politykę innowacyjną. Zbadali również te zależności w przypadku wystąpienia kryzysu. Uzyskane wyniki były odwrotne do tych, jakie otrzymali przed rokiem 2007. Autorzy mając na myśli produktywność, eksport oraz innowacje stwierdzili, że funkcjonowanie klastrów pod tym względem wpływa negatywnie. Twierdzą oni, że w przypadku aktualnego kryzysu światowego, przedsiębiorstwa wchodzące w skład klastra, grona mają znacznie gorsze wyniki na rynkach eksportowych. Przyczyną tego okazał się fakt, że firmy w klastrach są najprawdopodobniej bardziej zależne od losu „przywódcy", czyli największego eksportera w sieci (Phillipe 2013). W momencie kiedy lider nie utrzyma się na rynku i zbankrutuje, pozostali członkowie grona również sobie nie poradzą.

Podobnie uważają duńscy naukowcy: Østergaard, Christian Richter oraz Eun Kyung Park. Zajęli się oni badaniami dotyczącymi klastrów, stawiając nacisk na ewolucję klastrów, począwszy od narodziny, aż po upadek. Opisują fazy życia klastrów i przeprowadzają szczegółowe badania empiryczne dotyczące przyczyn upadków klastrów. Stawiają hipotezę, że zakłócenia, które często pochodzą z gwałtownych zmian w przemyśle, kluczowych technologii i rynku stanowią ogromne zagrożenie dla gron. W swoich badaniach dowodzą, że w przypadku zmian rynkowych sytuacja się nagle zmienia. Grono przestaje przynosić korzyści w momencie kiedy najwięksi jego członkowie zaczynają się wycofywać z sieci. Zaproponowanym sposobem pomagającym uchronić się od takiego biegu wydarzeń jest zbadanie odporności członków klastra pod kątem jego elastyczności. Spadkom odporności towarzyszy tzw. *lock-in.* Termin ten składa się z czynników, które zmniejszają zdolność klastra do rozpoznawania i dokonywania korekt nagłych wahań popytu. Reasumując autorzy twierdzą, że pojęcie odporności jest istotne do wyjaśnienia upadku klastra, a ewolucja

klastra po jego zakłóceniach jest bardzo znacząca dla uzasadnienia jego upadku. Grona często napotykają problem z nieciągłością technologiczną i zmianami popytu, ale te które przetrwały takie zakłócenia, wydają się mieć wysoki poziom możliwości adaptacyjnych (Østergaard 2013).

Kolejnym badaczem analizującym znaczenie klastrów w dobie kryzysu był E. Gkanas. Rozważał zależności pod kątem nanotechnologii, której nadał status wektorowego rozwiązania w otoczeniu gospodarczym. Nanotechnologia to dziedzina naukowa skupiająca się na działaniach prowadzonych na poziomie molekularnym oraz atomowym, w omawianym przypadku stała się platformą potencjału niezbędnego do przekształcenia wielu sektorów przemysłowych, w szczególności poprzez wspieranie zbieżności pomiędzy wcześniej oddzielonych technologii – napędzanych przemysłem. Konsekwentnie podkreślana jest interdyscyplinarność nanotechnologii, która obejmuje rozwój naukowy wielu dyscyplin. Łączenie nowości i często asymetryczne rozpraszanie wiedzy o nanotechnologii, sugeruje, że niedawne informacje najprawdopodobniej znajdują się w sieci organizacji a nie w jednostkach systemu. W takie sieci mogą wchodzić osoby, firmy, uczelnie, instytuty badawcze, oraz władze terytorialne. Autor sugeruje opracowanie nowych metod rozwoju nanotechnologii dla lepszego zrozumienia opartej na niej innowacji. Nanotechnologie ujawniają procesy komercjalizacji – od nowopowstałych do dużych firm – współpracujących w badaniach z sektorem publicznym. E. Gkanas dowodzi, że poprzez obecność klastrów w małym kraju (tutaj ma na myśli Grecję) istnieje możliwość poprawy sytuacji przedsiębiorstw, które w kryzysie gospodarczo-finansowym znalazły się w niekorzystnym położeniu. Faktem jest, że Grecja uzyskała bardzo duże wsparcie od Unii Europejskiej. Pomimo tego jest duży problem z pomocą dla Grecji, ponieważ jest to kraj, który pozostaje w tyle za krajami rozwiniętymi oraz doganiającymi w kwestii wprowadzanych innowacji. W większości wskaźników jej rankingi są o wiele niższe od średniego poziomu Unii Europejskiej. Nakłady na B+R w przedsiębiorstwach, zdolności do innowacji, liczba znaków towarowych oraz patentów są bardzo niskie. Ciężko zatem jest pomóc innowacyjnym rozwiązaniem, jakim są sieci, klastry, krajom, których gospodarka nie miała doświadczenia oraz zbytniej styczności z takimi rozwiązaniami. Zasadniczo Grecja zdaje się być otwarta na nowe pomysły i doświadczenia, lecz ma niską skuteczność w efekcie końcowym (Gkanas 2013). Niewątpliwie jednak Grecja usytuowała się nisko w rankingu najbardziej innowacyjnych krajów. Nie zmienia to faktu, że i tak jest bardziej innowacyjna niż Polska.

Ph. Cooke, francuski uczony, w publikacji z 2013 roku rozważał kwestię klastrów biotechnologii. Postawił on hipotezę badawczą, odnoszącą się do klastrów przemysłowych biotechnologii, stawiając pytanie: czy w dobie kryzysu gospodarczego załamanie dotyczy gron związanych z tą dziedziną nauki, czy sieci poradziły sobie z problemami ówczesnej gospodarki światowej i znalazły sposób na to, by stawić czoła nowym wyzwaniom idącym za konsekwencjami kryzysu? Cooke twierdzi, że biotechnologia jest niezwykle ważna, ponieważ w ostatnich latach bardzo dużo innowacji i badań zostało wdrożonych właśnie poprzez biotechnologię. Przykładem są branże rolno-spożywcze, energetyczne, ochrony środowiska i bezpieczeństwa. Po przeprowadzeniu wyczerpujących badań wyciągnął wnioski, że w badanej dziedzinie klastry miały pozytywny wpływ na jej rozwój. Branża biotechnologii wymaga bardzo dużych nakładów finansowych, funduszy na przeprowadzanie badań. Autor skonkretyzował swoje konkluzje przykładem kosztów ponoszonych w klastrze na sferę badania i rozwój, w której poniesione nakłady finansowe zostały rozłożone na wielu uczestników grona, bądź zostały poniesione jednorazowo, przy wykorzystaniu transferu wiedzy w sieci (Cooke 2013, s. 785-798). Dało to znaczne zmniejszenie poniesionych nakładów i jednocześnie uchroniło działalność badawczą przed zaprzestaniem prowadzenia badań, co można stwierdzić, że było dobrym przykładem pozytywnych reakcji sieci na wystąpienie kryzysu. W omawianym przypadku w gronie udało się zniwelować negatywne skutki takie jak zmniejszenie wyników przeprowadzanych badań, zwiększenie bezrobocia lub nawet, tak jak to miało miejsce w wielu innych przypadkach odejście lub bankructwo podmiotów sieci.

R. R. Ulmer, L. S. Timothy oraz W. S. Matthew wykazują pozytywne oddziaływanie gron na gospodarkę, analizując przypadek po wystąpieniu kryzysu i globalizacji. W publikacji podkreślają korzyści płynące z klastrów i polityki klastrowej, głównie w Rumunii ale także w Unii Europejskiej (Ulmer 2014). Rozważania jednak skupiają się głównie na sytuacji budowy gron i ich działalności nie w trakcie występowania załamania, ale już po przejściu najgorszej fali skutków kryzysu. Zatem autorzy wywnioskowali bardzo pozytywne znaczenie klastrów jednak nie przeprowadzili analizy i nieustosunkowani się do sytuacji i momentu najbardziej niekorzystnego dla gospodarki. Jednakowoż wnioski jednoznacznie wykazują pozytywny wpływ na radzenie sobie po startach jakie spowodował globalny kryzys. Dla wielu krajów, które poniosły wysokie starty w gospodarce narodowej ma to duże

znaczenie. Odbudowa polityki klastrowej w kraju może dać niezliczone korzyści dla poprawy ogólnej jego koniunktury.

Współcześnie w literaturze z dziedziny zarządzania kładzie się nacisk na relacje pomiędzy organizacją a otoczeniem (Niemczyk 2012, s. 279). Przewaga konkurencyjna jest generowana poprzez sieci współpracy. Patrycja Klimas w publikacji: „Relacje interpersonalne kadry kierowniczej jako czynnik sprawności sieci" przeprowadza badanie dotyczące wpływu kontaktów formalnych oraz nieformalnych kierownictwa przedsiębiorstwa. Autorka przygląda się bliżej nieformalnym relacjom społecznym oraz występowaniu korzyści z nich w strukturach klastrowych. Zbadano najprężniejszy i największy (zdaniem autora) klaster w Polsce typu high-tech, w skład którego wchodzą zaawansowane pod względem technologicznym przedsiębiorstwa, dobrze funkcjonujące na rynku globalnym. W artykule dowiedziono, że znaczenie relacji w omawianym przypadku przekłada się na korzyści związane z szybką i wysoką jakościowo rekrutację pracowników ze sfery B+R. Wpływa na przyśpieszenie realizacji procesów innowacyjnych oraz obniża ich koszty. Relacje społeczne ponadto są czynnikiem sprzyjającym usprawniającym współpracę w sieci. Zwiększają zaangażowanie członków sieci we współpracę. Przyśpieszają oraz znacząco zmniejszają koszty wymiany informacji oraz dzielenia się wiedzą (wspomagają transfer wiedzy). Menadżerowie w klastrze sami wskazują pozytywne strony sieci. Według nich, jest to branża, która opiera się na znajomościach i przeszłych kontaktach. Bardzo duże znaczenie w niej ma zaufanie oraz nieformalne relacje, które według uczestników sieci wielokrotnie okazywały się ważniejsze od wskaźników ekonomicznych, opłacalności czy też ryzyka (Klimas 2013, s. 149-157).

4. Podsumowanie

Kryzys finansowo-gospodarczy, zapoczątkowany w Stanach Zjednoczonych, w 2007 roku odbił swoje piętno na gospodarce globalnej. Cykl spowolnienia gospodarczego dla przedsiębiorstw jest czasem poważnym, ale także jak zauważa Sawicka (Sawicka 2011, s. 255-269), wyjątkowo mobilizującym ponieważ zmusza ich do analizy własnych celów oraz podjęcia zmian. Zarówno w stosunku do zarządzania własnym przedsiębiorstwem, ale i w odniesieniu do rynku.

Obecny kryzys oraz jego oddźwięk globalny są obiektem przeróżnych analiz, ocen i rozważań. Początkowa analiza źródeł teoretycznych pokazała spodziewane wnioski, potwierdzające innowacyjną oraz jak najbardziej korzystną stronę klastrów.

Wszelkie opracowania znajdujące się w artykule opisują korzyści z przynależności do grona takie jak współpraca przedsiębiorstw (polegająca na wspólnej realizacji celów, co znacznie obniża koszty np. przeprowadzania badań, co z kolei bezpośrednio wiąże się z pojawianiem się innowacji), współpraca z instytucjami otoczenia itd. Rozwój klastra prowadzi do pojawienia się zjawiska nazwanego transferem wiedzy. Przytoczone przykłady to tylko nieliczne przypadki wpływu klastra na jego uczestników. Dobrze zarządzany klaster jest bardzo konkurencyjnym rozwiązaniem na rynku. Jednak czy w dobie kryzysu również jest dobrym rozwiązaniem?

Analiza przytoczonych przypadków daje odpowiedź na to pytanie. Otóż w sytuacji, kiedy klaster dobrze funkcjonuje, ma odpowiednią strukturę, współdziała z otoczeniem jest niezwykle ważny w momencie załamania rynku. Środowisko klastra współdziała, współpracuje ze sobą. Oczywiście może stać się tak, że firma dominująca zbankrutuje i pociągnie za sobą pozostałe przedsiębiorstwa przynależące do klastra. Jednak działa to w obie strony. Dominującą firmę mogą wspomóc pozostali i wówczas grono wyjdzie z problemu obronną ręką. Uczestnictwo w sieciach powiązań daje dużo większą odporność firmom, tak jak było to w jednym z omawianych przypadków klastra biochemicznego. Gdyby nie wspólna polityka klastrowa, można domyślać się że jednostki najprawdopodobniej upadłyby z przyczyny braku środków na prowadzenie badań, które są ich fundamentalnym celem.

Klastry niewątpliwie mają związek z innowacyjnością, konkurencyjnością i rozwojem gospodarczym. W momencie kryzysu mogą zniwelować jego skutki w najbliższym otoczeniu. Podobnie mogą być planem naprawczym dla przedsiębiorstw, które źle zniosły skutki krachu.

Literatura

1. Baran M., Ostrowska A., Pander W. (2012), *Innowacje popytowe, czyli jak tworzy się współczesne innowacje*, PARP, Warszawa.
2. Borcuch A. (2009), *Globalny system pieniężny*, CeDeWu, Warszawa.
3. Cooke P. (2013), *Are biotechnology and its clusters in crisis*?, „Technology Analysis & Strategic Management" 25.7.
4. Gkanas E. (2013), *Nanotechnology and Innovation, Recent status and the strategic implication for the formation of high tech clusters in Greece, in between a global economic crisis*, arXiv preprint arXiv:1303.5290.
5. *Countries* (2013), „British Medical Journal" 347.
6. Klimas P. (2013), *Relacje interpersonalne kadry kierowniczej jako czynnik sprawności sieci*, „Organizacja i Kierowanie" nr 3.
7. Kaźmierski J. (2014), *Struktury klastrowe jako nowoczesna koncepcja na region konkurencyjny*, „Marketing i Rynek" nr 10.

8. Kondilis E. (2013), et al. *Economic crisis, restrictive policies, and the population's health and health care: the Greek case*, „American journal of public health" 103.6.
9. Niemczyk J. (2012), *Sieci międzyorganizacyjne z perspektywy podstawowych nurtów nauk o zarządzaniu*, w: J. Niemczyk, E. Stańczyk-Hugiet, B. Jasiński (red.), *Sieci międzyorganizacyjne. Współczesne wyzwanie dla teorii i praktyki zarządzania*, C.H. Beck, Warszawa.
10. Mazurek J. (2014), *Examination of European Union economic cohesion: A cluster analysis approach*.
11. Morawski W. (2013), *Kronika kryzysów gospodarczych,* Wydawnictwo Trio, Warszawa.
12. Phillipe M., Mayer T., Mayneris F. (2013), *Are clusters more resilient in crises?* Evidence from French exporters in 2008-2009.
13. Østergaard Ch. R., Eun K.P. (2013), *Cluster decline and resilience-The case of the wireless communication cluster in North Jutland, Denmark*, „Denmark January" 4.
14. Porter M.E. (2001), *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa.
15. Porter M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations, Macmillan,* New York – London.
16. Sawicka A. (2011), *Funkcjonowanie średnich firm w okresie spowolnienia gospodarczego*, w: A. Zakrzewska-Bielawska (red.), *Wyzwania rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw. Innowacje, technologie, kryzys*, Difin, Warszawa.
17. Shu-Sen C. (et al), *Impact of 2008 global economic crisis on suicide: time trend study in 54.*
18. Siwiński W. (2013), *Kryzys lat 2007–2009 i luka informacyjna w sektorze finansowym*, „Management and Business Administration. Central Europe" 2 (121).
19. Skulska B. (2013), *Wzrost gospodarczy krajów ASEAN a globalny kryzys*, „Studia Ekonomiczne" nr 2.
20. Szwinta P. (2014), *Polityka klastrowa w Republice Federalnej Niemiec*, Prace Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości 30(5) 13.
21. Świadek A. (2006), *Kooperacja w systemach innowacyjnych,* Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw nr 47, zeszyty naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 416.
22. Świadek, A., Płonka M. (2013), *Wpływ współpracy na poziom konkurencyjności i aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy" nr 34.
23. Woźniak M. (2008), *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
24. Ulmer R.R., Sellnow T.L., Seeger M.W. (2014), *Effective crisis communication: Moving from crisis to opportunity*, Sage Publications.
25. Europa 2020, *Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającemu włączeniu społecznemu. Komunikat Komisji,* KOM 2020, wersja ostateczna, Komisja Europejska, Bruksela 2010.
26. *Nowa Encyklopedia Powszechna PWN* (1995), t. 3, PWN, Warszawa.
27. http://www.pi.gov.pl/ (z dnia 03.02.2014 r.)

Streszczenie

Znaczenie klastrów w dobie kryzysu

Celem publikacji jest ocena znaczenia klastrów w dobie globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego rozpoczętego w 2007 roku w Stanach Zjednoczonych. Analiza przeprowadzona została w oparciu o źródła teoretyczne oraz wyniki badań naukowców z krajów wysokorozwiniętych. Podstawowa hipoteza badawcza zakłada pozytywny

wpływ kryzysu na aktywności struktur klastrowych. Artykuł został podzielony na dwie zasadnicze części. W pierwszej przeprowadzona jest analiza źródeł teoretycznych dotycząca omawianego problemu, w drugiej części autor rozważa wyniki badań przeprowadzonych przez naukowców.
Słowa kluczowe: klaster, kryzys, innowacja.

Abstract

The importance of clusters in times of crisis

The purpose of the paper is to examine the importance of clusters in the time of global financial and economic crisis which began in 2007 in the United States. The analysis was done on the basis of theoretical sources and research results from developed countries. Basic research hypothesis assumes a positive impact of the crisis on the activity of cluster structures. The article is divided into two main parts. In the first carried out an analysis of theoretical sources on the topic, in the second part, the author examines the results of research conducted by scientists.
Słowa kluczowe: cluster, crisis, innovation.

mgr Dariusz Lesicki
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Zielonogórski

https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2015.17

Specjalne strefy ekonomiczne i ich rola w łagodzeniu skutków kryzysu gospodarczego

1. Wstęp

Specjalne Strefy Ekonomiczne (SSE) w Polsce tworzone są od 1994 roku, stanowią specyficzną formę aktywizacji regionów, lecz nie mają takich samych odpowiedników na świecie. W literaturze oraz w źródłach podobnych występuje węższe i szersze ujęcie SSE. Mają one odpowiednie warunki dla napływu kapitału zagranicznego, który w Polsce jest niezbędny. Są proinwestycyjnym instrumentem polityki pobudzania rozwoju regionu i wspierania przedsiębiorczości. Wobec tego określone zostały ustawowo warunki uprawniające do przywilejów podatkowych i innych takich jak próg inwestycyjny oraz poziom zatrudnienia. Pomoc publiczna jako forma pomocy regionalnej dla podmiotów gospodarczych w SSE jest zgodna z prawem UE (od roku 2000). Zasady prowadzenia SSE w Polsce nie są stabilne, są jednak zróżnicowane podmiotowo i regionalnie w zależności od wielu czynników.

Celem niniejszej pracy jest analiza koncepcji specjalnych stref ekonomicznych i ich roli w rozwoju regionów poprzez synergię instrumentów w łagodzeniu skutków kryzysów gospodarczych. Podstawę źródłową stanowiła literatura badanego problemu oraz akty prawne.

2. Koncepcja specjalnych stref ekonomicznych i ich typy

Specjalne Strefy Ekonomiczne (SSE) to pojęcie, które nie doczekało się terminologicznie jednoznacznej definicji. Ustawodawstwa poszczególnych państw w zależności od rodzaju instrumentów wsparcia i zachęt stosowanych w strefach specjalnych różnorako określają ich zasięg terytorialny, funkcję i nazwę, co prowadzi do wieloznaczności terminologicznej. W studium UNCTC (United Nations Centre on Transnational Corporation (UNCTC): The Role of Free Economic Zones in the USSR and Eastern Europe, UNCTC Current Studies, Series , New York 1990) wyróżnić można 22 terminy określające różnego rodzaju strefy uprzywilejowane - 9, natomiast w 13

definicjach znaleźć można odwołania do handlu, exportu i ceł. Takie formy SSE mogą być zaklasyfikowane jako „Free Trade Zone" (Grubel 1982, s. 40).

Polskie wolne tłumaczenie jako „strefy wolnego handlu" może prowadzić do nieporozumień, ponieważ „strefy wolnego handlu" w rozumieniu teorii handlu zagranicznego to takie obszary, na których uczestniczące w niej państwa stwarzają obustronne zwolnienia celne dla przepływu usług i produktów. Strefy wolnocłowe lub wolne strefy aktywności eksportowej są przy tej przestrzeni wyodrębnionymi enklawami jednego państwa, w których wprowadzone są zwolnienia celne dla towarów importowanych. Cła i inne opłaty wwozowe staja się wymagalne dopiero po przekroczeniu granicy pomiędzy strefą wolnocłową a obszarem wewnętrznym danego państwa. Obszary wolnocłowe umożliwiają zazwyczaj obrót, magazynowanie i prezentacje towarów oraz zapobiegają zwiększeniu kosztów pośrednich (cła) dla towarów czasowo wprowadzanych na obszar danego państwa. Naturalnie formy prawe i przestrzenne wolnych obszarów celnych są bardzo różne, zaczynając sklepem wolnocłowym „Duty-Free-Shop", a kończąc terytorium wolnego portu w Hongkongu.

Wolne strefy aktywności eksportowej powinny przyczyniać się do uzyskiwania większych przychodów dewizowych oraz do wsparcia integracji jednego państwa w międzynarodowym podziale pracy. Mają one również za zadanie ułatwienie transferu technologii w sposób zwiększający rozwój gospodarczy państwa. Im większy efekt sprzężenia zwrotnego z rynkiem danego państwa, tym mocniej odczuwa to gospodarka danego państwa czy regionu. Jeśli w strefach aktywności eksportowej funkcjonują na poziomie operacyjnym przedsiębiorstwa transnarodowe, które wprowadzają importowane towary, przetwarzają je, uszlachetniają i dalej reeksportują, wówczas efekt tego sprzężenia zwrotnego dla państwa goszczącego tego rodzaju przedsiębiorcę jest znacznie ograniczony.

Podczas gdy strefy wolnocłowe i wolne strefy aktywności eksportowej zorientowane są na aktywność gospodarczą podmiotów zagranicznych, to strefy aktywności gospodarczej - specjalne strefy ekonomiczne, stworzone zostały dla szerokiej rzeszy przedsiębiorców krajowych i zagranicznych. Wewnątrz tych stref wszelkie formy aktywności gospodarczej, poczynając od działalności badawczo-rozwojowej poprzez produkcje a na wdrożeniach kończąc, podlegają wsparciu. Instrumentarium wsparcia jest tutaj wielowymiarowe m. in. odbiurokratyzowanie regulacji prawnych, zwolnienia podatkowe a nawet całkowita wolność podatkowa.

Zasadniczo rozróżnić można dwa rodzaje specjalnych stref ekonomicznych. Po pierwsze SSE, które wspierają przedsiębiorców poprzez różnego rodzaju zachęty finansowe. Zaliczyć można do nich, na przykład zwolnienia podatkowe, zwolnienia celne, kredyty preferencyjne, a także sfinansowaną przez państwo dobrą infrastrukturę techniczną. W odróżnieniu od stref finansowo, pośrednio czy bezpośrednio, wspierających przedsiębiorców osiedlających się w nich, istnieją strefy w których instrumentem wsparcia jest system deregulacji ram prawnych prowadzonej działalności gospodarczej. W tych strefach przedsiębiorcy działają w mniej reglamentowanych ramach prawnych. Te zachęty to m.in. mniej restrykcyjne prawo umów, konkurencji, przepisy planistyczne, ale również przepisy prawa pracy i zabezpieczenia socjalnego.

W odróżnieniu od wolnych obszarów celnych, wolnych stref aktywności eksportowej, stref aktywności gospodarczej oraz SSE, które są przestrzennie wydzielone z gospodarki krajowej, istnieją specjalne strefy ekonomiczne, które zasadniczo odróżniają się od pozostałych w zakresie rzeczowym. Do takich zaliczyć możemy wolne strefy bankowe czy ubezpieczeniowe. W 1981 roku w Nowym Jorku utworzona została Free Banking Zone w celu sprowadzenia ponownie do USA części utraconych inwestycji kapitałowych przejętych przez rynki europejskie. Rynek Europy był dlatego tak atrakcyjny, iż podmioty na nim operujące nie podlegały regulacjom dotyczącym minimalnych rezerw obowiązkowych i dlatego podmioty te mogły zaoferować lepsze warunki dla kredytobiorców jak i dla osób lokujących swe oszczędności. Banki amerykańskie w Nowym Jorku zostały w tej strefie zwolnione z posiadania obowiązkowych rezerw minimalnych dla określonej wielkości lokat pochodzących od nieamerykańskich inwestorów (Grubel 1982, s. 43).

Również w wolnych strefach ubezpieczeniowych istnieją zachęty w postaci regulacji prawnych na podstawie, których podmioty gospodarcze nie podlegają krajowym przepisom nadzoru ubezpieczeniowego (Grubel 1982, s. 224).

Specjalne Strefy Ekonomiczne mogą zostać zdefiniowane jako elementy gospodarki narodowej ograniczone przestrzennie bądź rzeczowo, w których obowiązują przy wytwarzaniu dóbr lub świadczeniu usług inne regulacje, niż panujące na zewnątrz strefy. Jednocześnie SSE maja na celu wspierać określone zakresy aktywności gospodarczej przez różnego rodzaju zachęty i udogodnienia dla podmiotów gospodarczych. Jeśli zachęty te mają swe zastosowanie tylko na ściśle określonym obszarze SSE mogą zostać uznane za instrument polityki rozwoju regionalnego.

Wielorakość pojęć stosowanych przy określeniu obszarów uprzywilejowanych, a także ich ciągła ewolucja powoduje problemy w ich klasyfikacji. Zestawienie typologiczne światowych stref specjalnych przedstawił A. Durski (1991). Dokonując rozdziału stref na usługowe produkcyjne i mieszane wyróżnił następujące typy:

- bezcłowe/bezpodatkowe porty, składy i tereny przyportowe, tzw. wolne obszary celne (na ich terenie zwalnia się z opłat celnych i podatków pośrednich wszystkie towary wwożone i wywożone) [11],
- bezcłowe/bezpodatkowe strefy handlowe, tzw. sklepy wolnocłowe (zwolnieniu z cła i podatków podlegają towary wywożone za granicę)[12],
- wolne strefy bankowe (podmioty zwolnione są z kontroli dewizowej, konieczności utrzymywania określonej wysokości rezerw, a także posiadają swobodę w określaniu stóp procentowych oraz kursów walut),
- wolne strefy ubezpieczeniowe (podmioty nie obowiązują wewnątrzkrajowe przepisy nadzoru ubezpieczeniowego),
- wolne strefy eksportowe lub eksportowe strefy produkcyjne (podmioty produkujące na eksport zwolnione są z ceł i podatków pośrednich, podmioty zagraniczne posiadają uproszczone procedury formalnoprawne),
- specjalne strefy ekonomiczne (podmioty uzyskują: zwolnienia podatkowe, dogodne warunki dzierżawy lub zakupu nieruchomości, dostęp do nieruchomości z pełną infrastrukturą techniczną).

Powyższa klasyfikacja nie zawiera obszarów uprzywilejowanych jakimi są parki technologiczne nastawione na działanie badawczo rozwojowe oraz wdrażanie nowoczesnych technologii. Podmioty inwestujące w parki technologiczne uzyskują możliwość skorzystania ze zwolnień podatkowych, dotacji bezpośrednich oraz dostępu do najnowocześniejszej infrastruktury technicznej i naukowo-badawczej.

Specjalne strefy ekonomiczne (SSE) są narzędziem polityki gospodarczej, które łączy interwencjonizm państwa z zasadami działania wolnego rynku. Wiele krajów wykorzystywało i nadal wykorzystuje ten instrument, aby wspomóc realizowaną politykę makroekonomiczną i regionalną oraz do przeciwdziałania sytuacjom

[11] Wolne Obszary Celne funkcjonują na terenie RP na podstawie ustawy z 28.XII.1989 (Prawo Celne), jest ich obecnie 7 na podstawie http://www.finanse.mf.gov.pl/clo/informacje-dla-przedsiebiorcow/przeznaczenia-celne/wolne-obszary-celne-i-sklady-wolnoclowe

[12] Na terenie UE od 1.VII 1999 strefy te uległy likwidacji w związku z zapewnieniem równej konkurencji między podmiotami gospodarczymi – obecnie w Europie sklepy wolnocłowe znajdują się m.in. na statkach, które wypływając na wody międzynarodowe otwierają Duty-Free-Shops.

kryzysowym w gospodarce, skutkującym między innymi nadmiernym bezrobociem. Największe zainteresowanie tworzeniem i wykorzystaniem specjalnych stref ekonomicznych na świecie wystąpiło w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XX wieku.

Różnorodność stosowanych w poszczególnych krajach rozwiązań w zakresie tworzenia i funkcjonowania SSE oraz wieloletnia ewolucja tego rozwiązania gospodarczego powoduje, że nie można jednoznacznie zdefiniować tej kategorii. Autorzy w literaturze przytaczają definicje specjalnej strefy ekonomicznej przyjęte przez organizacje międzynarodowe, które zajmują się, także klasyfikacją stref takich jak: Międzynarodowa Organizacja Pracy (International Labour Organization), Bank Światowy (World Bank) oraz Międzynarodowe Stowarzyszenie Związków Zawodowych (ICFTU - International Confederation of Free Trade Unions).

Międzynarodowa Organizacja Pracy (MOP) zaczęła zbierać dane na temat SSE działających w świecie w 1980 roku. Przedmiotem zainteresowania MOP są aspekty społeczne oraz kwestie związane z przestrzeganiem praw pracowniczych osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach zlokalizowanych na terenie stref. Do określania i klasyfikacji takich obszarów uprzywilejowanych gospodarczo, MOP posługuje się dwiema definicjami. Według pierwszej z nich, eksportową strefę przetwórczą (export processing zone) stanowi: „określony obszar geograficzny lub przedsiębiorstwa, których produkcja lub usługi są zorientowane na eksport, które są zlokalizowane w jakiejkolwiek części kraju oraz korzystają ze specjalnych przywilejów inwestycyjnych takich jak zwolnienie z obowiązku podatkowego lub możliwości korzystania z preferencyjnych regulacji podatkowych i finansowych" (Labour and social issues relating to export processing Jones, s. 3).

Druga definicja została zawarta w raporcie o eksportowych strefach przetwórczych opublikowanym przez tę organizację w 1998 roku. Specjalne strefy ekonomiczne zostały tam zdefiniowane jako: „strefy przemysłowe, na terenie których stosuje się specjalne zachęty dla zagranicznych inwestorów, a produkcja polega na przetwarzaniu importowanych materiałów i ich późniejszym eksporcie" (Export processing zones, World of Work nr 27, 1998, s.1). Według definicji przyjętej przez Bank Światowy za specjalną strefę ekonomiczną uważa się „teren przemysłowy, zajmujący zwykle obszar od 10 do 300 ha, na którym przedsiębiorstwa specjalizują się

w produkcji na eksport" (M. Dorsati 1998)[13], zaś wedle Międzynarodowego Stowarzyszenia Związków Zawodowych specjalna strefa ekonomiczna jest to: „wyraźnie wydzielona strefa przemysłowa, w której wolny handel odbywa się poza normalnie obowiązującym ustawodawstwem krajowym, oraz w której przedsiębiorstwa zagraniczne produkują głównie na eksport i korzystają z przywilejów podatkowych i finansowych (M. Dorsati 1998)".

Wspólnym elementem czterech przedstawionych wyżej definicji SSE jest eksportowanie wytworzonych w strefie towarów. Nastawienie eksportowe produkcji strefowej stanowi, także część wspólną dwóch zaprezentowanych definicji MOP. Warunek ten sprawia, że w statystykach tej organizacji nie zostały ujęte między innymi polskie specjalne strefy ekonomiczne, w których przedsiębiorców nie obowiązuje eksportowanie większości produkcji. Jednak w tym podejściu eksperci MOP są niekonsekwentni, gdyż w prezentowanych statystykach znajdują się na przykład strefy funkcjonujące na terenie Chin, w których całość lub większość produkcji kierowana jest na rynek wewnętrzny. Druga definicja SSE wykorzystywana przez MOP eksponuje inwestorów zagranicznych, jako głównych podmiotów, do których kierowana jest oferta inwestycyjna stref. Ponadto MOP nie uznaje, za spełniające powyższe definicje stref, przybierających charakter parków technologicznych oraz stref o charakterze handlowym i usługowym, wobec tego nie zawiera ich w statystykach dotyczących liczby stref.

Nieco odmienna definicja przyjęta do określania SSE przez Bank Światowy powoduje, że dane odnośnie do liczby stref działających w świecie, znacznie różnią się od tych prezentowanych przez MOP. W przedstawionej definicji Bank Światowy eksponuje zwarty obszar zajmowany przez strefy. Dlatego w raportach nie uwzględnia stref, które nie stanowią ściśle wyodrębnionych obszarów. Ponadto w swoich statystykach organizacja ta nie uwzględnia stref działających w krajach wysoko rozwiniętych, czyli na przykład 225 SSE działających w USA, czy tych utworzonych w Europie Zachodniej. Definicja Międzynarodowego Stowarzyszenia Związków Zawodowych łączy elementy wykorzystywane przez MOP i Bank Światowy. W zaprezentowanej definicji wspomina się o wydzielonym obszarze zajmowanym przez strefę ekonomiczną oraz eksportowaniu większości produkcji.

Przedstawione definicje można rozpatrywać z dwóch punktów widzenia. „W ujęciu prawnym specjalna strefa ekonomiczna jest enklawą na terytorium państwa, gdzie nie mają zastosowania przepisy regulujące krajową działalność gospodarczą (Kryńska 2000, s. 17)". Tak więc przepisy odnoszące się do stref stwarzają inwestorom, którzy spełnią określone kryteria, znacznie korzystniejsze warunki gospodarowania od ogólnie obowiązującego prawa. W ujęciu ekonomicznym zaś, strefy stanowią instrument polityki interwencyjnej państwa. W tym przypadku są formą pośredniej, a w niektórych krajach formą bezpośredniej pomocy państwa wykorzystywanej w celu poprawy sytuacji gospodarczej w skali kraju oraz w skali lokalnej.

3. Cele i funkcje SSE

Analiza przytoczonych powyżej definicji wskazuje na istnienie zasad, które są charakterystyczne dla funkcjonowania SSE w świecie. Zwolnienia z opłat celnych, import surowców i półproduktów oraz produktów gotowych używanych do produkcji przeznaczonej na eksport, mniej rygorystyczne przepisy prawa dla firm działających w strefach niż dla przedsiębiorców na rynku krajowym, długoterminowe zwolnienia podatkowe dla przedsiębiorców strefowych oraz stosowanie zachęt finansowych przede wszystkim dla inwestorów zagranicznych. Wieloletnie doświadczenia krajów w zakresie tworzenia i funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych w dużej mierze zależne były od celów, dla których rządy państw decydowały się na tworzenie takich obszarów. W raporcie MOP o eksportowych strefach przetwórczych wymienia się sześć najbardziej powszechnych przyczyn, dla których były one tworzone. Są to: przeciwdziałanie nadmiernemu bezrobociu i kreowanie zatrudnienia, tworzenie klimatu dla przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, polepszanie bilansu handlu zagranicznego, promowanie eksportu, podnoszenie i zmiana kwalifikacji pracowników oraz tworzenie więzi między lokalnymi i zagranicznymi przedsiębiorcami przez tworzenie np. spółek joint-venture. Wśród celów pobocznych tworzenia specjalnych stref ekonomicznych eksperci MOP wymieniają takie cele jak: kreowanie wzrostu dochodu narodowego, rozwój regionów zacofanych gospodarczo, transfer nowoczesnych technologii czy transfer wiedzy.

Określanie celów oraz prognozowanie korzyści, jakie ma przynieść utworzenie strefy ekonomicznej na danym obszarze jest ściśle związane z poziomem rozwoju gospodarczego kraju, który ten instrument wykorzystuje. W przypadku krajów rozwijających się zasadnicze znaczenie mają cele makroekonomiczne. Na pierwszym

planie stawiany jest rozwój najbardziej opóźnionych regionów, aby poprawić poziom ekonomiczny całego kraju. Inne aspekty funkcjonowania stref mają znaczenie drugorzędne (Kryńska 2000, s. 23). Rządy tych krajów tworząc SSE mają przede wszystkim na uwadze przyspieszenie rozwoju gospodarczego kraju przez wzrost aktywności zarobkowej ludności oraz przyciągnięcie kapitału obcego. Wśród celów pośrednich wymienia się: transfer nowoczesnej technologii, wzrost umiejętności techniczno - technologicznych pracowników strefy, wdrażanie nowoczesnych metod zarządzania, stworzenie powiązań między sektorem eksportowym a gospodarką krajową oraz zwiększenie dostępu do rynków zagranicznych.

W krajach wysoko rozwiniętych cele utworzenia specjalnych stref ekonomicznych formułowane są bardziej szczegółowo i w odniesieniu do konkretnych problemów regionalnych czy lokalnych. Przykładem może być tutaj wspieranie rozwoju danych regionów poprzez preferowanie określonych rodzajów działalności gospodarczej podejmowanych w strefie czy preferowanie podejmowania działalności gospodarczej w dziedzinie zaawansowanych technologii.

W zależności od celów utworzenia strefy, rodzaju stosowanych zachęt inwestycyjnych czy zasięgu terytorialnego, SSE przybierają w różnych krajach różne formy, a tym samym otrzymują odmienne nazwy. Przegląd nazewnictwa stosowanego na świecie odnośnie do specjalnych stref ekonomicznych prezentuje tabela 1.

Najpowszechniej stosowanym w świecie terminem na określenie obszaru uprzywilejowanego gospodarczo jest eksportowa strefa przetwórcza. Wynika to z pierwotnie przyjętej koncepcji strefy ekonomicznej, jako obszaru wyodrębnionego na terytorium kraju w celu promocji eksportu i to przede wszystkim eksportu towarów pochodzących z działalności produkcyjnej. Od dawna znaną nazwą specjalnej SSE jest wolny obszar celny. Dlatego ta forma również znalazła liczne zastosowania. Najbardziej oryginalną nazwą strefy, pochodzącą z języka narodowego jest meksykańska maauiladora. Jest to hiszpański termin na określenie obszaru będącego pod obcym władaniem. W tej pracy, przytoczone w tabeli 1. nazwy specjalnych stref ekonomicznych będą stosowane zamiennie.

Obok różnic terminologicznych w nazywaniu SSE, także rozwiązania ekonomiczne proponowane przedsiębiorcom funkcjonującym w strefach, różnią się w poszczególnych krajach. Do kryteriów różnicujących stosowane w świecie rozwiązania należą: wielkość terytorium, promocja eksportu - importu, status

inwestorów zagranicznych, ukierunkowanie na działalność produkcyjną lub usługową, a także własność strefy.

Tabela 1. Nazwy specjalnych stref ekonomicznych wykorzystywane w świecie

Nazwa angielska	Polski odpowiednik nazwy	Przykłady krajów w których nazwa jest używana
Bonded zonę	Sterfa wolnocłowa	Indonezja
Customs free zone	Strefa wolnocłowa	Chorwacja
Duty - free zone	Wolny obszar celny	Polska
Eksport free zone	Wolna strefa eksportowa	Jamajka
Eksport processing zones	Eksportowa strefa przetwórcza	Nazwa przyjęta przez: WEPZA, UNIDO*, MOP, World Bank, The Economists, Harward University
Foreign acces zonę	Strefa dostępu zagranicznego	Japonia
Foreign trade zone	Strefa handlu zagranicznego	USA, Indie
Free bank' s zonę	Wolna strefa bankowa	Wielka Brytania
Free development zone	Strefa swobodnego rozwoju	Australia
Free economic zone	Wolna strefa ekonomiczna	Rosja
Free trade and industrial zones	Wolna strefa handlowa i przemysłowa	Iran
Free trade zone	Strefa wolnego handlu	Bułgaria, Chile
Free zone	Wolna strefa	Irlandia, Turcja, Kostaryka, Uruwaj, Wenezuela, Zjednoczone Emiraty Arabskie
Free zone and special processing zone	Wolna strefa i specjalna strefa przetwórcza	Kraje OECD
Industrial estates	Obszar przemysłowy	Tajlandia
Industrial free zone	Wolna strefa przemysłowa	Kolumbia, Madagaskar, Kamerun, Syria
Industrial free zone for good and services	Wolna strefa przemysłowa dla towarów i usług	Kolumbia
Investment promotion zone	Strefa promocji inwestycji	Ghana, Mozambik, Sri Lanka
Maquiladoras/maquiladora (in bond) enterprises		Meksyk, Gwatemala, Panama, Honduras, Salwador
Special economic zone	Specjalna strefa	Polska, Chiny
Tax free factories	Przedsiębiorstwa wolnocłowe	Fidżi

*WEPZA - Światowe Stowarzyszenie Specjalnych stref ekonomicznych (World Export Processing Zones Association) UNIDO - Organizacja Rozwoju Przemysłowego ONZ (United Nations Industrial Development Organization)

Źródło: (Labour… 1998, s. 2; Kryńska 2000, s. 20;.Economic … 1988).

Specjalna strefa ekonomiczna kojarzy się z reguły ze ściśle wydzielonym terytorium przeznaczonym dla inwestorów. Jednak w niektórych krajach zrezygnowano z wyznaczania takiego obszaru, przyznając przywileje inwestorom spełniającym określone warunki, niezależnie od miejsca lokalizacji działalności gospodarczej. Tak więc status specjalnej strefy ekonomicznej może mieć cały kraj lub region. Takie podejście do organizacji stref przyjęto między innymi w Meksyku, na Mauritiusie i w Chinach.

W latach siedemdziesiątych i na początku lat osiemdziesiątych XX wieku kraje, które tworzyły obszary uprzywilejowane gospodarczo stawiały inwestorom ścisły wymóg eksportu wytworzonych w strefie towarów. W latach późniejszych, w wielu specjalnych strefach ekonomicznych wymóg ten zniesiono, umożliwiając sprzedaż wytworzonych dóbr na rynku wewnętrznym. Zadecydowały o tym między innymi: trudności w zapobieganiu przemytowi towarów ze strefy na lokalne rynki, presja inwestorów strefowych jak i konsumentów chcących oferować lub nabywać tańsze produkty oraz fakt, że możliwość sprzedaży dóbr na bardzo chłonnym rynku krajowym, stanowiła dodatkową zachętę dla inwestorów do podejmowania działalności w strefach. Możliwość sprzedaży towarów na rynku wewnętrznym mają między innymi przedsiębiorcy strefowi w Meksyku, Chinach i Polsce.

W polityce poszczególnych krajów SSE stanowiły i nadal stanowią, jedno z ważniejszych rozwiązań dla przyciągania kapitału zagranicznego. Początkowo część krajów uniemożliwiała nawet prowadzenie działalności na terenie stref podmiotom krajowym. Ewolucja stref doprowadziła do tego, że obecnie dwie trzecie wszystkich inwestorów funkcjonujących w strefach to podmioty krajowe. Takie rozwiązanie jest wynikiem presji wywieranej przez krajowych inwestorów zarzucających rządom krajów uprzywilejowane traktowanie podmiotów zagranicznych.

Wieloletnie doświadczenia z funkcjonowaniem stref doprowadziły rządy państw do zmiany postrzegania stref. Umożliwiono prowadzenie na terenie stref nie tylko działalności produkcyjnej, ale także usługowej. Wobec tego we współczesnych strefach lokowane są między innymi usługi związane z: bankowością, telekomunikacją, ubezpieczeniami, informatyką, turystyką i edukacją.

Specjalne strefy ekonomiczne nie są to wyłącznie terytoria, którymi zarządzają spółki państwowe bądź z większościowym udziałem państwa. Strefy mogą być zarządzane lub nawet mogą być własnością osób prywatnych. Przez ostatnie 10-15 lat liczba prywatnych stref lub zarządzanych przez takie osoby znacznie wzrosła, ponieważ

osiągają one bardzo dobre rezultaty ekonomiczne. Przykładem może być Meksyk, gdzie strefy obejmują bardzo często konkretne przedsiębiorstwa, które w całości są własnością prywatną, reprezentującą wyłącznie kapitał obcy. Podsumowując można stwierdzić, że wzrasta liczba SSE na świecie i w Europie oraz rozwijają się ich funkcje.

Według danych z końca 2003 roku SSE były obecne w Europie w liczbie 161 stref. Zostały też utworzone w krajach Europy Środkowo - Wschodniej. Między innymi funkcjonowały w Polsce (14), Bułgarii (6), Słowenii (8) i na Litwie (3). Działały też w krajach Europy Zachodniej, także w tych należących do Unii Europejskiej. W Irlandii znajdowały się dwie specjalne strefy ekonomiczne, we Francji - l, w Grecji - 3, w Holandii -12 a w Hiszpanii – 4 strefy (Singa Boyenge 2004, s. 14).

Podsumowując można stwierdzić, iż SSE pełnią następujące funkcje w rozwoju regionów :

- aktywizacji zasobów pracy i działalności gospodarczej poprzez zapraszanie BIZ,
- realizacji projektów zwiększających atrakcyjność terenów poprzez lepsze wykorzystanie istniejącej i rozwój nowej infrastruktury technicznej,
- rozwoju i dyfuzji rozwiązań technologicznych,
- rewitalizacji terenów poprzemysłowych,
- zwiększania konkurencyjności podmiotów gospodarczych, przy równoczesnej dbałości o rozwój zrównoważony,
- wdrażania nowych metod zarządzania.

4. Wpływ efektów synergii instrumentów nowej koncepcji SSE na zmniejszenie zagrożeń

W związku z globalizacją gospodarki, rewolucją informatyczną i rozwojem wysokich technologii we współczesnym świecie, powstała nowa koncepcja stref ekonomicznych jaką są tzw. parki technologiczne zwane, także technoparkami. Strefy te rozwijają się od początku lat 80-tych. Pod nazwą parku technologicznego rozumie się „zorganizowany zespół szkół wyższych (typu uniwersyteckiego i/lub politechnicznego), placówek badawczych, przedsiębiorstw reprezentujących zaawansowane technologie (high-tech) i różnorakich firm usługowych (głównie w zakresie doradztwa finansowego, marketingowego i technicznego), które to jednostki są skoncentrowane przestrzennie w celu stworzenia korzystnych warunków dla rozwoju szeroko pojętej działalności innowacyjnej. Ten rodzaj SSE rozwija się bardzo dynamicznie w krajach wysoko rozwiniętych. Są one tam często traktowane jako narzędzie rozwoju, gdyż tworzą

podwaliny pod rozwój przemysłowy, szczególnie na terenach, gdzie upadły tradycyjne gałęzie produkcji. Na obszarach parków technologicznych z przywilejów podatkowych, finansowych i prawnych korzystają firmy, które wykorzystują do produkcji zaawansowane technologie, prowadzą prace badawczo rozwojowe oraz współpracują z instytutami naukowymi między innymi w takich dziedzinach jak: technologia informatyczna, biologia oraz pozyskiwanie nowych źródeł energii. Do najbardziej znanych przedsięwzięć tego typu należą:

- w USA: Dolina Krzemowa, zespół placówek badawczych i przemysłowo - usługowych zwany „Drogą 128" w okolicach Bostonu, Trójkąt Badań Północnej Karolinie, Dolina Bioniki koło Salt Lakę City,
- w Wielkiej Brytanii: tzw. „Western Corridor" ciągnący się od Londynu do Bristolu, Cambridge, Aston i Warwick,
- we Francji: Sophia Antipolis zlokalizowana między Niceą i Cannes,
- w Niemczech: Berlin oraz Heidelberg.

Opisane przykłady specjalnych stref ekonomicznych istniejących w różnych krajach oraz efekty ich funkcjonowania dowodzą, że ich tworzenie było celowe i w wielu przypadkach przynosiło wymierne korzyści. Beneficjentami były: gospodarka kraju, regionu, przedsiębiorcy, pracownicy, a także społeczności lokalne.

Jak wynika z badań MOP, nie można kwestionować liczby miejsc pracy, które w wielu krajach powstały w przedsiębiorstwach działających w specjalnych strefach ekonomicznych. Ponadto efekt zatrudnieniowy osiągany dzięki przywilejom strefowym w ostatecznym rozrachunku jest nieco większy. Na podstawie szeregu analiz dotyczących poszczególnych krajów, eksperci MOP ustalili, że na pięć miejsc pracy utworzonych w specjalnych strefach ekonomicznych, powstaje jedno miejsce pracy w handlu lub usługach, zlokalizowanych poza strefą, a działających na jej rzecz. W wielu krajach strefy były pierwotnie tworzone w celu promocji eksportu i w ogromnej większości cel ten spełniły. Przykładem realizacji celów eksportowych może być Meksyk, w którym w 2003 roku 83% wartości eksportu tego kraju pochodziło z przedsiębiorstw działających w strefach ekonomicznych, czy Mauritius, gdzie wartość eksportu, w 1971 roku, wynosiła 3% a w 2003 roku już 77% wartości całego krajowego eksportu. Ważne jest również to, iż utworzenie stref i ich rozwój stanowił dla rządów wielu państw bodziec do przeprowadzenia reform ekonomicznych na pozostałym terytorium kraju. Taki wpływ wywarły specjalne strefy ekonomiczne między innymi w Indiach, Tunezji i Ugandzie.

Jednak, pomimo spektakularnych liczb dowodzących korzyści z istnienia stref ekonomicznych, to rozwiązanie gospodarcze ma licznych oponentów. Już sama koncepcja tworzenia obszarów uprzywilejowanych ma tak samo liczne grono zwolenników jak i przeciwników. Ci ostatni przytaczają szereg argumentów świadczących przeciwko wykorzystywaniu tego instrumentu gospodarczego.

Po pierwsze dowodzą, że oferowane w specjalnych strefach ekonomicznych zachęty fiskalno - finansowe nie są dla inwestorów najistotniejszym czynnikiem wpływającym na decyzje związane z lokalizacją ich firm. Ważniejszymi czynnikami, wymienianymi przez inwestorów zagranicznych są miedzy innymi: niski koszt siły roboczej, wielkość rynku, podaż siły roboczej, strategiczna lokalizacja kraju, duża podaż i łatwy dostęp do surowców w regionie. Dlatego zachęty, które są oferowane w specjalnych strefach ekonomicznych są w efekcie adresowane do niewielkiej grupy niezdecydowanych przedsiębiorców. Inni, nawet w przypadku braku strefy ekonomicznej na danym terenie i tak zdecydowaliby ulokować swoją inwestycję właśnie tam.

Drugim zarzutem stawianym specjalnym strefom ekonomicznym jest możliwość relokacji działalności przez przedsiębiorstwa. Może nawet dochodzić do kuriozalnych przypadków tzw. „przenoszenia działalności za płot". W efekcie nowe podmioty nie powstają, a korzyści dla gospodarki krajowej w związku z istnieniem obszarów uprzywilejowanych są zerowe. Mogą wręcz przyczyniać się do upadku gospodarki krajowej przez zbytnie uzależnienie jej od kapitału obcego.

Kolejnym zarzutem przeciwko tworzeniu obszarów uprzywilejowanych jest zakłócanie warunków wolnej konkurencji. Negatywne opinie na ten temat dotyczą przede wszystkim stosowania nierównych zasad wobec podmiotów. Funkcjonowanie SSE i oferowane w nich przywileje fiskalno - finansowe mogą bowiem zwiększać ryzyko bankructwa dla przedsiębiorców ulokowanych poza strefami. W efekcie kosztem miejsc pracy powstających w strefach może być ich likwidacja w firmach działających poza strefami.

Kolejny argument, przytaczany szczególnie w stosunku do krajów rozwijających się, mówi o tym, że kraje te zamiast współpracować w regionie w celu osiągnięcia rozwoju gospodarczego, konkurują między sobą o pozyskanie tego samego inwestora. W tym celu oferują mu coraz korzystniejsze warunki inwestowania. W efekcie prowadzi to często do sytuacji, w której koszty utworzenia stref wielokrotnie przewyższają korzyści wynikające z ich utworzenia.

5. Zakończenie

Pozytywne rezultaty istnienia stref oraz zarzuty przeciwko ich funkcjonowaniu pokazują, że jest to kontrowersyjne rozwiązanie gospodarcze. Faktem natomiast jest, że popularność SSE na świecie jest bardzo duża. Świadczy o tym przede wszystkim znaczny wzrost ich liczby w ostatniej dekadzie oraz ich obecność na wszystkich kontynentach. Nowe wyzwania globalizacyjne powodują ewolucję instytucjonalno - organizacyjną i funkcjonalną SSE. Ponadto, na przykład Ministerstwo Gospodarki w Polsce wydając zezwolenia na działalność na obszarze SSE, bierze pod uwagę rozwój klastrów i specjalizacji branżowej. Jest to próba wykorzystania wspólnych efektów synergicznych, wynikających z powiązania instrumentów w polityce inteligentnego i zrównoważonego rozwoju regionów (Źródło: Ministerstwo Gospodarki 2009, Koncepcja rozwoju specjalnych stref ekonomicznych. Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 27 stycznia 2009 r.).

Literatura

1. Dorsati M. (1998), *Export processing zones*, „Premnotes" nr 11, World Bank.
2. Grubel H. (1982), *Towards a Theory of Free Economoc Zones*, Weltwirtschaftliches Archiv.
3. Kryńska E. (2010) (red.), *Polskie Specjalne Strefy Ekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
4. Singa Boyenge J.P. (2004), *ILO datebase on export processing zones*, ILO Geneva, Sectoral Activities Department.
5. *Export processing zones* (1998), World of Work nr 27, ILO, Geneva.
6. *Koncepcja Rozwoju Specjalnych Stref Ekonomicznych* (2009), Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
7. *Labour and social issues relating to export processing zones*, ILO, Geneva.
8. Rozporządzenie RM z dnia 5 sierpnia 2008. DzU. 2008 nr 146 poz. 927.
9. United Nations Centre on Transnational Corporation (UNCTC) (1990), *The Role of Free Economic Zones in the USSR and Eastern Europe*, UNCTC Current Studies, Series, New York.
10. Ustawa z 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych. Dz. U. 2007 nr 42 poz. 274, z późn. zm.

Streszczenie

Specjalne strefy ekonomiczne i ich rola w łagodzeniu skutków kryzysu gospodarczego

Celem pracy była analiza koncepcji specjalnych stref ekonomicznych oraz ich wpływ na zniwelowanie kryzysu gospodarczego. Poszukiwano odpowiedzi na pytania: jakie są najważniejsze cele i funkcje specjalnych stref ekonomicznych oraz jakie korzyści ekonomiczne przyniosły one w ciągu ostatnich 15 lat.

Analizując akty prawne oraz dane literatury polskiej i światowej autor ukazuje wpływ efektów synergii instrumentów nowej koncepcji SSE na zmniejszenie zagrożeń

kryzysowych regionu. Specjalne strefy ekonomiczne tworzone są z jednostek skoncentrowanych przestrzennie w celu utworzenia korzystnych warunków dla rozwoju szeroko pojętej działalności innowacyjnej. Pomimo korzyści z istnienia SSE, rozwiązanie to posiada również wielu antagonistów, dlatego też tworzenie specjalnych stref ekonomicznych jest kontrowersyjnym, lecz skutecznym rozwiązaniem gospodarczym.
Słowa kluczowe: specjalne strefy ekonomiczne, SSE, obszary uprzywilejowane, rozwój gospodarczy, klastry.

Abstract

Special Economic Zones and their role in mitigating the effects of the economic crisis

The aim of the study was to analyze the concept of special economic zones and their impact on overcoming the economic crisis. Sought to answer the question what are the main objectives and functions of the special economic zones and what economic benefits were brought in the past 15 years.
Analyzing the pieces of legislation and data from Polish and world literature the author shows the influence of the synergies instruments of a new concept of SEZ to reduce the risks of crisis in the region. Special economic zones are created from units spatially concentrated in order to create favorable conditions for developing a wide spread innovation activities. Despite the benefits of the SEZ, that solution has also many antagonists, therefore the creation of special economic zones is a controversial but effective economic solution.
Keywords: special economic zones, SEZ, privileged areas, economic development, clusters.

mgr Mateusz Kurowski
Global Ethical Standard Investment Services Poland

https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2015.18

Kapitał społeczny w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego

1. Wprowadzenie

Różnego rodzaju badania pozwalają coraz dogłębniej poznawać kapitał społeczny. Odkrywane są jego nowe właściwości i powiązania z innymi zjawiskami społecznymi i ekonomicznymi. Najczęściej jednak, wskazanie kierunku tych zależności okazuje się zadaniem trudnym. Nie inaczej jest w przypadku związku kapitału społecznego z kryzysem gospodarczym. Czy to niedobór kapitału społecznego stanowi jedną z przyczyn kryzysu? Czy może odwrotnie, zła sytuacja gospodarcza negatywnie rzutuje na kapitał społeczny danych jednostek, grup i społeczeństw?

Niniejszy artykuł jest próbą scharakteryzowania związku między kapitałem społecznym a kryzysem finansowo-gospodarczym. Główną hipotezę stanowi pogląd, iż wpływ ten przebiega dwukierunkowo.

Po pierwsze, pogarszająca się sytuacja ekonomiczna oddziałuje na poziom zaufania zgeneralizowanego oraz instytucyjnego. Dla tego kierunku powiązań, postawiono hipotezę pomocniczą, iż w okresie kryzysu nie zawsze musimy obserwować spadek wskaźników wyżej wymienionych rodzajów zaufania. Pogląd ten został zweryfikowany w oparciu o istniejące publikacje naukowe.

Po drugie, kapitał społeczny posiadany przez podmioty gospodarujące ma zauważalny wpływ na ich sytuację ekonomiczną. W tym przypadku postawiona została następująca hipoteza pomocnicza: kapitał społeczny przedsiębiorstw, akumulowany poprzez działania z zakresu społecznej odpowiedzialności, skutkował ich lepszą sytuacją ekonomiczną w okresie kryzysu. Weryfikacja hipotezy oparta zastała na studiach literatury oraz przede wszystkim na analizie danych finansowych i raportów społecznej odpowiedzialności.

Rozważanie głównych elementów niniejszego artykułu wymaga jednak wcześniejszego zapoznania się z ideą kapitału społecznego i jego najważniejszym komponentem jakim jest zaufanie.

2. Istota kapitału społecznego i korzyści z niego płynące

Choć termin kapitał społeczny pojawił się po raz pierwszy w publikacji L. J. Hanifana w 1916 roku, to dopiero po około 7 dekadach zjawisko to stało się tematem szerszych dyskusji naukowych. Wówczas P. Bourdieu, pierwszy z twórców klasycznego ujęcia kapitału społecznego, sformułował następującą definicję: „Kapitał społeczny jest sumą rzeczywistych i potencjalnych zasobów, które są związane z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych relacji wzajemnej znajomości i uznania – innymi słowy, z członkostwem w grupie – która dostarcza każdemu z członków wsparcia jakim jest kapitał posiadany przez kolektyw, wiarygodności uprawniającej ich do kredytu w każdym tego słowa znaczeniu" (Bourdieu 2001, s. 249). Przytoczona definicja reprezentuje spojrzenie na kapitał społeczny z indywidualnego punktu widzenia. Nawiązywanie i utrzymywanie relacji jest kosztowne, ale przynosi wymierne korzyści. Jednostki uzyskują dostęp do zasobów innych uczestników, dzięki temu, że są godni zaufania. Drugi z klasyków, J. Coleman również postrzegał kapitał społeczny przez pryzmat indywiduów, które według niego „składają się z pewnych aspektów kultury społecznej oraz ułatwiają działania pozostałym jednostkom wewnątrz struktury" (Coleman 1986, s. 98). Podkreślenie elementu kultury społecznej odnosi się do psychologicznego i socjologicznego podłoża, na jakim budowany jest kapitał społeczny. Ponadto, autor zwraca uwagę na to, iż relacje z innymi aktorami, mają pozytywny wpływ na podejmowane przez jednostki działania. Chodzi tu nie tylko o niższe koszty indywidualnych przedsięwzięć, ale również o możliwość realizacji celów zbiorowych, które pozostają poza zasięgiem jednostek działających we względnej izolacji.

Jednostki nawiązują relacje i tworzą sieci społeczne, by skuteczniej osiągać obrane cele, czy to egoistyczne (użyteczny kapitał społeczny), czy o podłożu altruistycznym (honorowy kapitał społeczny) (Types…, 2013). Korzyści jakie płyną z posiadania wysokiego kapitału społecznego dotyczą 3 poziomów rozważań: mikro – indywidualności, mezo – grupy, makro – społeczeństwa. Jeśli chodzi o najniższy z nich, pozytywne oddziaływanie kapitału społecznego jest najłatwiej dostrzegalne. Badanie D. Narayana oraz L. Pritchetta przeprowadzone w Tanzanii, wykazało dodatnią zależność między przynależnością jednostki do różnego rodzaju grup, a sumą jej miesięcznych wydatków (Narayan, Pritchett 1997, s. 1, 15). Podobne zjawisko zostało zaobserwowane w Kanadzie (Geepu Nah Tiepoh, Reimer 2004, s. 441) i w Polsce (Czapiński 2008, s. 11), jednakże w tych przypadkach, sytuację materialną opisywał

poziom przychodów. Co ciekawe osobisty dochód mieszkańców Polski jest w większym stopniu zależny od posiadanego kapitału społecznego niż od długości edukacji. Szeroki wachlarz relacji okazuje się być także najskuteczniejszym narzędziem poszukiwania pracy (Brook 2005, s. 117) oraz pozytywnie wpływa na stan zdrowia fizycznego i psychicznego (Fujiwara, Kawachi 2008, s. 141-142).

Na poziomie mezo najistotniejszą korzyścią z posiadanego kapitału społecznego jest redukcja kosztów transakcyjnych zarówno występujących wewnątrz organizacji, jak i na zewnątrz – przy współpracy z innymi podmiotami. Zaufanie do partnerów sprawia, że zawierane kontrakty nie muszą być rozbudowane, niewymagana jest też stała kontrola zachowań drugiej strony. Często udaje się także ograniczyć formalizację procesów, usprawnić wymianę informacji oraz łatwiej zarządzać konfliktami (Harrison-Rexrode, Fussell, Hazleton, Kenzan 2006, s. 154-156).

Społeczeństwa wysokiego kapitału społecznego mogą pochwalić się niskimi wskaźnikami przestępczości. Zjawisko to jest najbardziej widoczne w przypadku obszarów gęsto zaludnionych (Akçomak, ter Weel 2008, s. 16), co czyni go odpowiednim narzędziem do walki z zachowaniami chuligańskimi, napędzanymi przez anonimowość. Ponadto, kapitał społeczny stanowi substytut różnego rodzaju instytucji formalnych. Poprzez wzajemne zaufanie pozwala również na ograniczenie zakresu przepisów prawnych (Staniek 2005, s. 164-167). Jednak, z punktu widzenia niniejszego artykułu, najistotniejszy na tym poziomie jest związek kapitału społecznego ze wzrostem gospodarczym. J. Czapiński, zestawiając dane z 20 państw europejskich, wykazał, iż ich kapitał społeczny koreluje dwukrotnie silniej z PKB niż ma to miejsce w przypadku wskaźnika wykształcenia mieszkańców (Czapiński 2008, s. 12). Natomiast P. Zak i S. Knack zaobserwowali na próbce 41 państw, iż wzrost ogólnego poziomu zaufania w społeczeństwie o 15pproc. skutkuje wyższą dynamiką wzrostu dochodu *per capita*, średnio o ok. 1pproc. (Knack, Zak 2001, s. 307).

Czerpanie opisanych wyżej korzyści nie byłoby jednak możliwe, gdyby nie zaufanie występujące między jednostkami i warunkujące powstanie wszelkiego rodzaju relacji.

3. Zaufanie i wiarygodność

Zasadniczo, zaufanie możemy określić je jako oczekiwania, kierowane wobec innych, powstałe na podstawie wcześniejszych doświadczeń. Jeśli dotychczasowe kontakty z daną osobą (lub organizacją) były nacechowane pozytywnie, istnieje większe

prawdopodobieństwo, że obdarzymy ją zaufaniem, co stwarza możliwość podtrzymywania relacji. Natomiast każde negatywne zajście generuje nieufność i wiedzie do ograniczenia kontaktów. Zgodne z tą logiką są również poglądy R. D. Putnama, który stwierdził, iż „zaufanie jest zasadniczym składnikiem kapitału społecznego, ponieważ napędza współpracę" (Putnam 1995, s. 258). Innymi słowy sprawia, iż kooperacja podejmowana jest dobrowolnie, daje obu stronom poczucie bezpieczeństwa i nie wymaga różnego rodzaju zabezpieczeń, czasami wystarczy tylko dane słowo.

Zaufanie możemy podzielić na 3 najczęściej rozważane w badaniach poziomy: spersonifikowane, zgeneralizowane i instytucjonalne (Nowakowski 2008, s. 215). Zaufanie spersonifikowane, powiązane z relacjami z najbliższymi, tworzone jest w dzieciństwie. W pewnym sensie jest zjawiskiem pierwotnym, gdyż powstaje w podświadomości jednostki bez możliwości jej ingerencji. Odpowiada ono za tworzenie spajającego kapitału społecznego, dając jednostkom poczucie bezpieczeństwa. Bez względu na to, z jakiego rodzaju kryzysem mamy do czynienia, siła relacji na tym poziomie sprawia, że indywidua mogą liczyć na wsparcie najbliższych, również finansowe (Nowakowski 2008, s. 216).

Postawy i przekonania ukształtowane w wieku dziecięcym, zostają później modyfikowane w ciągu całego życia tworząc zaufanie zgeneralizowane. Zawierane transakcje, kontakty z innymi i różnego rodzaju interakcje utwierdzają jednostki w tym, że warto jest zaufać innym lub wręcz przeciwnie – należy uważać, by nie zostać oszukanym. Bezpośrednio przekłada się to na dalszą chęć zawarcia współpracy z innymi podmiotami, a w dalszym etapie na jej charakter. Atmosfera nieufności może implikować wyższe koszty transakcyjne, obniżające opłacalność kooperacji, czasem podważając sens jej nawiązywania. Co więcej, ograniczone zaufanie zgeneralizowane może mieć źródło we własnym indywidualizmie pasożytniczym, który przejawia się np. w pogoni za rentą oraz negatywnych cechach jak niepunktualności, nierzetelności, oszustwie itp. które ze szkodą dla dobrze rozumianej przedsiębiorczości, stają się synonimem „zaradności" (Nowakowski 2008 s. 217; Czapiński, Panek 2005, s. 212).

W przeciwieństwie do zaufania zgeneralizowanego, instytucjonalne powstaje głównie poprzez kontakty pośrednie, czyli przez docierające do jednostki informacje na temat danej instytucji. Często kształtuje je również zaufanie spersonifikowane, bowiem postrzega się instytucje przez pryzmat konkretnych osób z nimi związanych. Niskie zaufanie instytucjonalne powoduje choćby trudności w kreowaniu działań zbiorowych

oraz wysokie koszty wdrażania reform i nowych reguł prawnych (Nowakowski 2008, s. 218), co sprawia, że założone cele gospodarcze stają się odleglejsze, zarówno z punktu widzenia finansów jak i horyzontu czasowego.

Zaufaniem darzymy jedynie osoby i instytucje wiarygodne. Termin ten również wymaga krótkiego omówienia. Odwołując się do zaufania i wiarygodności, jako zjawisk tożsamych jest błędem. Pierwsze z nich stanowi atrybut relacji między partnerami wymiany, drugie natomiast jest indywidualną cechą podmiotów (Barney, Hansen 1994, s. 176). Definicja wiarygodności zawarta jest już poniekąd w samym terminie – być wiarygodnym, to być godnym zaufania, nie wykorzystywać partnerów w procesie wymiany (Barney, Hansen 1994, s. 176). Jeśli osoba lub organizacja konsekwentnie postępuje w sposób odpowiedzialny, unika zachowań oportunistycznych , nie pozostaje to niezauważone przez otoczenie. Strategia ta wymaga zaangażowania, ale jej efekty widoczne są zwłaszcza w trudnych sytuacjach np. podczas kryzysu. W turbulentnym czasie złej koniunktury, rolę drogowskazów w rynkowych procesach decyzyjnych przejmują osoby, organizacje i instytucje wiarygodne (Wilson, Kennedy 1999, s. 181).

4. Spadek ogólnego zaufania podczas kryzysu

Kryzys, który rozpoczął się w 2007 roku generował szereg niekorzystnych zjawisk: spowolnienie rozwoju gospodarczego wielu państw świata, gwałtowne zawirowania na rynkach walut i papierów wartościowych, bankructwo licznych banków i innego rodzaju przedsiębiorstw sektora finansowego, masowe redukcje zatrudnienia (Adamczyk 2012, s. 24-26).

W 2010 roku R. D. Putnam stwierdził, że kryzys z pewnością naruszył tkankę społeczną USA w znacznym stopniu (Gertner 2010). Przeprowadzone na ten temat badania, nie są jednak tak jednoznaczne. Zestawienie kwartalnego przyrostu amerykańskiego PKB w skali rocznej ze zgeneralizowanym zaufaniem obywateli w badaniach AmericasBarometer dowiodło, że są to zmienne współzależne. Kiedy w ostatnim kwartale 2006 roku tempo wzrostu PKB wynosiło ok. 3%, 79,9% badanych zadeklarowało, że ufa „innym ludziom". Na początku 2008 roku obie wartości spadły do odpowiednio: ok. -0,8% i 67,5%. 2 lata później gospodarka Stanów Zjednoczonych miała już za sobą stosunkowo dłuższy okres poprawy koniunktury, a tempo wzrostu PKB ponownie zbliżyło się do 3%. Tendencję wzrostową odnotowano również w przypadku zaufania, jednak ten osiągnął ostatecznie poziom 68,8%, czyli daleki od

początkowego (Zizumbo-Colunga, Zechmeister, Seligson 2010, s. 1-2). Utrata zaufania nastąpiła więc znacznie szybciej, niż jego ponowna odbudowa. Pełniejszy obraz kształtowania się kapitału społecznego otrzymano po uwzględnieniu jego innych przejawów, których dynamika była zbliżona do zaufania: uczęszczanie na spotkania religijne, udział rodziców w zebraniach szkolnych oraz udział w spotkaniach lokalnej społeczności (Zizumbo-Colunga, Zechmeister, Seligson 2010, s. 2).

Podobne kształtowanie się zgeneralizowanego zaufania zaobserwowano w Europie, choć jego spadek rozpoczął się już przed kryzysem. W badaniach European Quality of Life Survey ankietowani mieszkańcy Wspólnoty Europejskiej określali stopień zaufania w stosunku do innych za pomocą dziesięciostopniowej skali, przy czym 1 oznaczało zupełny jego brak. Odpowiednio w latach 2007, 2009 i 2010, średnia wartość wskaźnika wyniosła 5,2; 4,9; 5,1. Co ciekawe, grupa państw członkowskich cieszących się najdłuższym stażemw Unii, pod koniec kryzysu, legitymizowała się zaufaniem wyższym niż na początku badanego okresu. Grupa stworzona przez pozostałe państwa, wchodziła w kryzys z niższym zaufaniem i odnotowała silniejsze jego wahania (Experiencing…, 2012, s. 12-13).

Inaczej niż zaufanie zgeneralizowane, kształtowało się w Europie zaufanie instytucjonalne wobec rządu i parlamentu, zmniejszające się konsekwentnie na przestrzeni lat 2007-2010 w 23 państwach członkowskich i w Unii Europejskiej ogółem. Warto jednak odnotować, iż dynamika spadku zmniejszała się z upływem czasu (Experiencing…, 2012,s. 13). Poza Wspólnotą można było zaobserwować ciekawy przykład Rosjan, których zaufanie do ówczesnego premiera, pozostało niezmienne względem sytuacji ekonomicznej (Ananyev, Guriev 2014, s. 20).

Rozciągając spektrum analizy poza wytyczone wyżej ramy geograficzne, warto przytoczyć próbę wyjaśnienia związku między średnim rocznym tempem wzrostu PKB a zmianą ogólnego zaufania w społeczeństwie. Pod uwagę wzięto 29 państw Europy i Azji w okresie 2006-2010. Okazało się, iż wzrost PKB większy o 1 pproc. oznaczał przeciętny wzrost zgeneralizowanego zaufania o 2,4pproc (Ananyev, Guriev 2014, s. 18). Pozytywna korelacja między zmiennymi, nie została zaobserwowana np. w przypadku Estonii, która mimo siedmioprocentowego wzrostu zaufania, odnotowała zmniejszenie PKB w badanym okresie. W odwrotnej sytuacji znalazła się Armenia z około 8% tempem przeciętnego wzrostu PKB i równoczesnym spadkiem zaufania rzędu 12% (Ananyev, Guriev 2014, s. 18).

Odchylenia od zaprezentowanej wyżej prawidłowości mogą być logicznie wyjaśnione poprzez, pominięte dotąd w części empirycznej, prawidłowości związane z kapitałem społecznym. Warto w tym przypadku posłużyć się przykładem Islandii, która poważnie odczuła ekonomiczne skutki ostatniego kryzysu. Wieloaspektowa analiza islandzkiego społeczeństwa, oparta na danych z European Value Survey, udowodniła, że kryzys gospodarczy nie był tam zjawiskiem negatywnie oddziałującym na zaufanie jak i na kapitał społeczny ogółem (Growiec, Vilhelmsdóttir, Cairns 2012, s. 9-18). Deklaracje badanych, wskazują na to, iż zarówno rodzina jak i przyjaciele, odgrywają w ich życiu ważniejszą rolę niż przed kryzysem. Oznacza to, że relacje z partnerami w grupach na najniższym poziomie kapitału społecznego, stały się silniejsze. Jeśli natomiast chodzi o zaufanie zgeneralizowane, maksimum wskaźnika w historii pomiarów zostało osiągnięte w 2010 roku, przy czymw porównaniu do 1999 roku deklarowało je o 10pproc. badanych więcej. Pozytywny trend jeśli chodzi o zmiany w obrębie kapitału społecznego, znajduje również potwierdzenie w przynależności do grup politycznych i organizacji pomocy społecznej.

Powyższa sytuacja może być wyjaśniona na dwa sposoby. Po pierwsze, kryzys mógł być dla Islandczyków bodźcem do współpracy. Pogarszająca się nagle sytuacja ekonomiczna, zmuszała do połączenia sił, by razem walczyć z nowymi problemami. Drugi scenariusz potwierdzany jest przez długi horyzont czasowy badań. Negatywne oddziaływania społeczne kryzysu okazały się zbyt słabe by naruszyć wieloletni trend akumulacji kapitału społecznego w Islandii. Proces ten jest bowiem zakorzeniony głęboko w czynnikach kulturowych i systemie wartości (Growiec, Vilhelmsdóttir, Cairns 2012, s. 9-18).

5. Wpływ kapitału społecznego na przedsiębiorstwa w okresie kryzysu

Ostatni kryzys pozwolił również na zaobserwowanie odwrotnej zależności – wpływu kapitału społecznego na sytuację gospodarczą. Jest on szczególnie wyraźny na poziomie grup, z których kluczową rolę dla gospodarki odgrywają przedsiębiorstwa. Negatywne zawirowania gospodarcze sprawiają, że interesariusze, silniej wiążą się z przedsiębiorstwami wiarygodnymi, ponieważ dają one większe poczucie bezpieczeństwa, a także ze względu na regułę wzajemności. Organizacje, które w swej działalności uwzględniały dotąd interesy innych grup społecznych, mogą liczyć na pomoc w trudnym czasie kryzysu np. na okresowo intensywniejszą pracę zatrudnionych czy też szybsze regulowanie faktur przez klientów (Lins, Servaes, Tamayo 2015, s. 6).

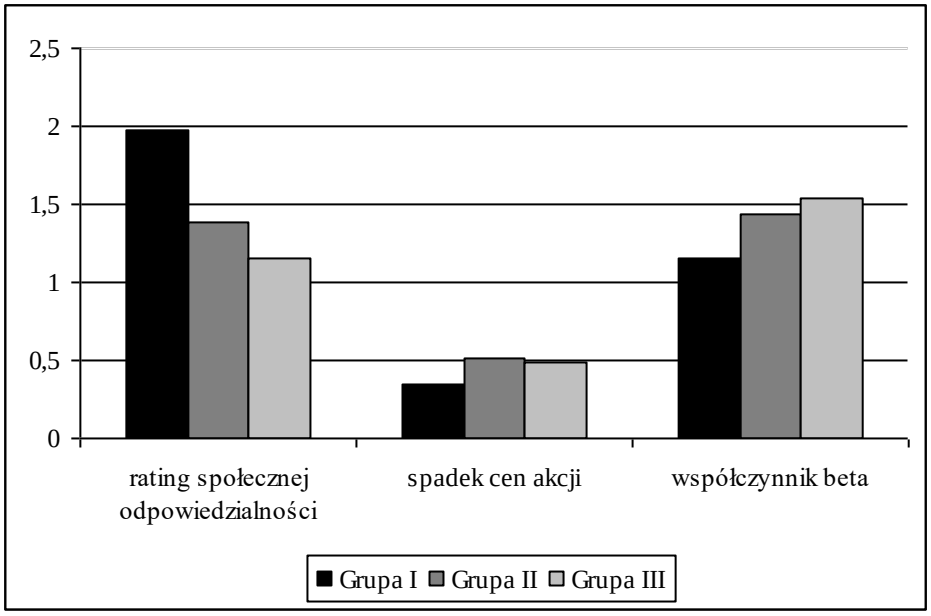
Sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw można rozpatrywać poprzez wahania cen akcji. K. V. Lins, H. Servaes i A. Tamaro zbadali notowania 1841 przedsiębiorstw w okresie od sierpnia 2008 roku do marca 2009 roku W analizowanej grupie nie uwzględniono przedsiębiorstw sektora finansowego oraz o kapitalizacji niższej niż 250 mln USD. Za miarę kapitału społecznego, a ściślej mówiąc wiarygodności, przyjęto ranking społecznej odpowiedzialności MSCI ESG Status Database. Oddaje ona bowiem ogół działań, jakie prowadzą przedsiębiorstwa z myślą o utrzymywaniu właściwych relacji z innymi podmiotami. Okazało się, że wzrost współczynnika społecznej odpowiedzialności o wartość odchylenia standardowego, skutkował wyższym zwrotem z akcji przynajmniej o 4pproc. Co ciekawe, w okresie przed jak i po kryzysie, nie zaobserwowano różnic między przedsiębiorstwami wysokiego i niskiego kapitału społecznego (Lins, Servaes, Tamayo 2015, s. 13-14, 31).

Na potrzeby niniejszego artykułu przeprowadzono podobne badania, jednak zawężono próbkę do przedsiębiorstw z jednego państwa i reprezentujących ten sam profil działalności. Pozwoliło to na odizolowanie badanej zmiennej od czynnika zewnętrznego jakim jest zróżnicowany wpływ kryzysu na różne kraje i gałęzie gospodarki. Jako źródło danych posłużyła baza GES Investment Services. Pobrano z niej informacje dotyczące 30 dużych amerykańskich spółek z sektora kopalin, paliw i gazu. Zostały one uszeregowane według ogólnego ratingu społecznej odpowiedzialności, utworzonego na podstawie kilkudziesięciu indykatorów z zakresu: ładu korporacyjnego, dbałości o środowisko oraz przestrzegania praw człowieka. Następnie, kryterium to posłużyło do podziału próbki na 3 grupy o jednakowej liczebności, kolejno o najwyższym, przeciętnym i najniższym stopniu aktywności w zakresie odpowiedzialności społecznej. Między grupą drugą i trzecią zaobserwowano stosunkowo niewielką różnicę w wysokości ratingów społecznej odpowiedzialności (18% różnicy wartości między medianami w obu grupach). Zapewne działalność na tym polu, była w przypadku wspomnianych spółek, ograniczona do niezbędnego minimum. Ratingi przypisane do najbardziej społecznie zaangażowanej grupy pierwszej, były znacznie wyższe od pozostałych (46% różnicy wartości ratingu między medianą grupy drugiej i pierwszej).

Analiza wykazała, że od sierpnia 2008 roku do marca 2009 roku, spółki notowane na New York Stock Exchange (NYSE) spadły średnio o 41,95%. Już w tym aspekcie zauważalna jest różnica między grupą pierwszą, dla której wartość ta wynosiła 34,55%, a drugą i trzecią, które odnotowały straty rzędu, odpowiednio: 50,96% oraz

48,40%. Liczby te odwzorowują wcześniejsze obserwacje. Niewielkie różnice w zaangażowaniu społecznym między grupą drugą i trzecią, przełożyły się na podobne wielkości spadku cen akcji. Spółki grupy pierwszej cechowały się wyższymi ratingami, odnotowały również znacznie korzystniejsze wyniki notowań giełdowych (Wykres 1.).

Wykres 1. Analizowane dane w okresie kryzysu



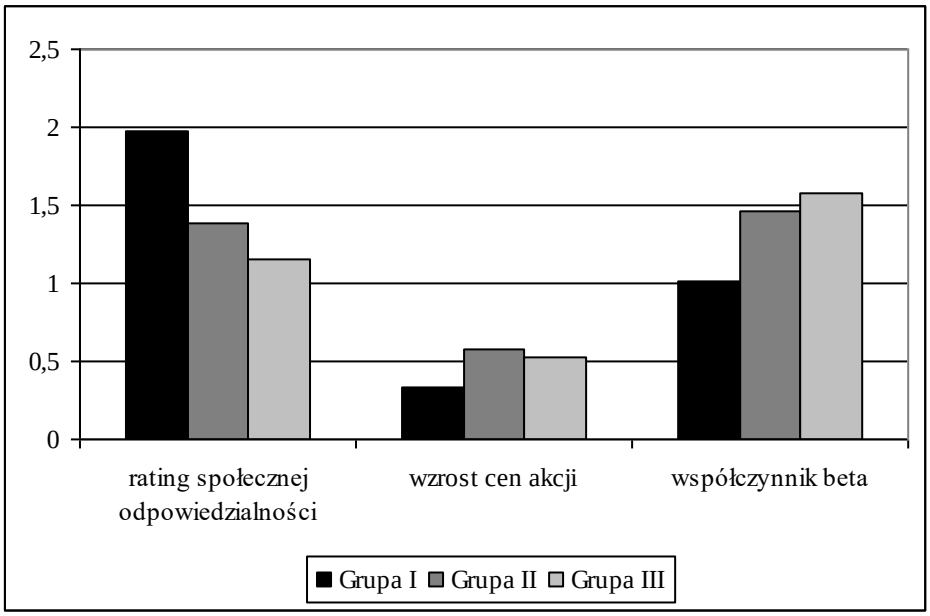
Źródło: opracowanie własne

Innym narzędziem jakim posłużono się w analizie jest współczynnik beta. Jego wartość w przypadku grupy pierwszej osiągnęła 1,16; 1,43 dla grupy drugiej oraz 1,54 dla trzeciej. Oznacza to, że inwestycje w akcje spółek grupy pierwszej były najmniej ryzykowne. Warto zauważyć również, iż spośród 30 badanych spółek, 3 osiągnęły współczynnik beta niższy od 1 – wszystkie z grupy najbardziej odpowiedzialnych przedsiębiorstw.

Podobną analizę przeprowadzono również dla równej długości okresu lepszej koniunktury od kwietnia do listopada 2009 roku. Średni wzrost cen akcji podmiotów notowanych na NYSE wyniósł w tym czasie 44,01%, a akcje spółek grup pierwszej, drugiej i trzeciej, odpowiednio o: 33,82%, 57,96%, 53,03%. Dla tego okresu, inwestycje w akcje przedsiębiorstw najbardziej odpowiedzialnych społecznie, okazały się mniej korzystne niż w akcje pozostałych spółek, natomiast poszczególne różnice między grupami okazały się podobne do zmierzonych w poprzednim przykładzie.

Obliczono również następujące współczynniki beta, zaczynając od pierwszej grupy: 1,01; 1,46 oraz 1,58. Największą różnicę względem okresu kryzysowego, odnotowano w pierwszym przypadku (Wykres 2.). Akcje spółek najbardziej odpowiedzialnych wykazały dynamikę niemal identyczną jak ogół podmiotów notowanych na NYSE, ich zakup, ponownie okazał się najmniej ryzykowny.

Wykres 2. Analizowane dane w okresie ożywienia gospodarczego



Źródło: opracowanie własne

W badanym przypadku okazało się więc, że stopień zaangażowania w relacje z interesariuszami i przywiązywanie wagi do społecznych aspektów działalności, znalazł odzwierciedlenie w wahaniach cen akcji. Inwestycje w spółki odpowiedzialne w obu okresach okazały się mniej ryzykowne, jednakże było to rozwiązanie najbardziej opłacalne jedynie w czasie kryzysu. Z jednej strony mogło to być spowodowane tym, że relacje z inwestorami są budowane w oparciu o długi horyzont czasowy, nie spekulację. Z drugiej jednak, trudno oprzeć się pokusie, by zbadać jaką rolę w tych zależnościach pełni wielkość przedsiębiorstwa. Jest to czynnik, który nie tylko wpływa na decyzje inwestorów, zwłaszcza w czasie kryzysu, ale także warunkuje możliwość prowadzenia aktywnego dialogu społecznego. Przeciętna kapitalizacja rynkowa przedsiębiorstw u progu kryzysu wynosiła dla grupy pierwszej 102mld USD, drugiej: 17mld USD, natomiast trzeciej 15mld USD. Ponownie wartość przypisana do najbardziej odpowiedzialnej grupy jest zdecydowanie wyższa od dwóch pozostałych.

Współczynnik korelacji Pearsona rzędu 0,47 również stanowi argument za tym, iż istnieje przynajmniej umiarkowana dodatnia zależność między wielkością firmy a jej działalnością w zakresie społecznej odpowiedzialności – nawet na poziomie przedsiębiorstw o wartości wielu mld USD. Co ciekawsze, okazało się jednak, iż zmiana kursu akcji podczas kryzysu, silniej koreluje z ratingiem społecznej odpowiedzialności (0,39) niż z kapitalizacją rynkową przedsiębiorstwa (0,36), choć w obu przypadkach wskaźniki nie są wysokie.

6. Podsumowanie

Przeprowadzone wyżej analizy stanowią potwierdzenie tezy głównej, o dwukierunkowym charakterze powiązań między kapitałem społecznym a kryzysem gospodarczym. Pogarszająca się sytuacja ekonomiczna w większości badanych przypadków powodowała spadek zaufania zgeneralizowanego i instytucjonalnego, jednakże zdarzały się również odstępstwa od tej reguły. Jednym z nich była Islandia, której przypadek potwierdza pierwszą tezę pomocniczą, iż kryzys społeczny nie zawsze musi oznaczać redukcję zaufania. Liczne czynniki natury społeczno-kulturowej, mogą sprawić, że przeżywane trudności wzmacniają istniejące między jednostkami i podmiotami relacje, a zaufanie stanowi narzędzie w skutecznym rozwiązywaniu nowych problemów.

Kolejnym wnioskiem z przeprowadzonych analiz jest fakt, iż bardziej wiarygodne przedsiębiorstwa – czyli te o większych zasobach kapitału społecznego, zdobytego poprzez odpowiedzialną społecznie działalność – w mniejszym stopniu odczuły negatywne skutki kryzysu. Dla badanej próbki, druga hipoteza pomocnicza, została więc potwierdzona. Przedsiębiorstwa wysokiego kapitału społecznego odnotowały niższe spadki cen akcji, a inwestycje w nie okazały się mniej ryzykowne. Pozostaje zadać sobie pytanie, jakie wskaźniki makroekonomiczne stałyby się udziałem gospodarki, w której większość przedsiębiorstw dysponowałaby wysokim kapitałem społecznym – zwłaszcza wówczas, gdy inne państwa byłyby pogrążone w kryzysie.

Okres wzrostu gospodarczego sprzyjał natomiast inwestycjom w akcje przedsiębiorstw średniego i niskiego kapitału społecznego, które odznaczały się wyższą dynamiką kursu, a także większym stopniem ryzyka.

Otrzymane wyniki stanowią obiecującą bazę dla dalszych badań. Te również musiałyby zostać oparte na próbce obejmującej ten sam kraj i sektor gospodarki, ale także na większej liczbie obserwacji i kilkuletnim horyzoncie czasowym. Poza tym,

konieczna jest modyfikacja wskaźnika kapitału społecznego, który obejmowałby więcej aspektów niż społeczną odpowiedzialność przedsiębiorstw, a przez nią charakter relacji z interesariuszami.

Literatura

1. Adamczyk M. (2012), *Współczesny kryzys finansowy*, „Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego" nr 31.
2. Akçomak S., ter Weel B. (2008), *The Impact of Social Capital on Crime: Evidence from the Netherlands*, „IZA DP" nr 3603.
3. Ananyev M., Guriev S. (2014), *Effect of Income on Trust: Evidence from the 2009 Crisis in Russia*, Centre for Economic Policy Research.
4. Barney J. B., Hansen M. H. (1994), *Trustworthiness as a Source of Competitive Advantage*, „Strategic Management Journal" Vol. 15.
5. Bourdieu P. (2001), *The Forms of Capital*, [w:] red. J. Richardson, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York.
6. Brook K. (2005), *Labour market participation: the influence of social capital*, "Labour Market Trends" nr 3.
7. Coleman J. (1986), *Social Capital in the creation of Human Capital*, "The American Journal of Sociology" nr 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure.
8. Czapiński J., Panek T. (2005), *Diagnoza Społeczna 2005*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Warszawa.
9. Czapiński J. (2008), *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny: polski paradoks*, „Zarządzanie Publiczne" nr 2(4).
10. *Experiencing the economic crisis in the EU: Changes in living standards, deprivation and trust* (2012), Eurofund, Dublin.
11. Fujiwara T., Kawachi I. (2008), *Social Capital and Health*, „American Journal of Preventive Medicine" nr 35(2).
12. Geepu Nah Tiepoh M., Reimer B. (2004), *Social capital, information flows, and income creation in rural Canada: a cross-community analysis*, „Journal of Socio-Economics" nr 33.
13. Gertner, J. (2010), *The Rise and Fall of the G.D.P. The New York Times*, nytimes.com.
14. Growiec K., Vilhelmsdóttir S., Cairns D. (2012), *Social Capital and the Financial Crisis: The Case of Iceland*, CIES e-Working Paper N.º 138/2012, Lizbona.
15. Harrison-Rexrode J., Fussell H., Hazleton V., Kennan W. R. (2006), *The Relationship Between Social Capital, Transaction Costs, and Organizational*, „Corporate Communications: An International Journal" nr 11(2).
16. Knack S., Zak P. (2001), *Trust and Growth*, „Economic Journal" nr 111(470).
17. Lins K. V., Servaes H., Tamayo A. (2015), *Social Capital, Trust, and Firm Performance during the Financial Crisis*, „ECGI Working Paper Series in Finance" nr 446/2015.
18. Narayan D., Pritchett L. (1997), *Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania*, „World Bank Policy Research Working Papers" nr 1796.
19. Nowakowski K. (2008), *Wymiary zaufania i problem zaufania negatywnego w Polsce*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" zeszyt 1.

20. Putnam R. D. (1995), *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Znak, Kraków.
21. Staniek Z. (2005), *Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego,* w: W. Pacho (red.), *Szkice ze współczesnej teorii ekonomii*, SGH, Warszawa.
22. *Types of Social Capital*, www.socialcapitalresearch.com, (10.04.2013).
23. Wilson P. N., Kennedy A. M. (1999), *Trustworthiness as an economic asset*, "International Food and Agribusiness Management Review" 2(2).
24. Zizumbo-Colunga D., Zechmeister E. J., Seligson M. A. (2010), *Social Capital and Economic Crisis in the United States*, "AmericasBarometer Insights" nr 43.

Streszczenie

Kapitał społeczny w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego

Kryzys stanowi pewnego rodzaju test dla podmiotów gospodarujących, które starają się jak najlepiej poradzić sobie z narastającymi trudnościami natury ekonomicznej. Ta nadzwyczajna sytuacja pozwala dostrzec nieodkryte dotąd powiązania między kapitałem społecznyma gospodarką. Niniejszy artykuł stanowi próbę wyjaśnienia charakteru i kierunku zależności między kapitałem społecznym a kryzysem finansowo-gospodarczym. Badania oparte były na studiach literatury oraz analizie danych finansowych i raportów udostępnionych przez spółkę oceniającą przedsiębiorstwa pod kątem społecznej odpowiedzialności biznesu. Początek artykułu stanowi przedstawienie istoty kapitału społecznego oraz korzyści, jakie można dzięki niemu osiągnąć. W drugiej części scharakteryzowano zaufanie, będące najważniejszym komponentem kapitału społecznego. Przedstawiono jego funkcje oraz rodzaje. Następnie opisano dwukierunkowy związek między kryzysem finansowo-gospodarczym a kapitałem społecznym. Po pierwsze, autor próbował odpowiedzieć na pytanie, jaki wpływ na zaufanie ma kryzys gospodarczy. Po drugie, jak budowanie trwałych relacji z interesariuszami oddziałuje na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw. Wnioski zostały przedstawione w ostatniej części artykułu.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, kryzys, zaufanie, społeczna odpowiedzialność.

Abstract

Social Capital in times of financial and economic crises

Crisis is a kind of trial for corporate entities that are trying their best to cope with the rising difficulties of an economic nature. This extraordinary situation reveals hitherto unexplored link between social capital and the economy. This article is an attempt to explain the nature and direction of the relations between social capital and the financial and economic crisis. The study was based on literature studies and the analysis of financial data and ratings provided by the company that evaluates companies for corporate social responsibility. Beginning of the article is to present the essence of social capital and the benefits that can be achieved with that. Trust, which is the most important component of social capital, was characterized in the second part. Its functions and types were presented. Then, a two-way relation between financial and economic crisis and social capital was described. Firstly, the author tried to answer the question: what impact does trust have on the economic crisis? Secondly, he talked about how to build lasting relations with stakeholders affected by the economic situation of enterprises. Proposals were presented in the last part of the article.

Keywords: social capital, crisis, trust, CSR.

dr Anna Łoś-Tomiak
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Zielonogórski

https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2015.19

Społeczeństwo obywatelskie – kryzys idei, czy recepta na kryzys?

1. Wprowadzenie

Społeczeństwo obywatelskie w Polsce opisywane jest z reguły przez pryzmat działalności sektora pozarządowego i samorządów lokalnych. O jego istnieniu stanowią wolne wybory, będące podstawą demokratycznego systemu rządów. Istnieje społeczne poparcie i przekonanie, co do zasadności takiego definiowania idei. Mimo to, termin społeczeństwo obywatelskie nie zakorzenił się w polskiej debacie publicznej wystarczająco i nie wypełnia się skutecznie właściwą treścią. Czy zatem uznać można, że „społeczeństwo obywatelskie, społeczeństwo aktywne, otwarte, demokratyczne, solidarne, wolne i odpowiedzialne zarazem, nie jest strukturą łatwą do ukształtowania, właściwie orbituje gdzieś na granicy utopii, ale jest też jedynym rozsądnym i dającym nadzieję wyjściem z dylematów funkcjonowania współczesnych społeczeństw. Tylko taki partner jest w stanie kontrolować potężne struktury władzy politycznej i ekonomicznej oraz łagodzić skutki różnorakich napięć wewnętrznych w społeczeństwie. Tylko on potrafi wyzwolić społeczne rezerwy i obywatelską energię nawet w sytuacjach – wydawałoby się – beznadziejnych kryzysów społecznych i kulturowych" (Gliński 2010, s. 3), że współdziałanie sektorów publicznego i pozarządowego, będące podstawą społecznej samoorganizacji, stanowić może receptę na kryzys, czy raczej przyczynę kryzysu idei.

Samorząd lokalny, którego kompetencje i autonomię sukcesywnie zwiększa się, stanowiąc „wyraz zdecentralizowanej administracji państwowej, czyli publicznej, w różnych dziedzinach życia społecznego" (Wykrętowicz 2010, s. 9), decyduje o istocie ustroju demokracji obywatelskiej. Jego podstawowym zadaniem jest rozwój regionu, głównie rozwój gospodarczy i takie określanie warunków działania poszczególnych lokalnych podmiotów, by ten rozwój gwarantować (Lemiszowska 2003, s. 173). Pozwoliło to na realizację, zapisanej w konstytucji, i jakże istotnej, z punktu widzenia efektywności i skuteczności realizacji społecznych potrzeb i interesów, zasady subsydiarności, która „umacnia uprawnienia obywateli i ich wspólnot" (Majchrowski,

Winczorek 1998, s. 42), co sprzyja rozwojowi państwa, przyczynia się do osiągania wzrostu gospodarczego i umożliwia rozwój społeczny. Poza administracją terenową, znajduje to odzwierciedlenie w rozwoju sektora organizacji pozarządowych, poprzez działalność którego zasadniczo definiuje się społeczeństwo obywatelskie.

2. Samorząd terytorialny, a społeczeństwo obywatelskie

Obie formy społecznego zaangażowania są równie istotne, „tworzą system obywatelskiej aktywności i odpowiedzialności na najniższym szczeblu" (Toczyński 1998, s. 17). Jednak, pomimo niewątpliwych podobieństw, różni je wiele. Struktury samorządowe muszą swoje działanie opierać na sformalizowanym systemie urzędów i urzędników, procedur i wytycznych, co utrudnia bezpośredniość działania, często właściwe rozpoznanie potrzeby, szybką i skuteczną reakcję na zaistniałą, w danych okolicznościach, sytuację. Natomiast organizacje pozarządowe, będąc blisko ludzi, działając bezpośrednio w środowisku, prawidłowo rozpoznając rynek, często dysponując właściwszymi środkami i metodami likwidacji zaistniałych problemów oraz opierając swoje funkcjonowanie na własnych decyzjach, mogą skuteczniej i szybciej dotrzeć do potrzebujących grup odbiorców i lepiej rozpoznać, a potem zlikwidować, bądź ograniczyć problem, efektywniej zabezpieczyć społeczeństwo. Dla działaczy struktur samorządowych, języczkiem uwagi jest cała społeczność lokalna, często traktowana jako źródło poparcia w prowadzonej przez nich rozgrywkach politycznych. Zaś dla uczestników organizacji pozarządowych, ważne są poszczególne jednostki i kwestie społeczne ich dotykające. Koncentrują się raczej na zaspokojeniu potrzeb jednostkowych, czy grupowych, przedkładają maksymalizację zwrotu z podejmowanych inwestycji niż poklask i uznanie, mające przynieść określone korzyści polityczne.

Różnice w zadaniach i sposobie ich realizacji nie stanowią jednak podstawy dla przyznania jednej z form społeczeństwa obywatelskiego pozycji nadrzędnej. Aktywność obywatelska, realizowana w ramach praktycznego działania w organizacjach pozarządowych, winna być równie wysoko oceniana, jak zaangażowanie w sprawowanie władzy w samorządach. Ważne, dla realizacji idei, byłoby podejmowanie przez obie formy zgodnej, opartej o stworzone regulacje prawne, stałej współpracy. Skupione w strukturach samorządowych i różnych formach obywatelskich jednostki powinny mieć świadomość wspólnego celu, jakim jest rozwój regionu,

zaspokojenie partykularnych interesów i potrzeb społeczności lokalnej, umocnienie obywatelskości, zwiększenie własnego znaczenia na arenie państwa.

Niestety, pomimo tego, że obie formy społecznego zaangażowania, odwołują się do tych samych wartości i, wydawać by się mogło, że ich wzajemne współdziałanie nie powinno napotykać na żadne trudności, rzeczywistość jednak jest czasami nieco inna. Samorządy lokalne i działające na ich terenie podmioty sektora pozarządowego charakteryzuje niekiedy stosunek niechęci, rywalizacji, nieufności. Zasadą dnia dzisiejszego jest niewystarczająca i mylnie interpretowana współpraca organizacji pozarządowych i struktur samorządowych. A przecież, społeczna akceptacja warunkuje funkcjonowanie samorządności. Bez niej, rządy władz lokalnych mogą być nieskuteczne i krótkotrwałe. Elity samorządowe winny zdać sobie sprawę z wagi elektoratu skupionego w trzecim sektorze i zmierzać do zacieśniania z nim współpracy, a poprzez to, ugruntowania własnej pozycji na arenie politycznej. Rozwój i postęp społeczny możliwe są jedynie przy udziale wszystkich środowisk, zainteresowanych budową społeczeństwa obywatelskiego. Organizacje pozarządowe winny być traktowane jako praworządny i równoprawny partner samorządów lokalnych i instytucji państwa w organizowaniu życia publicznego, w zaspokajaniu społecznych potrzeb, w kształtowaniu polityki społecznej i gospodarczej państwa nie tylko w przepisach prawa, ale również w praktyce życia publicznego.

3. Społeczeństwo obywatelskie jako trzeci sektor

Uwzględniając dwukierunkowości rozwoju społeczeństwa obywatelskiego i osadzenia idei na gruncie obywatelskiej wolności, w tym wolności wyborczej, przyjąć należy, że normy i struktury typu obywatelskiego najszerzej uwidoczniły się w tak zwanym trzecim sektorze. Stał się on areną rzeczywistej, wspólnotowej aktywności społecznej, a w organizacjach pozarządowych kształtują się właściwe postawy obywatelskie. Instytucje tworzące sektor pozarządowy, tworząc różnorodne formy organizacyjne, umożliwiają obywatelską aktywność, poprzez którą jednostki mogą wyrażać swój udział w życiu publicznym. Stanowią siłę, z którą powinni liczyć się decydenci, rząd i parlament. Skupiają „elektorat, który reprezentuje dążenia reformowania kraju i jego dalszej demokratyzacji" (Samorząd i demokracja... 2002, s. 13).

Rozwój społeczeństwa obywatelskiego jest bardziej, lub mniej utożsamiany z funkcjonowaniem trzeciego sektora. Dla zwolenników, właściwe jest założenie, że

„nie można mówić o społeczeństwie obywatelskim bez codziennego udziału obywateli w podejmowaniu decyzji i realizacji ważnych, z punktu widzenia społeczności lokalnej, przedsięwzięć". Uznanie, że organizacje pozarządowe niwelują społeczne zagrożenia, szybko i efektywnie podejmują inicjatywy, którymi nie zainteresował się sektor publiczny. Drugie podejście jest reprezentowane przez przeciwników rozwoju sektora pozarządowego i wzrostu jego roli w państwie. Charakterystyczne dla niego, jest uznanie, że „w demokratycznym społeczeństwie ustalone są zasady wyznaczania priorytetów i podejmowania decyzji w imieniu społeczeństwa". Bagatelizowane jest znaczenie organizacji pozarządowych, których działania nie są najlepiej oceniane, „organizacje pozarządowe kierują się partykularnym interesem własnej grupy i tym samym, zamiast budować, łamią ustalony porządek demokratyczny (Boczoń, Erenc, Gałęziak 1996, s. 109-110).

W realiach polskich, akceptacja dla funkcjonowania sektora pozarządowego jest duża i często traktowany jest on jako podstawowy wymiar społeczeństwa obywatelskiego. Jednak, pomimo spełnienia podstawowych warunków koniecznych do jego zaistnienia: „(1) Istnienie przestrzeni publicznej pozwalającej na swobodną samoorganizację powstających sił społecznych, (2) istnienie kanałów komunikacji, (3) istnienie wolnych rynków, na których występuje wymiana dóbr i usług wraz z ochroną własności prywatnej. Jeśli sfera publiczna nie jest dostępna dla swobodnej samoorganizacji sił społecznych, jak dzieje się to wtedy, gdy jest kontrolowana przez państwo niedemokratycznie, to niemożliwe jest wyłonienie się organizacji i stowarzyszeń autonomicznych, w stosunku do państwa, które stanowią instytucjonalny wyraz społeczeństwa obywatelskiego" (Wnuk-Lipiński 2010, s. 312), wciąż niewystarczające jest faktycznie wykazywane społeczne zaangażowanie. Wskazać można wiele zarzutów wysuwanych wobec organizacji pozarządowych (Boczoń 2006, s. 108-110). Jednym z nich jest brak profesjonalizmu, wynikający z istniejących potrzeb i braku wyspecjalizowanych podmiotów mogących im sprostać, wówczas zdarza się, że organizacje pozarządowe „przyjmują na swe barki zbyt szeroki zakres działań wpadając w pułapkę przekroczenia granicy kompetencji". Niekiedy stanowią również przykrywkę dla działalności politycznej lub gospodarczej, wykorzystują luki w rozwiązaniach prawnych. Co więcej, niekiedy charakteryzują je działania niezgodne z prawem, będące skutkiem niewiedzy, czy braku doświadczenia, ale mogące być także świadomym działaniem, nastawionym na wykorzystanie preferencji stosowanych wobec podmiotów pozarządowych. Choć patologizacja sektora nie jest zjawiskiem powszechnym, to

informacje o nadużyciach finansowych, realizowaniu partykularnych interesów pod płaszczykiem dobroczynności, czy nepotyzm, nie przysparzają mu zwolenników, ani wśród społeczeństwa, ani wśród urzędników administracji. Oponenci sektora pozarządowego akcentują ponadto, ukierunkowanie działań bardziej na pozyskiwanie grantów i projektów, a co za tym idzie silne ograniczanie zadań i beneficjentów, niż na faktyczną działalność, a także, choć w mniejszym zakresie, roszczeniowość organizacji pozarządowych, z którą - dopóki polega na upominaniu się o zaspokojenie uciążliwych społecznie potrzeb - nie ma co dyskutować, lecz kiedy skierowana jest do dysponentów publicznych, bądź prywatnych funduszy, którzy - w mniemaniu, niekiedy słabych finansowo, organizacyjnie i intelektualnie organizacji - winni wspierać ich działania tylko dlatego, że raczyły je podjąć, wywołuje wiele kontrowersji. Pomimo istnienia zarzutów wobec sektora pozarządowego, zasadność jego funkcjonowania, nie powinna być podważana. Podkreślane winny być zasługi dla rozwoju społeczności lokalnych, w systemie zaspokajania społecznych potrzeb, samostanowienia i samoorganizacji. Udział instytucji non-profit w systemie społeczno-gospodarczym w Polsce jest rosnący, choć obserwuje się ograniczoną dynamikę jego wzrostu. Stosunkowo łatwo i szybko, akceptując i wprowadzając w życie formy społeczeństwa obywatelskiego, powołuje się wiele stowarzyszeń, fundacji i organizacji społecznych, które mają być odpowiedzią na społeczne zapotrzebowanie, uzupełniać państwo w realizacji określonych społecznych zadań, również wchodzić w istniejące struktury państwowe, by zmieniać kierunek prowadzonej polityki oraz wykorzystywać je do budowy społeczeństwa obywatelskiego.

Nie można już dzisiaj wyobrazić sobie sprawnie funkcjonującego państwa bez społeczeństwa obywatelskiego – mimo słabego zinternalizowania pojęcia w debacie publicznej - a tego bez rozwiniętego sektora organizacji non-profit. To tzw. trzeci sektor wyręcza państwo w realizacji obowiązku zaspokajania ludzkich potrzeb i interesów (Gliński 2002, s. 5). Dociera tam gdzie trudno byłoby dotrzeć urzędnikom administracji państwowej. Pozwala na wypełnienie luki pomiędzy administracją publiczną, a organizacjami gospodarczymi i ludnością. Podmioty trzeciego sektora „pozwalają wkroczyć poza podstawowy i do pewnego stopnia ograniczający nas, w sensie naszej wyobraźni i naszej mądrości, tok życia. Potocznie żyjemy w rodzinie, w miejscu pracy, w sąsiedztwie. Organizacja pozarządowa pozwala wyjść poza tę rzeczywistość i zdobyć nowe doświadczenie, pozwala na samorealizację w sytuacji zbiorowej, (...) wzbogaca

i uefektywnia tę podkreśloną i fundamentalną misję człowieka, jaką jest misja pomocy" (Frysztacki 1998, s. 136).

Traktowany jest jako element ograniczający konsekwencje napięć i kryzysów, stabilizujący państwo, przez włączenie obywateli w sprawy publiczne. Przeciwdziała autorytaryzmowi i próbom zawłaszczenia państwa przez nieliczne grupy, sprzyja rządom odpowiedzialnym i przejrzystym oraz stanowi bazę rekrutacyjną dla elit politycznych. Innymi słowy, służy umacnianiu wartości demokratycznych. Istnienie sektora warunkuje prawidłowy rozwój państwa, umożliwia realizację i właściwe wykorzystanie korzyści płynących z demokracji, w dużym stopniu gwarantuje sprawność funkcjonowania lokalnych samorządów. Stanowiąc o społeczeństwie obywatelskim, jest ochroną przed samowolą interwencjonizmu państwowego, a tworząc obywatelską wspólnotę, jest źródłem siły władzy państwowej i samorządowej, gdyż „państwo jest silne wolą swoich obywateli" (Beck, Grande 2009, s. 214).

Sens istnienia oraz, nie do przecenienia, rola sektora organizacji pozarządowych opiera się na założeniu, że jednostka ma nie tylko prawo do decydowania o własnym losie i życiu, do swobodnej interpretacji swojej roli w społeczeństwie, do tworzenia takich relacji i powiązań, które będą gwarantem jej podmiotowości, ale również spoczywa na niej taki obowiązek. Obowiązek nałożony przez demokratyczny system rządów, wynikający z zasady pomocniczości, uznanej za podwalinę właściwego, efektywnego funkcjonowania społeczeństw i państw. Związane z uczestniczeniem jednostek w działalności instytucji non-profit „budowanie powiązań prywatnych między obywatelami dla wspólnej sprawy i wspólnych wartości, takich jak: przywiązanie do demokratycznych procedur, współdziałanie w skali lokalnej, budowanie kultury politycznej ludzi podobnie myślących – to wszystko skłania ludzi do wiary w działania obywatelskie, lub które nazywamy społeczeństwem obywatelskim lub cywilnym" (Toczyński 1998, s. 12). Zaangażowanie w funkcjonowanie organizacji trzeciego sektora jest oceną wystawioną ustrojowi demokratycznemu. Stanowi element poparcia dla dokonywanych wyborów. Umożliwia uniezależnienie społeczeństwa, pozwala na działania na rzecz jednostki, grupy, czy wspólnoty, będące wynikiem własnych decyzji, współgrające z państwem i strukturami samorządowymi, uzupełniające oba podmioty, lub też realizowane poza nimi. Rozwijający się trzeci sektor stanowi „emanację woli politycznej i afirmację niezależności społeczeństwa obywatelskiego" (Toczyński 1998, s. 13).

Organizacje trzeciego sektora pozwalają na samorealizację jednostek w społeczeństwie. Dostarczają im pozytywnych bodźców i motywów w prowadzonych działaniach. Dla wielu stają się miejscem realizacji własnych celów, czy ambicji poprzez świadczenie usług i pracy na rzecz potrzebujących lub dla wypełnienia funkcji społecznych względem otoczenia. Wybitne jednostki będące liderami w organizacjach pobudzają rozwój i wzmacniają siłę polskiego sektora organizacji non-profit, a poprzez to siłę polskiego społeczeństwa obywatelskiego. Dzięki ich postępowaniu oraz dzięki działalności trzeciego sektora w ogóle, zwiększa się świadomość społeczna obywateli. Rozpoznają oni co oznacza pojęcie organizacje pozarządowe oraz społeczeństwo obywatelskie i potrafią zinternalizować wartości przez nie przekazywane. Niekiedy jednak obserwuje się fakt „odpływania" liderów organizacji pozarządowych do struktur samorządowych, w których to praca, jak się przyjmuje ogólnie, bardziej nobilituje, a co niestety znacznie osłabia sektor pozarządowy. Następuje również samorozwój ruchu pozarządowego. Obserwuje się nasilenie kontaktów organizacji pomocowych z otoczeniem (Gliński 2002, s. 250).

4. Partnerstwo publiczno-społeczne

Szansę dla rozkwitu sektora organizacji działających nie dla zysku, tak zresztą jak dla wszystkich innych rynkowych lub publicznych podmiotów, stanowi z jednej strony konkurencja, z drugiej zaś kooperacja. Konkurencja jako „element selekcji i poszukiwania najtrafniejszych i najskuteczniejszych form rozwiązywania problemów i tworzenia cennych wartości" (Toczyński 1998, s. 21), w odniesieniu do podejmowanych kwestii, dotyczyć może działalności podmiotów pozarządowych, administracji terenowej oraz instytucji centralnych. Wówczas, konkurować można o obywatelską aktywność i zaufanie, co stanowić może o istnieniu określonych podmiotów na rynku. Ponadto, wymierne korzyści przynieść może konkurowanie o klientów, zadania, czy fundusze pomiędzy samymi organizacjami pozarządowymi. Ponadto, dotyczyć może wewnętrznej organizacji instytucji pozarządowych. Należy przy tym pamiętać, że konkurencja, którą uznać można za źródło niewątpliwych korzyści dla każdej, w tym osłonowej, ochronnej i zabezpieczającej działalności, może również przynieść nieoczekiwane, negatywne skutki, między innymi, przysłonić właściwy cel podejmowanych działań, nadrzędność interesu społecznego nad partykularnym. Jednak, na najniższym poziomie działań społecznych, co dotyczy funkcjonowania rodziny, powiązań sąsiedzkich i często organizacji pozarządowych,

właściwszą przyjętą formą winna być kooperacja, „chcąc myśleć o skutecznych działaniach w grupie, w kontakcie z gminą, musimy myśleć o takiej kooperacji, w której nie ma przegranych" (Toczyński 1998, s. 21).

Dalszy rozwój sektora pozarządowego, a poprzez to również społeczeństwa obywatelskiego, w dużym stopniu zależy od stworzenia partnerskich relacji pomiędzy różnymi podmiotami społecznymi, w tym pomiędzy organizacjami pozarządowymi a strukturami samorządowymi. Określić można dwa scenariusze strukturalnego włączenia podmiotów społecznych w wykonywanie zadań publicznych (Rymsza 2001, s. 48-49). Pierwszy, zwany scenariuszem etatyzacji, zakłada, że podmioty społeczne stanowić by miały kolejne ogniwo w systemie przekazywania zadań publicznych i ich finansowania „z góry na dół", przy uprzywilejowaniu względem innych podmiotów, tych posiadających status pożytku publicznego, czyli wykonujących działania z zakresu zadań publicznych. Wynikające ze scenariusza koncesjonowanie powodowałoby powstawanie sieci organizacji pożytku społecznego, które wybierałyby takie pola działań, które przystawałyby do zakresu zlecanych przez administrację publiczną zadań, przez co stałyby się podobne do agend samorządowych. Takie rozwiązanie, niewątpliwie, „ułatwiłoby „funkcjonalną prywatyzację" sfery socjalnej, ale wypaczałoby ideę rozwoju społeczeństwa obywatelskiego"(Rymsza 2001, s. 51-52). Drugi natomiast, to scenariusz komercjalizacji, zakładający równość wszystkich podmiotów społecznych i komercyjnych w dostępie do środków publicznych, co wywołać może konkurencję, a dzięki temu usprawnić proces realizacji zadań publicznych i wzrost ich jakości, może jednak również doprowadzić do zmarginalizowania innych form wspierania organizacji pozarządowych i zatrzeć granicę pomiędzy nimi, a podmiotami biznesowymi. Samorząd jest tutaj dysponentem środków publicznych, który poprzez przetarg wybiera usługodawców, a organizacje pozarządowe upodabniają się do podmiotów rynkowych, działając według zasad not for profit, co oznacza, że zaczynają poszukiwać zysku, przy założeniu, że spożytkują go na cele statutowe. Oba przedstawione scenariusze ograniczają społeczny charakter organizacji pozarządowych. Należy pomiędzy nimi poszukiwać optymalnego rozwiązania. Ustawa o działalności pożytku publicznego i wolontariacie zrównała prawa podmiotów społecznych określające możliwość partycypacji w środkach publicznych, poprzez wykonywanie publicznych zadań, wprowadziła także pojęcie organizacji pożytku publicznego i uprzywilejowała ten typ podmiotów wśród innych. O wymuszonym sytuacją i obowiązkami sektora, współdziałaniu państwa

z organizacjami pozarządowymi, świadczy rosnący udział finansowania ze środków publicznych, choć jak oceniają same organizacje pozarządowe wciąż niewystarczający, co wynika z faktu podejmowania przez trzeci sektor szeregu zadań zlecanych na zewnątrz przez administrację publiczną, zwłaszcza w takich dziedzinach jak szeroko rozumiana polityka socjalna, zdrowotna, edukacyjna czy kulturalna. Podstawą takiego działania administracji państwowej, jak również administracji samorządowej jest zasada subsydiarności, pozwalająca na najmniej kosztowne, szybkie i efektywne wykonywanie zadań, dzięki przekazywaniu tego obowiązku jak najniżej, głównie w ręce liderów lokalnych organizacji i inicjatyw społecznych, którzy jak nikt inny potrafią rozpoznać problem we własnym środowisku i trafić z pomocą tam, gdzie jest ona najbardziej potrzebna.

Współdziałanie w sferze społecznej organów samorządu terytorialnego z instytucjami trzeciego sektora nie jest w pełni spójne systemowo, nie bazuje na właściwym rozpoznaniu potrzeb i problemów oraz potencjału merytorycznego i ekonomicznego podmiotów chcących podjąć działania w danym zakresie. „Każdy podmiot działa według własnych norm i sam decyduje co jest najważniejsze dla zaspokojenia potrzeb społeczności lokalnej" (Boczoń 2010, s. 63). A należałoby precyzyjnie i wspólnie, przy wykorzystaniu informacji posiadanych przez społeczne uczestników, którzy będąc najbliżej klientów, najlepiej rozpoznają ich potrzeby, określać bieżące i długookresowe cele oraz metody i środki właściwe dla ich realizacji. W działaniach społecznych obu grup podmiotów nie występuje sprzeczność. Tak organom samorządowym, jak i organizacjom non-profit zależy na wypracowywaniu społecznego dobra, rozwoju regionu, czy też likwidacji występujących kwestii. Różny jest jednak ich sposób funkcjonowania, odmienne stosują metody pracy z odbiorcami usług i świadczeń, inną mają filozofię działania, inaczej także zarządzają instytucją i finansami. „Jedną z najbardziej charakterystycznych różnic jest to, iż organizacje obywatelskie są wrażliwe na autentyczne potrzeby i niemalże natychmiast reagują na ich pojawienie się, podejmując działania w kierunku rozwiązania problemu" (Hola, s. 195). Współpraca jednostek samorządowych i organizacji pozarządowych, winna opierać się na wypracowanych i uznanych zasadach (Guć 2010, s. 195). Partnerstwie, określonym przez równoprawne, oparte na przejrzystości współdziałanie obu stron w dążeniu do rozwoju i dobrobytu lokalnej społeczności. Otwartości, która polegać by miała na łatwym i równym dostępie do współpracy z samorządem wszystkich zainteresowanych podmiotów społecznych, spełniających jedynie określone kryteria

merytoryczne, wobec których nie są stosowane żadne inne ograniczenia. Jawności, którą interpretować należy jako klarowność procedur i zasad podejmowania współpracy oraz prawo do uczestnictwa partnerów społecznych w procesach decyzyjnych. I w końcu różnorodności form współpracy i partycypacji społecznej, nie ograniczającej się jedynie do udzielania dotacji.

5. Podsumowanie

Będąca szansą dla lokalnego rozwoju, współpraca struktur samorządowych i pozarządowych wymaga dalszej ewolucji i profesjonalizacji działań z obu stron, co przynieść może wymierne korzyści, ale może być także źródłem napięć i zagrożeń. Do zalet takiego współdziałania (Hryniewiecka 2004, s. 9) zaliczyć należy bardziej efektywną pracę i lepsze rozpoznanie potrzeb, co przełożyć się może na wzrost jakości usług i poszerzenie wachlarza możliwości. Również lepszą koordynację podejmowanych przedsięwzięć, bardziej skuteczne starania o pozyskanie środków publicznych na prowadzoną działalność, a także większą gospodarność, będącą skutkiem regulacji przez rynek klienta i rynek sponsora. Wśród szans wymienić trzeba standaryzację usług, wzmocnienie pozycji i wykorzystanie potencjału trzeciego sektora. Również wzrost zatrudnienia i dywersyfikację źródeł finansowania działań. Poza tym, aktywizowanie i organizowanie społeczności lokalnych wokół podmiotów sektora pozarządowego. Promowana współpraca przynieść może także określone niebezpieczeństwa i problemy. Organizacje non-profit, za zintensyfikowanie i formalizację kontaktów, zapłacić mogą utratą spontaniczności i ograniczeniem samodzielności działania. Sprostać muszą rosnącej biurokracji. Zagrożeniem być może nadmierna profesjonalizacja, skutkująca zmniejszeniem zainteresowania pewnymi rodzajami potrzeb, mogąca doprowadzić do klientyzmu i zatarcia naturalnych więzi społecznych. Formalizacja działań zwiększy koszt funkcjonowania sektora, co przyczynić się może do zmniejszenia efektywności jego działania.

Pozostaje mieć nadzieję, że realizowana coraz chętniej, choć wciąż w niewystarczającej skali, współpraca struktur samorządowych i podmiotów społecznych będzie zmierzać we właściwym kierunku, zapewniając rozwój idei społeczeństwa obywatelskiego, a także stanowiąc sposób na ograniczanie skutków napięć i kryzysów ekonomicznych. Działalność organizacji trzeciego sektora nie będzie spotykać się z niechęcią i obojętnością urzędników samorządowych. Zlikwidowane zostaną (Gliński 1998, s. 76) bariery ograniczające współdziałanie oraz dopracowywane

będą jasne procedury współpracy i finansowania, oparte o właściwie skonstruowane regulacje prawne. Rozwiązana zostanie kwestia identyfikacji lokalnych potrzeb społecznych oraz wyjaśnione kwestie psychologiczno-ambicjonalne i problemy świadomościowo-edukacyjne. Właściwym byłoby, gdyby podmioty sektora pozarządowego zadbały skuteczniej o standaryzację swoich działań, tak w odniesieniu do usług świadczonych na zewnątrz, w konkretnej sferze, jak i tych, które regulują wewnętrzną organizację sektora. Zewnętrzne procedury powinny być wynikiem doświadczeń wszystkich, działających w danej sferze, w określonym czasie i miejscu, podmiotów. Natomiast wewnętrzne regulacje sektora pozwoliłyby na klarowne określenie kto kim jest w trzecim sektorze oraz pomogłyby w budowie reprezentacji sektora pozarządowego, charakteryzującego się wspólnym interesem i wiarygodnością. Proces tworzenia tożsamości i reprezentacji sektora wymaga wysokiej kultury i czasu oraz musi mieć autentyczny oddolny charakter, by uniknąć manipulacji.

Literatura

1. Beck U., Grande E. (2009), *Europa Kosmopolityczna. Społeczeństwo i polityka w drugiej nowoczesności*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa.
2. Boczoń J., Erenc J., Gałęziak J. (1996), *Nowe relacje pomiędzy sektorem publicznym a organizacjami pozarządowymi*, w: B. Synaka, M. Ruzica (red.), *Sektor pozarządowy w zmieniającym się społeczeństwie*. *Dialog polsko-amerykański*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk-Indianapolis.
3. Boczoń J. (1996), *Możliwości współpracy sektora pozarządowego z sektorem publicznym*, w: M. Załuska, J. Boczoń (red.), *Organizacje pozarządowe w społeczeństwie obywatelskim*, Interart, Warszawa.
4. Boczoń J. (2010), *Organizacje pozarządowe a standaryzacja usług społecznych*, w: M. Warowicki, Z. Woźniak (red.), *Aktywność obywatelska w rozwoju społeczności lokalnej. Od komunikacji do współpracy*, MUNICIPIUM, Warszawa.
5. Boczoń J. (2001), *Współpraca samorządów lokalnych z organizacjami pozarządowymi w województwie pomorskim*, w: J. Szymańczak, A. Chodura (red.), *Lokalna polityka społeczna*. Konferencje i seminaria 3(42)01, Biuletyn Biura Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu, Warszawa.
6. Frysztacki K. (1998), *Państwo – społeczeństwo: współpraca i „konfrontacja”*, w: G. Skąpska (red.), *Opiekuńczość czy solidarność? Obywatelskie formy współpracy z władzami lokalnymi oraz pomocy społecznej*, Wyd. Międzynarodowe Centrum Rozwoju Demokracji Fundacja, Kraków.
7. Gliński P. (2002), *Podstawowe słabości – niektóre sukcesy trzeciego sektora*, w: P. Gliński, B. Lewenstein, A. Siciński (red.), *Samoorganizacja społeczeństwa polskiego: trzeci sektor*, IFiS PAN, Warszawa.
8. Gliński P. (2010), *Style działań organizacji pozarządowych w Polsce. Grupy interesu czy pożytku publicznego?*, Kraków.
9. Gliński P. (1998), *Współpraca organizacji pozarządowych z innymi sektorami*, w: G. Skąpska, *Opiekuńczość czy solidarność*, Kraków.

10. Guć M. (2010), *Współpraca samorządu z organizacjami pozarządowymi jako szansa rozwoju społeczności lokalnej*, w: M. Warowicki, Z. Woźniak (red.), *Aktywność obywatelska w rozwoju społeczności lokalnej. Od komunikacji do współpracy*, MUNICIPIUM, Warszawa.
11. Hryniewiecka A. (2004), *Formalizacja działań organizacji społecznych*, „Polityka Społeczna" nr 2.
12. Lemiszowska A. (2003), *Społeczna misja samorządu zawodowego*, w: M. Kwiatkowski (red.), *Wartości i interesy a społeczeństwo obywatelskie*, Rocznik Lubuski, t. XXIX, cz.1.
13. Rymsza M. (2001), *Rola organizacji pozarządowych w realizacji zadań lokalnej polityki społecznej samorządu*, w: J. Szymańczak, A. Chodyra (red.), *Lokalna polityka społeczna*. Konferencje i seminaria 3(42)01, Biuletyn Biura Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu, Warszawa.
14. Rymsza M. (2001), *Współdziałanie samorządu terytorialnego z organizacjami pozarządowymi*, w: *Decentralizacja funkcji społecznych państwa*, Dział Wydawniczy Kancelarii Senatu, Warszawa.
15. *Samorząd i demokracja lokalna – osiągnięcia, zagrożenia, dylematy* (z konferencji Fundacji Rozwoju Demokracji Lokalnej) (2002), „Samorząd Terytorialny", nr 5/137.
16. Toczyski W. (1998), *Rola organizacji pozarządowych w odrodzeniu społeczeństwa obywatelskiego,* w: M. Załuska (red.), *Organizacje pozarządowe w społeczeństwie obywatelskim,* Katowice.
17. Wnuk-Lipiński E. (2010), *Społeczeństwo obywatelskie a demokratyzacja*, w: R.J. Daltona, H.D. Klingemanna (red.), *Zachowania polityczne*, t. 2, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
18. Wykrętowicz S. (2010), *Samorząd jako wyraz demokracji obywatelskiej*, w: S. Wykrętowicz (red.), *Samorząd w Polsce. Istota, formy, zadania*, Poznań.

Streszczenie

Społeczeństwo obywatelskie – kryzys idei, czy recepta na kryzys?

W dobie kryzysu ekonomicznego i napięć o charakterze społecznym, kulturowym, czy ideowym, społeczeństwo obywatelskie wydaje się stanowić podstawową wartość, stanowiącą o rozwoju zarówno demokracji, jak i regionów. Bazujące na rosnącej świadomości społecznej oraz identyfikowane z działalnością organizacji pozarządowych i samorządu, umożliwia samorealizację i zaspokajanie społecznych potrzeb. Praktyka współdziałania sektorów jest jednak różna, nie zawsze oparta na partnerstwie stron, co obniżać może ocenę idei społeczeństwa obywatelskiego i mieć wpływ na jej internalizację, a także wpływać na efektywność niwelowania skutków kryzysów.

Słowa kluczowe: społeczeństwo obywatelskie, samorząd, organizacje pozarządowe, współpraca międzysektorowa, kryzys.

Abstract

Civil society - the crisis of ideas, or a recipe for crisis?

In this time of economic crisis and tensions of asocial, cultural, or ideological, civil society seems to be a core value, which make the development of both democracy and regions. Based on the growing awareness social and identified with the activities of the organization NGOs and local government, allows self-realization and satisfying social needs. However the practice of cooperation is different, not always based on a partnership of partes, which can reduce the assessment the idea of civil society and

affect its internalization and also influence the efficiency of eliminating the effects of crises.
Keywords: civil society, local authorities, organizations non-governmental, cooperation across sector, crisis.

dr inż. Mariola Michałowska
dr Dariusz Stankiewicz
dr hab. inż. Wiesław Danielak
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Zielonogórski

https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2015.20

Zarządzanie sytuacją kryzysową w przedsiębiorstwie

1. Wstęp

Kryzys, jako nieplanowany proces obejmujący ciąg zdarzeń przebiegających w określonym czasie, zakłóca równowagę dynamiczną przedsiębiorstwa z otoczeniem oraz jego egzystencję. Powoduje, iż przedsiębiorca czy menedżer staje przed koniecznością podejmowania trudnych i ryzykownych decyzji odnoszących się do sfery finansowej (groźba ewentualnej utraty majątku zaangażowanego w firmie i wytworzonego w niej), osobistej, a w szczególności zaangażowania się w realizację marzeń, celów czy projektów, które w warunkach kryzysu kończą się niepowodzeniem, powodując utratę pewności siebie, stres czy pogorszenie relacji z otoczeniem (utrata zaufania czy wiarygodności) (Gaweł 2007, s. 54).

„Kryzys można rozumieć jako stan, który zagraża przetrwaniu firmy, realizacji jej celów, ogranicza czas dostępny na podjęcie działań zaradczych i zaskakuje decydentów swoim pojawieniem się, stawiając w ten sposób warunki silnej presji (Slatter, Lovett 2001, s. 45). Ponadto zjawiska kryzysowe stwarzają specyficzną sytuację zagrożenia, chaosu i czasowego deficytu, jak również zobojętnienia i bierności (Skalik 2006, s. 45).

Z kryzysem ściśle powiązana jest sytuacja kryzysowa, która w odróżnieniu od kryzysu dotyczy stanu, który jest wynikiem kształtowania się pewnych niekorzystnych zjawisk w czasie, który nie rodzi bezpośredniego zagrożenia egzystencji organizacji, ale oznacza niezadowalającą ocenę jej działalności z punktu widzenia zmian zachodzących w otoczeniu i/lub w stosunku do stanów (ocen) wzorcowych (Zakrzewska-Bielawska 2008, s. 68). Kryzys jest, zatem punktem kulminacyjnym sytuacji kryzysowej.

Zazwyczaj menedżerowie i przedsiębiorcy wychodzą z założenia, że poważne kryzysy zdarzają się niezwykle rzadko i nie wymagają szczególnych procedur a na kryzys należy reagować wówczas, gdy się pojawi (Mitroff, Pearson 1998, s. 45). W tym kontekście rodzi się pytanie czy menedżerowie i przedsiębiorcy są wstanie sprostać wyzwaniom, jakie niesie za sobą zarządzanie kryzysowe, którego istota dotyczy

zarządzania przedsiębiorstwem pod presją, rozwiązywania napiętych sytuacji. Ponadto czy są w stanie przygotować się i podjąć działania mające na celu zapobieganie, przeciwdziałanie i reagowanie w razie wystąpienia zakłóceń stabilności przedsiębiorstwa oraz przywrócenie normalnego stanu jego funkcjonowania (Nowak 2007, s. 43).

Z uwagi na fakt, iż „każda sytuacja kryzysowa jest inna, dlatego też każda powinna być traktowana indywidualnie. Nie ma gotowych recept, ale przez analizę sytuacji kryzysowych, symulacje oraz doświadczenia wynikające z przebytych kryzysów, można nabyć umiejętności pozwalające skutecznie identyfikować symptomy kryzysu oraz podejmować efektywne działania zarządcze podczas sytuacji kryzysowej" (Kaczmarek-Śliwńska 2015, s. 16).

Źródeł sytuacji kryzysowej poszukiwać możemy we wnętrzu przedsiębiorstwa (czynniki endogeniczne) oraz w jego otoczeniu zarówno bliskim jak i dalszym (czynniki egzogeniczne). Współczesne kryzysy mają swoje źródła również w uwarunkowaniach makroekonomicznych jak i globalnych, na które przedsiębiorstwo nie ma bezpośredniego wpływu a które, gdy wystąpią wpływają na działalność przedsiębiorstwa. Zatem istotne wydaje się pytanie: na co przedsiębiorstwo ma wpływ, a na jakie czynniki nie ma wpływu?

Celem opracowania jest ukazanie złożonej problematyki zarządzania sytuacją kryzysową w przedsiębiorstwie, przy uwzględnieniu faktu, iż sytuacja kryzysowa jest nieodłącznym elementem działania każdego przedsiębiorstwa. Realizacji wskazanego celu sprzyjać będzie poszukiwanie odpowiedzi na pytania: czy sytuacją kryzysową można w ogóle zarządzać, zwłaszcza w warunkach chaosu i niepewności? Ponadto czy jest możliwe by kadry kierownicze były w stanie zarządzać sytuacją kryzysową, zwłaszcza, że trudno jest przewidzieć możliwe zagrożenia a jeszcze trudniej się do nich przygotować? Do poszukiwania odpowiedzi na pytania wykorzystana została metoda analizy krytycznej literatury.

2. Rozpoznawanie sytuacji kryzysowej

Rozpoznawanie sytuacji kryzysowej rozpoczyna się od zidentyfikowania źródeł kryzysu (wewnętrznych i zewnętrznych), a następnie symptomów kryzysu charakteryzujących się przekroczeniem subiektywnego poziomu ryzyka (Gryz, Kitler 2007, s. 23) (Rysunek 1.). Czynnikami wywołującymi kryzys są konkretne zdarzenia zakłócające realizację zadań.

Rysunek 1. Rozpoznawanie sytuacji kryzysowej

Źródło: Opracowano na podstawie: (Nogalski, Macinkiewicz 2004, s. 21).

Pierwsze sygnały o sytuacji kryzysowej mogą zostać dostrzeżone w przypadku odpowiednich działań w sferze kontroli i monitoringu zadań i procesów oraz właściwego podejścia do zarządzania przedsiębiorstwem. Symptomami (objawami) kryzysu są zarówno aspekty finansowe (spadek zyskowności, wzrost zadłużenia, utrata płynności, trudności w finansowaniu bieżącej i rozwojowej działalności), jak i poza finansowe (nieracjonalność w zachowaniu pracowników, konflikty wewnątrz organizacyjne, lęk, opór przed zmianami, kryzys środków i metod działania, napięcie, walka o władzę, podważanie autorytetu kierownictwa). Należy również mieć na uwadze różnorodność sytuacji kryzysowych, które można podzielić w zależności od przyjętego kryterium (Ciekanowski, Stachowiak 2011, s. 57): według tempa i czasu trwania kryzysu (nagły i przewlekły), według miejsca, przyczyny kryzysu (wewnętrzny i zewnętrzny), według skutków kryzysów (destrukcyjny i twórczy), według przyczyn kryzysów (rzeczywisty i wirtualny).

3. Wewnętrzne i zewnętrzne przyczyny kryzysu

Przyczyn kryzysu poszukiwać należy zarówno wewnątrz przedsiębiorstwa (czynniki endogeniczne), jak i jego otoczeniu (czynniki egzogeniczne).

Uogólniając można wskazać, że wszelkie negatywne zjawiska dla przedsiębiorstwa, bez względu na obszar, którego dotyczą mogą stanowić pewną przyczynę. I tak na przykład, przyczynami kryzysu w sferze zarządzania

przedsiębiorstwem mogą być (Nogalski, Macinkiewicz 2004, s. 23): niejasna polityka przedsiębiorstwa, błędne lub nieostre cele firmy, braki w organizacji zarządzania, trwałe trzymanie się wypróbowanych recept na sukces, duża fluktuacja kadry kierowniczej, zły styl zarządzania. W ujęciu A. Zakrzewskiej–Bielawskiej przyczyn kryzysów wewnątrz organizacyjnych poszukiwać należy w: strategii przedsiębiorstwa, w odniesieniu do pracowników, sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, rozwiązań w sferze struktur organizacyjnych oraz stosowanej technice (Zakrzewska–Bielawska 2008, s. 70) (Tabela 1.).

Tabela 1. Przyczyny wewnętrzne kryzysu

Przyczyny wewnętrzne	
Strategia	• niejasna polityka przedsiębiorstwa, • błędne lub nieostre cele firmy, • twarde trzymanie się wypróbowanych recept na sukces, • brak zrozumienia dla misji organizacji, • błędnie przyjęte kompetencje przedsiębiorstwa, • niedostosowanie strategii: rozwoju, funkcjonalnych, instrumentalnych do warunków wewnętrznych i zewnętrznych funkcjonowania firmy, • nieumiejętność unowocześniania i dopasowywania.
Pracownicy	• duża fluktuacja kadry kierowniczej, • zły (fałszywy) styl zarządzania, • błędne ocenianie możliwości pracowników, • niezdecydowanie w zarządzaniu i podejmowaniu decyzji, • zbyt późna zmiana wiekowa w organizacji, • brak identyfikacji zatrudnionych z przedsiębiorstwem, co ogranicza ich aktywność, przedsiębiorczość i siłę motywacyjnego oddziaływania bodźców, • konflikty wewnątrzorganizacyjne.
Finanse	• błędy w budżetowaniu, • wysokie koszty, • błędne inwestycje wskutek niewystarczającego planowania (wielkie inwestycje, fuzje, przejęcia), • słabe zarządzanie kapitałem obrotowym, • skala działalności przekraczająca możliwości finansowe, • niedostateczny controlling.
Struktura organizacyjna	• braki w organizacji zarządzania, • błędne rozwiązania organizacyjne, niedopasowane do strategii, • konserwatywne metody organizacji, • brak, bądź niespójne działania międzyfunkcjonalne, • zły przepływ informacji.
Technika	• niska jakość bazy materialno-produkcyjnej, • przestarzała technologia, • techniczne błędy produktów, • awarie ciągów technologicznych, • niewykorzystane moce produkcyjne, • braki w automatyzacji produkcji.

Źródło: (Zakrzewska-Bielawska 2008, s. 70).

Przyczyn kryzysu poszukiwać należy również w zmiennym i złożonym otoczeniu determinującym warunki funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Najważniejsze zewnętrzne czynniki kryzysogenne w podziale otoczenia na makro i mikro prześledzić możemy na podstawie opracowania A. Zakrzewskiej–Bielawskiej (2008, s. 69) (Tabela 2.).

Tabela 2. Przyczyny zewnętrzne kryzysu

Przyczyny zewnętrzne	
Makrootoczenie	**Mikrootoczenie (otoczenie konkurencyjne)**
• niskie tempo wzrostu gospodarczego kraju, regionu, rejonu, • zmiana polityki ekonomicznej wobec przedsiębiorstw w zakresie: polityki celnej, antytrustowej, koncesyjnej, • liberalizacja i deregulacja rynku, • restrykcyjna polityka fiskalna, • wysokie stopy procentowe, • spadek poziomu dochodów ludności, • poziom bezrobocia, • większa skłonność do oszczędzania niż konsumowania dochodów, • zmiany w modelu konsumpcji, • zmiany w zakresie popytu i podaży, • szybkie tempo zmian technologicznych, powodujące skracanie cyklu życia produktów i konieczność kosztownych wdrożeń, • restrykcyjny kodeks pracy, • zmiany w regulacjach prawnych, • czynniki losowe.	• niekorzystne zmiany w kondycji partnerów przedsiębiorstw, • zatory płatnicze, • kłopoty z instytucjami państwowymi (np. Urzędem Skarbowym), • spadek popytu na produkty firmy lub zmiany w jego strukturze, • starzenie się rynku (sektora), • natężenie walki konkurencyjnej w sektorze, • wysoka presja konkurencji potencjalnej – nasilony napływ kapitału do branży, • zwiększenie siły oddziaływania dostawców, • zwiększenie siły oddziaływania producentów, • substytutów, • niekorzystne zmiany cen towarów.

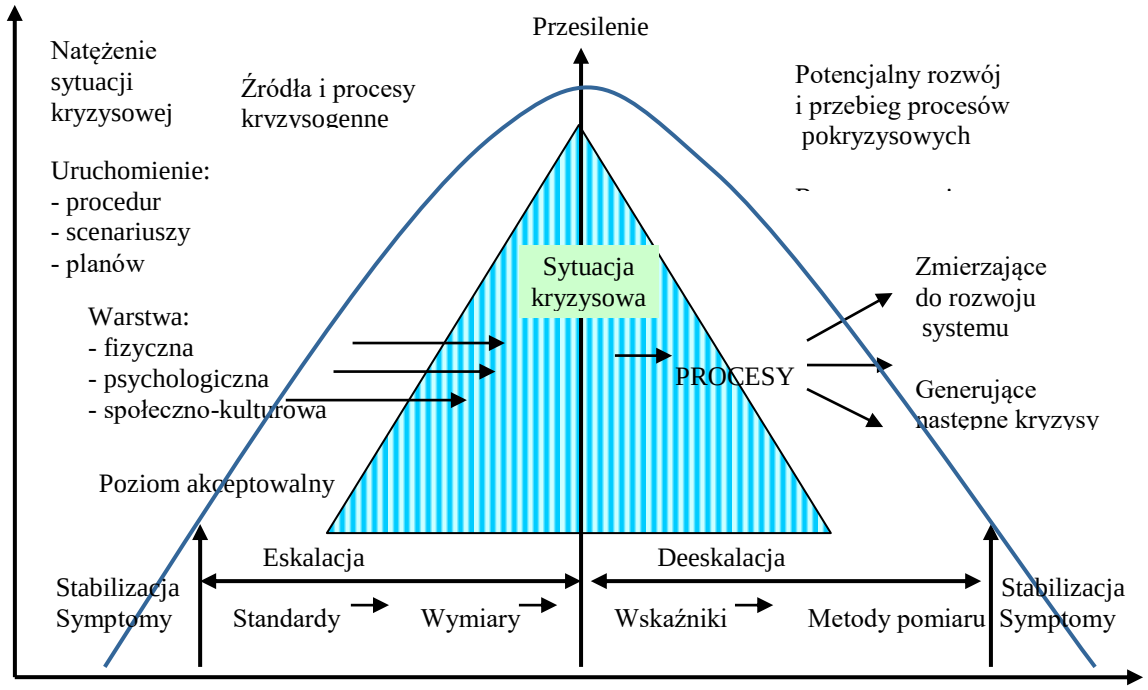
Źródło: (Zakrzewska-Bielawska 2008, s. 69).

4. Przebieg sytuacji kryzysowej

Identyfikacji kryzysu możemy dokonać na podstawie opisu faz cyklu przebiegu sytuacji kryzowej, obejmującej: pojawienie się kryzysu, jego rozwój a następnie zanik (Rysunek 2.). Fazy cyklu kryzysowego obejmują (Ziarko, Walas-Trębacz 2010, s. 79):

1) symptomy kryzysu (oznaki, przejawy kryzysu),
2) eskalację kończąca się przesileniem,
3) deeskalację, kończącą kryzys w momencie osiągnięcia nowego poziomu stabilizacji.

Rysunek 2. Model przebiegu sytuacji kryzysowej



Źródło: Opracowano na podstawie: (Ziarko, Walas-Trębacz 2010, s. 81).

J. Ziarko i J. Walas-Trębacz opisali przebieg sytuacji kryzysowej, począwszy od stabilizacji poprzez eskalację, przesilenie i deeskalację. Zwiastunami informującymi o pojawiającym się zagrożeniu są symptomy (oznaki, przejawy kryzysu). Na tym poziomie zazwyczaj standardowe procedury reagowania wystarczają do opanowania sytuacji. Poprzez monitorowanie sytuacji można na bieżąco kontrolować jej rozwój i podejmować działania by nie dopuścić do przekroczenia standardów (Ziarko, Walas-Trębacz 2010, s. 80-83).

Jeżeli krzywa kryzysu przekracza poziom standardu, czyli granice zdarzeń dopuszczalnych lub akceptowalnych to oznacza to sytuację kryzysową.

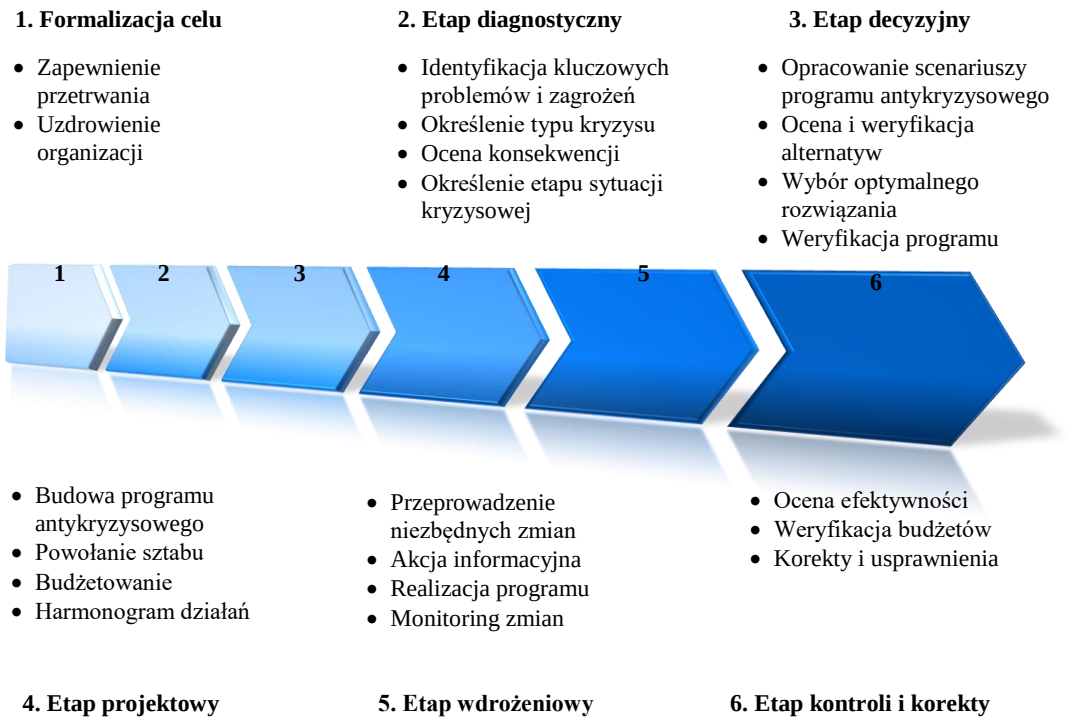
W momencie pojawienia się pierwszych symptomów sytuacji kryzysowej powinno poszukiwać się możliwych rozwiązań, w sytuacji, gdy działania takie nie zostaną podjęte już na tym etapie może dojść do rozwoju sytuacji kryzysowej. W obszarze konfrontacji następuje rozwój sytuacji kryzysowej. W fazie eskalacji zagrożenia pojawia się konieczność walki z przyczynami, z czynnikami rażącymi (atakującymi) i skutkami zagrożenia. W fazie deeskalacji kryzysu najbardziej istotnymi działaniami są wypracowanie i organizacja procesu redukcji skutków zagrożenia.

5. Proces zarządzania kryzysowego

Z uwagi na fakt, iż współczesne przedsiębiorstwa narażone są na różnego rodzaju sytuacje kryzysowe, dlatego istotnego znaczenia nabiera umiejętność zarządzania sytuacją kryzysową. Przedsiębiorstwa, które są bardziej świadome znaczenia sytuacji kryzysowej i ewentualnych jej skutków zazwyczaj podejmują szereg działań w ramach szeroko pojętego procesu zarządzania kryzysowego.

Zarządzanie kryzysowe jest procesem mającym na celu zapobieganie sytuacjom kryzysowym, ich eskalacji, redukować wpływ kryzysu na zasoby i wartości, podejmować kontrolę nad przebiegiem kryzysu, minimalizować straty, przywracać stan stabilizacji (Zelek 2003, s. 199). A Zelek w procesie zarządzania sytuacją kryzysową wyodrębnia sześć etapów (Zelek 2003, s. 199) (Rysunek 3.).

Rysunek 3. Proces zarządzania sytuacją kryzysową



Źródło: Opracowano na podstawie: (Zelek 2003, s. 199).

Wskazane etapy porządkują działania i pozwalają na dostosowanie się do różnych potencjalnych sytuacji kryzysowych mających miejsce w odniesieniu do przedsiębiorstw czy organizacji funkcjonujących w różnych branżach. W. Skomra wyodrębnia w procesie zarządzania kryzysowego etap stabilizacji i realizacji. Okres

stabilizacji obejmuje cykl działań mających miejsce przed wystąpieniem sytuacji kryzysowej, czyli fazy zapobiegania i przygotowania. A w chwili wystąpienia kryzysu następuje faza reagowania, natomiast po kryzysie faza odbudowy (Skomra 2010, s. 35). Zadania realizowane w poszczególnych fazach obejmują w szczególności (Skomra 2010, s. 35):

1) W fazie zapobiegania realizowane są zadania, których celem jest eliminacja lub redukcja możliwości wystąpienia zagrożeń i ich skutków. Działania te polegają na analizie zagrożeń, prognozowaniu, planowaniu strategicznym. Do identyfikacji potencjalnych sytuacji kryzysowych, które mogą być zagrożeniem dla przedsiębiorstwa, posłużyć może (Kaczmarek-Śliwńska 2015, s. 100):
   a) analiza SWOT, czyli identyfikacja silnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń ze względu na możliwość wystąpienia sytuacji kryzysowej,
   b) analiza typów sytuacji kryzysowej, które potencjalnie mogą stanowić zagrożenie dla przedsiębiorstwa.
2) W fazie przygotowania ma miejsce prognoza skutków potencjalnych zagrożeń oraz gromadzenie maksymalnej ilości sił i środków niezbędnych w czasie zaistnienia kryzysu. Działania realizowane na tym etapie obejmują przede wszystkim opracowanie planów zarządzania kryzysowego, planów operacyjnych, organizację centrów zarządzania kryzysowego, systemów łączności, ostrzegania i alarmowania, tworzenie baz danych, jak i szkolenia. Szczegółowe działania to (Kaczmarek-Śliwńska 2015, s. 100): ustalenie listy typów sytuacji kryzysowych, opracowanie ogólnych wytycznych i procedur zarządczych – uniwersalnych dla wszystkich sytuacji kryzysowych, przygotowanie scenariuszy sytuacji kryzysowych jak i przeprowadzenie szkoleń zarówno dla osób wchodzących w skład sztabów kryzysowych (symulacje kryzysów, treningi medialne) oraz dla pozostałych osób odnośnie ogólnych zasad zachowania się w sytuacji kryzysowej.
3) W fazie reagowania podejmowane są działania polegające na uruchomieniu sił ratowniczych (w tym powołanie sztabu kryzowego), procedur, przygotowanych planów, systemu ostrzegania, alarmowania oraz ochrony ludności. Celem tej fazy jest opanowanie źródeł kryzysu, ograniczenie zniszczeń i pomoc poszkodowanym. Ponadto zabezpieczenie bieżącej działalności przedsiębiorstwa i minimalizacja ewentualnych strat.
4) W fazie odbudowy: działania, których celem jest odtwarzanie infrastruktury, przywrócenie jej pierwotnego charakteru oraz jej umocnienie. Na tym etapie ma

miejsce szacowanie szkód, pomoc ludności, uzupełnianie zapasów, opracowanie wniosków z działań. Celem odbudowy jest przywrócenie podstawowych funkcji przedsiębiorstwa i likwidacja pierwotnych skutków zagrożeń. W ramach działań pokryzysowych następuje analiza każdego etapu sytuacji kryzysowej – omówienie słabych punktów, symptomów sytuacji kryzysowej, ocena podjętych działań w ramach zarządzania kryzowego oraz analiza działań, pod kątem ich kolejnego wykorzystania, a w szczególności opracowanie wniosków na przyszłość (Kaczmarek-Śliwńska 2015, s. 100-101).

W ujęciu szczegółowym proces zarządzania sytuacją kryzysową obejmuje sześć etapów (Zelek 2003, s. 199), począwszy od formalizacji celu, poprzez diagnozę, decydowanie, projektowanie aż do wdrożenia oraz kontroli i korekty (Rysunek 3.).

6. Redefiniowanie strategii w warunkach kryzysu

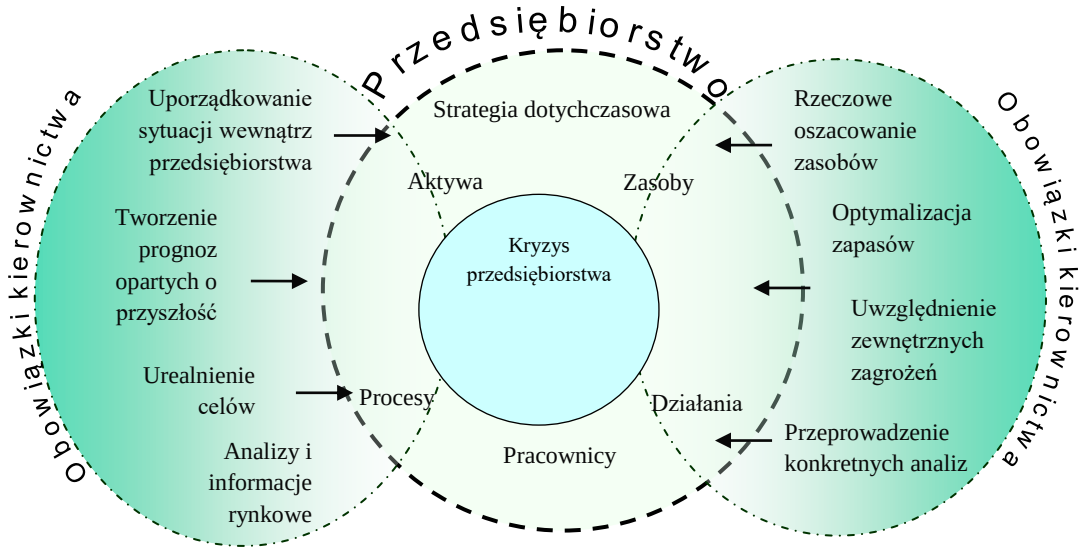
Do głównych zadań kadry zarządzającej w warunkach kryzysu należy nie tylko wykorzystanie systemu wczesnego ostrzegania i szybkiego reagowania oraz przygotowanie programu działania antykryzysowego, ale również redefiniowanie strategii.

Działania menedżerów w warunkach redefiniowania strategii powinny zmierzać do wyjaśnienia założeń strategii antykryzysowej, nowych celów przedsiębiorstwa, wizji i misji, i ich upowszechnienia wśród pracowników (Rysunek 4.).

W ujęciu B. Nogalskiego i H. Macinkiewicza obowiązkiem kierownictwa w ramach redefiniowania strategii w warunkach kryzysu jest (Nogalski, Marcinkiewicz 2004, s. 84-85):

- uporządkowanie sytuacji wewnątrz przedsiębiorstwa,
- tworzenie prognoz opartych o przyszłość,
- urealnienie celów,
- analizy i informacje rynkowe,
- rzeczowe oszacowanie zasobów,
- optymalizacja zapasów,
- uwzględnienie zewnętrznych zagrożeń,
- przeprowadzenie konkretnych analiz.

Rysunek 4. Redefiniowanie strategii w warunkach kryzysu



Źródło: Opracowano na podstawie: (Nogalski, Macinkiewicz 2004, s. 84-85).

W literaturze przedmiotu można odnaleźć różne propozycje i warianty strategii wyjścia z kryzysu (Walecka, Zakrzewska-Bielawska 2008, s. 58):

- strategie: podporządkowania, wycofywania się, inwestowania i konsolidacji, ze względu na przyczyny kryzysu (związane z zarządzaniem firmą i zakresem, rodzajem prowadzonej działalności) oraz charakter działań antykryzysowych (reaktywne - likwidowanie skutków przeszłości i proaktywne – antycypowanie przyszłości), (Wawrzyniak 1999, s. 69),
- strategie naprawcze w zależności od źródła kryzysu, tj.: stabilizacja kryzysu, przywództwo, wsparcie grup interesu, skupienie się na kwestiach strategicznych, zmiany organizacyjne, reorganizacja kluczowych procesów oraz restrukturyzacja finansowa (Slatter, Lovett 2001, s. 67),
- strategie antykryzysowe obejmujące: dywersyfikację, alianse strategiczne, fuzje i joint venture oraz skuteczne zarządzanie (Gierszewska 2002, s. 18-36),
- podstawowe strategie antykryzysowe, a mianowicie: strategia sanacyjna, likwidacyjna, wzrostu i upadłości (Zelek 2003, s. 148-150).

Wydaje się, że najważniejszym czynnikiem powodzenia jest umiejętność dopasowania określonej strategii antykryzysowej do przyczyn wywołujących kryzys,

jego objawów i stopnia nasilenia. Ze względu na to, że każdy kryzys jest niepowtarzalny, nie ma dobrych recept na kryzys (Suszyński 1999, s. 134-189).

Punktem odniesienia przy redefiniowaniu strategii w warunkach kryzysu są cztery możliwe strategie będące połączeniem dwóch zmiennych, tj.: zakresu zarządzania kryzysowego (głęboki lub powierzchowny) i podejścia do kryzysu (postawa bierna lub aktywna), (Alas, Gao i Vanhala 2010, s. 22), (Tabela 3.).

Tabela 3. Strategie zarządzania kryzysowego

Zakres zarządzania kryzysowego	Głęboki	**Strategia 2:** aktywnego przeciwdziałania	**Strategia 1:** głębokich zmian
	Powierzchowny	**Strategia 4:** minimalizacji niepożądanych skutków	**Strategia 3:** proaktywna minimalnych zmian
		Bierna	Aktywna
		Postawa	

Źródło: (Alas, Gao i Vanhala 2010, s. 22).

Alternatywne strategie zarządzania kryzysowego wskazują zarówno na aktywność menedżerów w obszarze radzenia sobie z kryzysem jak i na zakres podejmowanych działań w sytuacji kryzysowej. Stanowią podstawę do dokonywania zmian i wdrożenia koncepcji zarządzania zmianą w ramach nowej strategii zarządzania kryzysowego.

7. Zakończenie

W warunkach ciągłych zmian rynkowych, oddziaływań procesu globalizacji każde przedsiębiorstwo narażone jest na sytuacje kryzysowe. Źródła i przyczyny zjawisk kryzysowych mogą pochodzić z wnętrza przedsiębiorstwa jak i z jego otoczenia.

Kryzys w różnym stopniu oddziałuje na przedsiębiorstwo. Część przedsiębiorstw kryzys dotyka bezpośrednio, powodując uciążliwe konsekwencje, na innych ma wpływ pośredni, a nieliczni nie odczuwają jego wpływu. Kryzys powoduje, że przedsiębiorstwa bardziej zdają sobie sprawę z problemu niepewności, nieprzewidywalności i niestabilności koniunktury (Orłowski i in. 2010, s. 28). Przy czym wielkość i potencjał przedsiębiorstwa nie gwarantuje ochrony przed kryzysem.

Z uwagi na fakt, iż każdy kryzys jest zazwyczaj niepowtarzalny ze względu na jego przyczyny i przebieg w odniesieniu do konkretnego przedsiębiorstwa, dlatego też trudno jest dysponować gotowymi rozwiązaniami. Dlatego każde przedsiębiorstwo musi znaleźć sposób na wyjście z kryzysu. Pomimo istniejących trudności menedżerowie przedsiębiorstw podejmują działania w obszarze zarządzania sytuacją kryzysową. I jak pokazują przykłady z praktyki jedni odnoszą sukces inni porażkę.

Odpowiadając na pytanie postawione we wstępnie niniejszego opracowania: czy sytuacją kryzysową można w ogóle zarządzać, zwłaszcza w warunkach chaosu i niepewności? Ponadto czy jest możliwe by kadry kierownicze były w stanie zarządzać sytuacją kryzysową, zwłaszcza, że trudno jest przewidzieć możliwe zagrożenia a jeszcze trudniej się do nich przygotować?

Z pewnością odpowiedz będzie twierdząca w odniesieniu do tych przedsiębiorstw, które są bardziej świadome znaczenia sytuacji kryzysowej i ewentualnych jej skutków i które podejmują szereg działań w ramach szeroko pojętego procesu zarządzania kryzysowego.

Natomiast w odniesieniu do przedsiębiorstw nie przejawiających zbyt dużej aktywności czy nie radzących sobie z sytuacją kryzysową w odniesieniu do tych przedsiębiorstw niewłaściwe zarządzanie sytuacją kryzysową niesie za sobą negatywne skutki.

„Duże firmy i korporacje posiadają wypracowane modele analizowania sygnałów zbliżającego się kryzysu oraz procedury określające zasady postępowania w warunkach kryzysu. Mikroprzedsiębiorstwa nie mają wystarczającej wiedzy oraz menedżerów, którzy są w stanie dostrzec zbliżający się kryzys oraz sformułować zalecenia zapobiegające jego rozwojowi" (Janczewska 2013, s. 112).

Jak wynika z badań PARP „ponad dwie trzecie firm w sektorze MSP nie ma zdefiniowanych procedur określających sposób postępowania w sytuacjach kryzysowych (relatywnie lepiej przygotowane są jedynie firmy średniej wielkości i firmy eksportowe). Jest to zjawisko niepokojące, ponieważ oznacza, że polscy przedsiębiorcy mają bardzo ograniczone możliwości zarządzania ryzykiem" (Orłowski i in. 2010, s. 17).

Nieodzownym staje się zatem zarządzanie sytuacją kryzysową poprzez podejmowanie konkretnych działań, pozwalających na uniknięcie kryzysu, a w sytuacji jego wystąpienia redukcję jego negatywnych konsekwencji.

W procesie zarządzania sytuacją kryzową kluczowa rola przypada kadrom kierowniczym, od których wymaga się sprawnego i profesjonalnego podejmowania decyzji w celu przeciwdziałania sytuacjom kryzysowym oraz konieczności koncentracji wysiłków na wybranych priorytetach w celu przezwyciężenia i wyjścia z kryzysu oraz uniknięcia konsekwencji wystąpienie negatywnych zjawisk kryzysowych (Krzakiewicz 2005, s. 22). Jednak w praktyce pokonanie złożonych utrudnień i rozwiązanie najważniejszych problemów może znacznie przekraczać możliwości przedsiębiorstwa. Oznaczać to może konieczność uzyskania pomocy od specjalistów z zewnątrz.

Efektywne zarządzanie sytuacją kryzysową wymaga zaangażowania specjalistów z różnych dziedzin, dostępu do wiedzy, kompetencji i zasobów istniejących wewnątrz przedsiębiorstwa jak i w jego otoczeniu. A następnie skoordynowania zadań i procesów w czasie i przestrzeni.

„Ważną kwestią jest identyfikowanie sytuacji problemowych, co umożliwia uniknięcie zaskoczenia, jakim może być nagła sytuacja kryzysowa. Oznacza to potrzebę prowadzenia ciągłej analizy sytuacji problemowych. Stwarza ona możliwość przewidzenia rozwoju sytuacji" (Ciekanowski, Stachowiak, 2011, s. 57).

Przejawy zagrożenia kryzysem mogą mieć charakter (Janczewska 2013, s. 114):

- wymierny, wskaźnikowy – w tej kategorii można wyraźnie określić trend np. spadku sprzedaży czy utraty klientów,
- niewymierny, opisowy, intuicyjny – oparty na przypuszczeniach czy obserwacjach przejawów występujących w innych firmach.

„O ile pierwsza grupa jest stosunkowo łatwa do identyfikacji przez monitorowanie i kontrolowanie danych charakteryzujących bieżącą działalność przedsiębiorstwa, o tyle druga grupa przejawów może być trudna do wyodrębnienia spośród nadmiaru informacji napływających zarówno z otoczenia przedsiębiorstwa, jak i z jego wnętrza" (Janczewska 2013, s. 114). Mając powyższe na uwadze niezbędne jest reagowanie kryzysowe. Jak słusznie zauważa J. Bagiński celem reagowania kryzysowego jest (Bagiński 2008, s. 84):

- monitorowanie i szacowanie prawdopodobieństwa wystąpienia sytuacji kryzysowej,
- rozpoznawanie źródeł sytuacji kryzysowej,
- określanie kierunków rozwoju tej sytuacji,
- przygotowanie, odpowiednio do rozwoju sytuacji kryzysowej, niezbędnych do użycia sił i środków oraz warunków ich wykorzystania,

- koordynacja działań sił między służbami, strażami, agencjami i inspekcjami oraz podmiotami gospodarczymi biorącymi udział w operacji kryzysowej,
- realizacja zadań w czasie wykonywania akcji kryzysowej i kontroli ich wykonania.

W sytuacji kryzysowej należy otwarcie i jasno zdefiniować zaistniały problem oraz umożliwić współdziałanie wszystkich pracowników na różnych szczeblach zarządzania. Zdecydowanie większe problemy w sytuacjach kryzysowych dotykają te przedsiębiorstwa, które nie podejmują działań na wypadek ewentualnych sytuacji kryzysowych oraz nie opracowują żadnych scenariuszy działania również tych firm, które w momencie pojawienia się pierwszych symptomów kryzysu odsuwają je od siebie.

W ujęciu Z. Ciekanowskiego, Z. Stachowiaka „trwałe rozwiązywanie sytuacji problemowych wymaga opanowania zarządzania sytuacjami problemowymi. Sprowadza się ona do wyszukiwani sytuacji rodzących konflikty, analizie tych sytuacji, ocenie ich potencjalnego wpływu na działalność organizacji, planowanie związanych z tym działań i sposobów odpowiedzi w celu osiągnięcia założonych celów" (Ciekanowski, Stachowiak 2011, s. 57).

Pogłębiająca się sytuacja kryzysowa może skutkować wyprzedażą zasobów przedsiębiorstwa czy w sytuacji dużego zadłużenia jego likwidacją.

Należy zauważyć, że zaistnienie kryzysu w organizacji najczęściej identyfikowane jest właśnie przez jego symptomy. Jednakże postrzeganie kryzysu tylko przez pryzmat objawów i nie sięganie do źródeł (przyczyn) skutkuje często małą skutecznością działań antykryzysowych. Zdaniem B. Nogalskiego i H. Macinkiewicza (2004, s. 97) niewłaściwa reakcja kadry zarządzającej na sytuację kryzysową, wyrażająca się w podejmowaniu błędnych decyzji jeszcze bardziej osłabia przedsiębiorstwo i potęguje eskalację kryzysu. Tymczasem kryzys można wykorzystać do odnowienia przedsiębiorstwa, poprawy jego konkurencyjności oraz, jako okazję do rozwoju. Istnieją, bowiem pewne prawidłowości w zarządzaniu umożliwiające pokonanie kryzysu. Wśród nich najczęściej wymienia się (Gierszewska 2002, s. 36-38):

- demonstrowanie woli i roli kierownictwa przedsiębiorstwa we wprowadzaniu zmian,
- jasne i precyzyjne wytyczne dla menedżerów wszystkich szczebli zarządzania, obejmujące m. in. określenie odpowiedzialności, efektów i harmonogramu zmian, decentralizację zarządzania,

- wypracowanie celów w dziedzinie planowania budżetu obejmującego całą organizację, a nie tylko jej części,
- wypracowanie zasad współpracy pomiędzy zespołem wdrażającym, a zarządem,
- monitoring zmian, polegający na porównywaniu osiąganych efektów z planowanymi,
- pomoc doradczą dla menedżerów, wyrażającą się w stałych konsultacjach dla ludzi bezpośrednio wdrażających zmiany, pobudzającą kreatywność i innowacyjność,
- aktywizację działu personalnego w procesie działań antykryzysowych, stawianie na profesjonalizm i wykorzystanie istniejących możliwości na zewnątrz organizacji, zatrzymanie w firmie najlepszych kadr,
- włączenie do procesu przygotowywania zmian organów przedstawicielskich załogi,
- otwartą komunikację i rzetelną informację o wprowadzanych zmianach zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz przedsiębiorstwa.

Z przeprowadzonych rozważań nasuwa się wniosek, iż w zarządzaniu sytuacją kryzysową niezbędne są określone procedury postępowania, rozpoznanie przyczyn kryzysu oraz potencjalnych skutków. Ponadto zapewnienie szybkiej reakcji neutralizującej negatywne skutki destrukcyjnego zjawiska (Skalik 2004, s. 213). Ponadto właściwy podział ról, zadań i kompetencji pozwala na efektywne działanie w sytuacjach kryzysowych.

Literatura

1. Alas R., Gao J., Vanhala S. (2010), *The crisis management in Chinese and Estonian organizations,* Chinese Management Studies, Vol. 4, No. 1.
2. Bagiński J. (2008), *Nowe zarządzanie kryzysowe w praktyce*, Wydawnictwo Forum, Poznań.
3. Ciekanowski Z., Stachowiak Z. (2011), *Podejmowanie decyzji w sytuacjach kryzysowych*, Studia i Materiały, nr 1, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
4. Flatter S., Lovett D., (2001), *Restrukturyzacja firmy. Zarządzanie przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, WIG-Press, Warszawa.
5. Gaweł A. (2007), *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości,* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
6. Gierszewska G. (2002), *Strategie kryzysowe w warunkach globalizacji*, w: B. Kozyra, A. Zelek (red.), *Praktyka zarządzania kryzysem w przedsiębiorstwie,* Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin.
7. Gryz J., Kitler W. (2007), *System reagowania kryzysowego,* Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
8. Janczewska D. (2013), *Zachowania organizacyjne mikroprzedsiębiorstw w warunkach kryzysu*, „Przedsiębiorczość-Edukacja" nr 9.
9. Kaczmarek-Śliwńska M. (2015), *Public relations w zarządzaniu sytuacjami kryzysowymi organizacji. Sztuka komunikowania się*, Difin, Warszawa.

10. Krzakiewicz K. (2005), *Corporate crisis management,* „Management" Vol. 9, No. 1, Uniwersytet Zielonogórski, Zielona Góra.
11. Mitroff I.I, Pearson C.M. (1998), *Zarządzanie sytuacją kryzysową, czyli jak ochronić firmę przed najgorszym*, Buziness Press, Warszawa.
12. Nogalski B., Macinkiewicz H. (2004), *Zarządzanie antykryzysowe przedsiębiorstwem. Pokonać kryzys i wygrać,* Difin, Warszawa.
13. Nowak E. (2007), *Zarządzanie logistyczne w sytuacjach kryzysowych*, Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej, Warszawa.
14. Orłowski W., Pasternak R., Flaht K., Szubert D. (2010), *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, PARP, Warszawa, http://www.pi.gov.pl/PARPFiles/file/doc/20100517_Raport_procesy_inwestycyjne.pdf
15. Skalik J., (2006), *Problem dynamiki zmian w zarządzaniu współczesnymi organizacjami*, w: J. Skalik (red.), *Zmiana warunkiem sukcesu. Dynamika zmian w organizacji – ewolucja czy rewolucja*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
16. Skalik J. (2004), *Struktura organizacyjna w systemie zarządzania kryzysowego*, w: J. Stankiewicz (red.), *Organizacja w warunkach nasilającej się konkurencji,* Uniwersytet Zielonogórski, Zielona Góra.
17. Skomra W. (2010), *Zarządzanie kryzysowe*, PRESSCOM, Wrocław.
18. Slatter S., Lovett D. (2001), *Restrukturyzacja firmy. Zarządzanie przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, WIG-Press, Warszawa.
19. Suszyński C. (1999), *Restrukturyzacja przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
20. Walecka A., Zakrzewska-Bielawska A. (2009), *Strategie antykryzysowe i modele zarządzania przedsiębiorstwem w kryzysie*, w: *Przedsiębiorstwo w warunkach kryzysu*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego 3/2 Sopot.
21. Wawrzyniak B. (1999), *Odnawianie przedsiębiorstwa. Na spotkanie XXI wieku*, Poltext, Warszawa.
22. Zakrzewska–Bielawska A. (2008), *Zarządzanie w kryzysie*, w: I. Staniec J. Zawiła–Niedźwiecki (red.), *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa.
23. Zelek A. (2003), *Zarządzanie kryzysem w przedsiębiorstwie. Perspektywa strategiczna,* Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemyśle „Orgmasz", Warszawa.
24. Zelek A. (2002), *Źródła i objawy kryzysów przedsiębiorstw – raport z badań,* w: B. Kozyra, A. Zelek (red.), *Praktyka zarządzania kryzysem w przedsiębiorstwie,* Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin.
25. Ziarko J., Walas-Trębacz J. (2010), *Podstawy zarządzania kryzysowego, Cz. 1*, Kraków.

Streszczenie

Zarządzanie sytuacją kryzysową w przedsiębiorstwie

W opracowaniu ukazano złożoną problematykę zarządzania sytuacją kryzysową w przedsiębiorstwie. Poszukiwano odpowiedzi na pytania: czy sytuacją kryzysową można w ogóle zarządzać, zwłaszcza w warunkach chaosu i niepewności? Ponadto czy jest możliwe by kadry kierownicze były w stanie zarządzać sytuacją kryzysową, zwłaszcza, że trudno jest przewidzieć możliwe zagrożenia a jeszcze trudniej się do nich przygotować? W opracowaniu omówiono zagadnienia związane z rozpoznawaniem

sytuacji kryzysowej, przyczynami kryzysu oraz jego przebiegiem. Wskazano na istotę zarządzania kryzysowego i redefiniowanie strategii w warunkach kryzysu.
Słowa kluczowe: sytuacja kryzysowa, kryzys, zarządzanie kryzysowe.

Summary

Crisis management in the enterprise

The study shown the problems of crisis management company. Sought answers to questions: whether the crisis situation in general, you can manage, especially in conditions of chaos and uncertainty? Furthermore, is it possible that managers are able to manage the crisis, especially since it is difficult to predict the possible risks and even harder to prepare for them? This paper discusses issues related to the recognition of crisis, the causes of the crisis and its course. Pointed out the essence of crisis management and redefining strategies in crisis conditions.
Keywords: crisis situation, crisis, crisis management.

dr Joanna Wyrwa
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Zielonogórski

https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2015.21

Restrukturyzacja organizacyjna jako sposób przeciwdziałania kryzysowi w przedsiębiorstwie

1. Wstęp

Kryzys gospodarczy, który dotknął współczesne przedsiębiorstwa stanowi nowe wyzwanie dla procesów restrukturyzacyjnych. Jest zjawiskiem ujawniającym i akcelerującym jakościową przemianę dotychczasowego systemu gospodarowania (Suszyński 2009, s. 109-116). Przedsiębiorstwa znajdują się pod bardzo silną presją zmian, których źródłem jest rosnąca złożoność i zmienność ich makro i mikrootoczenia. Niedostrzeganie potrzeby dokonywania odpowiednio głębokich zmian, a także niezdolność do szybkiego i skutecznego rozwiązywania problemów, które pojawiają się w związku ze strukturalnym i strategicznym niedostosowaniem przedsiębiorstw do warunków zewnętrznych, są źródłem kryzysów zagrażających trwaniu i efektywnemu funkcjonowaniu organizacji. Sposobem na przeprowadzenie znaczących zmian w przedsiębiorstwach, w tym poprawę ich sytuacji ekonomicznej, jest restrukturyzacja, która stanowi nieodłączny element przekształceń polskiej gospodarki.

Proces restrukturyzacji ma kluczowy charakter z punktu widzenia osiągnięcia wysokiej efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw w gospodarce i tym samym uzyskania wysokiego poziomu wzrostu gospodarczego (Mozalewski 2010, s. 215). Wybór trafnego zakresu restrukturyzacji ma decydujące znaczenie nie tylko dla egzystencji przedsiębiorstwa, ale również dla jego rozwoju w przyszłości. Odpowiednio wdrożone postępowanie naprawcze zwiększa prawdopodobieństwo odwrócenia niekorzystnych tendencji w przedsiębiorstwie oraz tworzy podstawy do jego rozwoju.

Przedmiotem artykułu jest eksplikacja procesu restrukturyzacji przedsiębiorstw. Jego celem jest określenie istoty i specyfiki restrukturyzacji organizacyjnej w oparciu o analizę zmian zachodzących w wybranym przedsiębiorstwie. Analiza jest wynikiem prac badawczych prowadzonych w 2014 roku w ramach projektu pn. „Biznes w nauce,

nauka w biznesie – rozwój pracowników firm i jednostek naukowych w województwie lubuskim”[14].

2. Pojęcie i klasyfikacja procesów restrukturyzacyjnych

Pojęcie restrukturyzacji jest różnorodnie interpretowane i ujmowane w literaturze przedmiotu (Nalepka 2003, s. 76; Dowżycki, Sobolewski, Tłuchowski 2004, s. 22; Garstka 2006, s. 18-19; Rachwał 2006, s. 98-99; Borowiecki, Jaki 2007, s. 9-11; Wójcik 2010, s. 41; Walecka 2010, s. 234; Kałowski 2012, s. 42). Wspólnym mianownikiem jest ujęcie restrukturyzacji jako procesu dokonywania zmian w przedsiębiorstwie, które mogą mieć różną siłę, zasięg i kierunek. A. Nalepka (1999, s. 15) wskazuje dwie zasadnicze kategorie zmian, występujących w procesie zapewniania równowagi przedsiębiorstwa:

- zmiany adaptacyjne i innowacyjne;
- zmiany stopniowe (normalne) i radykalne.

Istotą zmiany adaptacyjnej jest fakt wprowadzenia jej na skutek wcześniejszych zmian w otoczeniu przedsiębiorstwa w celu dostosowania się do zewnętrznych warunków funkcjonowania. Natomiast zmiany innowacyjne wprowadzane w przedsiębiorstwie wyprzedzają zmiany w otoczeniu.

Zmiany stopniowe są stałym zjawiskiem w funkcjonowaniu wszystkich przedsiębiorstw. Wśród zmian stopniowych wyróżnia się (Nalepka 1999, s. 16):

- dostrajanie, polegające na poszukiwaniu lepszego sposobu realizacji misji i celów przedsiębiorstwa, nawet wtedy, gdy strategie, struktura, zasoby ludzkie i procesy są wzajemnie zgodne;
- stopniowe dostosowanie, które traktowane jest jako odpowiedź kierownictwa przedsiębiorstwa na wycinkowe zmiany, jakie zaszły w jego otoczeniu.

Zmiany stopniowe bardzo rzadko zapewniają niezakłócony rozwój przedsiębiorstwa w długim okresie czasu. Ze względu na wzrost złożoności otoczenia i tempa jego zmian stopniowe dostosowywanie przedsiębiorstwa do otoczenia często nie wystarcza w długim okresie czasu i zakres braku równowagi może istotnie się powiększać, doprowadzając do sytuacji kryzysowej. Kryzys przedsiębiorstwa stanowi, z jednej strony zagrożenie dla jego istnienia, z drugiej – daje szansę przebudowy, a więc

[14] Projekt realizowany był w ramach Priorytetu VIII Regionalne kadry gospodarki, Działania 8.2 Transfer wiedzy, Podziałania 8.2.1 Wsparcie dla współpracy sfery nauki i przedsiębiorstw Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013.

przeprowadzenia gruntownych zmian ilościowych i jakościowych w procesach i strukturach zrządzania.

W literaturze przedmiotu (Kałowski 2012, s. 42) pojęcie restrukturyzacji przedsiębiorstwa charakteryzuje się w szerokim ujęciu jako długookresowy plan działań, obejmujący swym zakresem każdy element systemu w przedsiębiorstwie, oraz w węższym ujęciu, ograniczającym się do restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstwa w krótkim okresie. Szerokie ujęcie definicji restrukturyzacji wskazuje na schemat postępowania w określonych sferach funkcjonowania przedsiębiorstwa: cele, funkcje i procesy, organizacje, zasoby, własności, zmierzające do utrzymania i/lub polepszenia pozycji konkurencyjnej (w długim lub krótkim horyzoncie planowania) przedsiębiorstwa w okresie poprzedzającym zmiany w otoczeniu wewnętrznym, bliższym lub dalszym. Natomiast węższe rozumienie koncentruje się na ilościowej analizie zmian aktywów i pasywów przedsiębiorstwa w okresie bilansowym.

A. Nalepka (1999, s. 20-21) przyjmuje, że restrukturyzacja przedsiębiorstwa jest „istotną zmianą strategii przedsiębiorstwa oraz uwarunkowaną tym systemową przebudową organizacji i zasad funkcjonowania przedsiębiorstwa, które mają mu zapewnić przewagę konkurencyjną na rynku, przede wszystkim jego rozwój w długim okresie czasu. Restrukturyzacja to proces:

- tworzenia nowej strategii przedsiębiorstwa,
- przebudowy dotychczasowych lub budowy nowych struktur przedsiębiorstwa i zasad jego funkcjonowania,
- dostosowywania liczby i kompetencji pracowników do tej nowej strategii przedsiębiorstwa,
- wdrażania i utrwalania nowego systemu funkcjonowania przedsiębiorstwa, zapewniającego realizację jego strategii."

Najbardziej ogólną definicję restrukturyzacji sformułowali J. L. Bicksler i A. H. Chen (za: Hurry 1993, s. 69), przyjmując, że jest ona strategią wzrostu wartości przedsiębiorstwa. Podobnej interpretacji dokonał S. C. Myers (za: Hurry 1993, s. 70), twierdząc, że jest to strategiczny proces, który prowadzi do maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa.

W ujęciu H. Singha (1993, s. 147) restrukturyzacja jest gwałtowną zmianą w aktywach przedsiębiorstwa, strukturze kapitałowej lub organizacyjnej na skutek wielu różnych operacji, które prowadzą do sprzedaży części przedsiębiorstwa lub uruchomienia nowych działalności, zmiany struktury kapitałowej przez powiększenie

zadłużenia, zmiany struktury własnościowej czy zmiany wewnętrznej organizacji przedsiębiorstwa.

S. Lachiewicz i A. Zakrzewska-Bielawska (2005, s. 16) definiują restrukturyzację jako proces zmian wyzwalany przez krytyczne dla rozwoju przedsiębiorstwa sygnały wewnętrzne i płynące z otoczenia, mający na celu stworzenie przedsiębiorstwa konkurencyjnego. Przedmiotem tego procesu jest dostosowanie organizacyjne, produkcyjne, ekonomiczne, i techniczne oraz zmiana statusu prawnego i właścicielskiego przedsiębiorstwa. Restrukturyzacja jest sumą przedsięwzięć zmierzających do zmian w ramach struktury składników (dziedzin) i metod funkcjonowania przedsiębiorstwa, prowadzących do jego odnowienia i poprawy efektywności działania oraz możliwości rozwojowych.

Cechą wspólną zaprezentowanych definicji jest to, że restrukturyzacja jest zmianą, przy czym zmiana ta ma charakter radykalny, obejmuje istotne obszary aktywności gospodarczej.

Podstawowym celem działań restrukturyzacyjnych jest poprawa wyników ekonomicznych przedsiębiorstwa (Turek, Jonek-Kowalska 2011, s. 766). Cel ten osiągany jest poprzez poprawę racjonalności i efektywności gospodarowania zasobami. W wyniku jego realizacji struktura przedsiębiorstwa ma zyskać cechy nowoczesności, elastyczności, innowacyjności i adaptacyjności (Nalepka 1999, s. 22; Borowiecki, Jaki 2007, s. 11).

Zasadniczymi celami kierunkowymi restrukturyzacji są (Suszyński 1999, s. 129):

- zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa i jego produktów przez zbudowanie przewagi konkurencyjnej w odniesieniu do wybranych elementów jego funkcjonowania;
- poprawa wyników gospodarczych, zwłaszcza do ograniczenia kosztów i wypracowania zysku na poziomie pozwalającym na rozwój przedsiębiorstwa;
- zwiększenie wartości rynkowej przedsiębiorstwa, poszerzając krąg potencjalnych inwestorów zainteresowanych udziałem w jego dalszym rozwoju.

Procesy restrukturyzacyjne klasyfikuje się jako mające charakter przedmiotowy lub podmiotowy (za: Mozalewski 2010, s. 215-216). Kryterium tej klasyfikacji stanowi kierunek głównych zmian, dokonywanych w ramach zestawu prowadzonych działań restrukturyzacyjnych (Kałowski 2012, s. 43). Przez restrukturyzację przedmiotową należy rozumieć wprowadzenie w przedsiębiorstwie zmian, związanych z poprawą funkcjonowania jego sfery techniczno-technologicznej, dotyczy ona zmian:

majątkowych, zatrudnienia, finansowych, technicznych, technologicznych, produktowych (Garstka 2006, s. 19). Jak słusznie zauważają S. Lachiewicz i A. Zakrzewska-Bielawska (2005, s. 29), restrukturyzacja przedmiotowa umożliwia przedsiębiorstwu unowocześnienie asortymentu, zwiększając tym samym jego konkurencyjność. Natomiast restrukturyzacja o charakterze podmiotowym ma na celu zmiany systemowe wprowadzone w obszarze prawno-organizacyjnym oraz finansowo-ekonomicznym. Dotyczy zmian: własnościowych, prawno-organizacyjnych, systemu zarządzania, systemów decyzyjnych oraz kulturowych (Garstka 2006, s. 19). A. Kałowski (2012, s. 43) podkreśla, że restrukturyzacja podmiotowa „koncentruje się na zmianach w strukturze właścicielskiej podmiotu, wspierając osiągnięcie zaplanowanych przez przedsiębiorstwo celów obecnych i przyszłych".

Ze względu na kryterium etapu transformacji można wyróżnić restrukturyzację naprawczą i rozwojową (Suszyński 1999, s. 130-132; Bitkowska, Wójcik 2010, s. 49). Restrukturyzacja naprawcza jest skutkiem trwającego w dłuższym okresie kryzysu i złej sytuacji przedsiębiorstwa. Celem jej przeprowadzenia jest eliminacja niekorzystnych tendencji o charakterze ekonomicznym, w tym płynności finansowej. Do najistotniejszych właściwości restrukturyzacji naprawczej, mających na celu wyeliminowanie ryzyka likwidacji przedsiębiorstwa, należą:

- selektywnie prowadzone działania restrukturyzacyjne obejmujące wyłącznie wybrane obszary działalności przedsiębiorstwa – dotyczą okresu od 1 do 2 lat;
- poprawa wyniku finansowego poprzez wykorzystanie rezerw prostych w przedsiębiorstwie;
- koncentracja na utrzymaniu dotychczasowej produkcji;
- osiągnięcie przez przedsiębiorstwo szybko odczuwalnych korzyści.

Z kolei restrukturyzacja rozwojowa opiera się na decyzjach strategicznych przedsiębiorstwa, obejmuje okres od 2 do 5 lat i charakteryzuje się:

- dokonywaniem na szeroką skalę zmian jakościowych i strukturalnych (w tym wyjście poza dotychczasowy zakres działalności przedsiębiorstwa);
- wysoką innowacyjnością techniczną, produkcyjną i marketingową;
- wyższym niż przeciętne ryzykiem podejmowanych przedsięwzięć;
- antycypacyjnym podejściem do rozwiązywania problemów.

Podstawowym celem restrukturyzacji rozwojowej jest zapewnienie sprawności i efektywności działania, wywarcie wpływu na dokonywanie odpowiednich zmian w otoczeniu oraz ugruntowanie pozycji na rynku krajowym i ekspansja na rynki

zagraniczne. Restrukturyzacja rozwojowa ma charakter zorientowany na dalszą przyszłość i jest sposobem osiągania przez przedsiębiorstwo zamierzonych celów (Bitkowska, Wójcik 2010, s. 52).

Różnice pomiędzy restrukturyzacją naprawczą i rozwojową polegają głównie na odmiennych horyzontach planowania, ponieważ pierwsze pojęcie należy uznać za dotyczące krótkiego okresu, a drugie – jako proces o charakterze długoterminowym. R. Borowiecki i A. Nalepka (2003, s. 83) uważają, że restrukturyzacja rozwojowa jest z reguły przeprowadzana w przedsiębiorstwach będących w dobrej kondycji ekonomiczno-finansowej, a jej celem jest osiągnięcie wyższej sprawności i efektywności zarządzania oraz rozwój przedsiębiorstwa. Z kolei restrukturyzacja naprawcza wdrożona zostaje wówczas, gdy pojawia się zagrożenie dla dalszego efektywnego funkcjonowania przedsiębiorstwa, a celem działań restrukturyzacyjnych jest osiągnięcie minimalnego poziomu płynności przedsiębiorstwa, niezbędnego dla jego przetrwania (Kałowski 2012, s. 43).

Zarówno w zakresie restrukturyzacji naprawczej, jak i rozwojowej możliwe jest wprowadzenie zmian w dwóch podstawowych obszarach, stąd też wyróżnia się kolejne typy klasyfikacji działań (za: Mozalewski 2010, s. 218):

- restrukturyzację operacyjną, polegającą na dokonywaniu zmian w działalności gospodarczej i związanych z nią zasobach przedsiębiorstwa. Obejmuje restrukturyzację: marketingową, zasobów przedsiębiorstwa oraz organizacyjną i zmiany systemu zarządzania;
- restrukturyzację finansową, polegającą na dokonywaniu zmian w finansach przedsiębiorstwa (kapitał obrotowy, koszty, źródła finansowania);
- restrukturyzację własnościową, mającą zastosowanie w przypadku prywatyzacji podmiotów państwowych.

3. Przyczyny realizacji procesów restrukturyzacyjnych

W literaturze przedmiotu występuje wiele koncepcji dotyczących przyczyn podejmowania działań restrukturyzacyjnych w przedsiębiorstwie (Bethel, Liebeskind 1993, s. 15-31; Borowiecki, Nalepka 2003, s. 77, 79; Lachiewicz, Zakrzewska-Bielawska 2005, s. 24). Przesłanki decydujące o ich rozpoczęciu można podzielić na wewnętrzne, wynikające z procesów zachodzących w przedsiębiorstwie i zewnętrzne, tkwiące w otoczeniu organizacji.

Przyczyny o charakterze wewnętrznym są silnie związane ze sposobem, w jaki ustrukturyzowane jest przedsiębiorstwo, stylem zarządzania praktykowanym przez kadrę zarządzającą, a także efektywnością wykorzystania posiadanych przez nie zasobów. Do tej kategorii należy zaliczyć (Frąckowiak 2009, s. 440-448):

1. Brak zarządzania strategicznego w przedsiębiorstwie. Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem definiuje się jako określenie długoterminowych celów organizacji oraz sposobów, w jaki będą osiągane. Zaprzestanie rozwoju w tym obszarze oznacza utratę przewagi konkurencyjnej, która skutkuje zmniejszeniem uzyskiwanych przychodów, co prowadzi do spadku zyskowności. Ponadto przedsiębiorstwo nie jest w stanie szybko reagować na zmiany zachodzące w otoczeniu, tracąc tym samym możliwość wykorzystania nadarzających się szans rynkowych.
2. Nieodpowiednio ukształtowany portfel produktów/rynków, stanowiący wysokie zagrożenie dla przedsiębiorstwa z punktu widzenia stabilności uzyskiwanych w przyszłości przychodów i jego pozycji na rynku. Może to wynikać z następujących czynników:
   - Uzależnienia przedsiębiorstwa od określonego sektora rynkowego o niskim potencjale wzrostu. Taki sektor charakteryzuje się wysokim poziomem ryzyka ze względu na jego umiejscowienie w schyłkowej fazie cyklu życia. Oznacza to występowanie zależności popytowych prowadzących do zaniku zainteresowania konsumenta produktami danego typu, co w konsekwencji prowadzi do spadku przychodów ze sprzedaży.
   - Niewłaściwie przeprowadzonej dywersyfikacji działalności. Dywersyfikacja jest operacją polegającą na zminimalizowaniu ryzyka działalności poprzez zmniejszenie uzależnienia przedsiębiorstwa od danej branży lub rynku.
   - Braku reakcji na innowacje wprowadzane przez firmy konkurencyjne.
   - Braku analizy rentowności i atrakcyjności dla konsumenta produktów oferowanych przez przedsiębiorstwo.
3. Brak wewnętrznej spójności strategii marketingowej przedsiębiorstwa. Strategia marketingowa stanowi kluczowy element budowy przewagi przedsiębiorstwa w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu.
4. Niski poziom nowoczesności stosowanych technologii, wpływający na koszty generowane przez przedsiębiorstwo w zakresie wytworzenia produktów oraz na wskaźniki efektywności i jakości wytwarzania wyrobów.

5. Rozbudowane służby pomocnicze oraz majątek nieprodukcyjny. Do służb pomocniczych należą: transport, ochrona mienia, działalność remontowa, wyżywienie pracowników. Są to usługi, które generują wysokie koszty, dlatego mogą zostać zlecone na zewnątrz i być świadczone przez wyspecjalizowane firmy.
6. Przeinwestowanie oraz nadmierna skala działania. W wyniku nadmiernych inwestycji oraz chęci utrzymania działania zyski przedsiębiorstwa ulegają obniżeniu, gdyż stopa zwrotu przyjmuje wartości ujemne.
7. Problemy w zakresie zasobów ludzkich. Do najistotniejszych przyczyn ich występowania należy zaliczyć:
- wysoki stopień przynależności związkowej załogi;
- nadmierne lub zbyt małe zatrudnienie;
- nieodpowiedni profil zatrudnienia.

8. Nieodpowiedni system motywacyjny i kształtowania wynagrodzeń pracowniczych – przejawia się w braku dostatecznej motywacji pracowników do zwiększania wydajności pracy. Wynika to przede wszystkim z oderwania wysokości wynagrodzenia od rzeczywistych efektów pracy danego pracownika. Czynnik ten wskutek obniżenia wydajności pracy, a także nieuzasadnionego zawyżania wynagrodzeń pewnych grup pracowników przyczynia się zarówno do zmniejszenia wielkości sprzedaży, jak i podwyższenia kosztów jednostkowych, co może istotnie ograniczać zyski, a więc również przepływy pieniężne netto.
9. Niewłaściwe wykorzystanie długu w strukturze kapitałowej przedsiębiorstwa. Źle ustrukturyzowana w długim okresie struktura kapitałowa prowadzi do podwyższenia kosztu kapitału i wzrostu ryzyka finansowego w przypadku zbyt dużego zadłużenia przedsiębiorstwa. Sytuacja ta może przyczynić się do utraty płynności finansowej przedsiębiorstwa wynikającej z ponoszenia nadmiernych kosztów finansowych z tytułu obsługi długu.
10. Nieefektywne zarządzanie płynnością finansową oraz kapitałem obrotowym. Kluczowym czynnikiem decydującym o sukcesie przedsiębiorstwa w długim okresie jest jego rentowność, natomiast w krótkim okresie – płynność finansowa, czyli zdolność przedsiębiorstwa do wywiązywania się z bieżących zobowiązań. Brak efektywnego zarządzania płynnością finansową przyczynia się w dłuższym okresie do obniżenia wartości przedsiębiorstwa. Dotyczy to utrzymywania się zarówno zbyt niskiej płynności, jak i nadpłynności. Zbyt niski poziom płynności finansowej w dłuższym okresie podwyższa ryzyko zagrożenia utratą wypłacalności, co powoduje wzrost kosztu

kapitału. Nadpłynność natomiast oznacza nadmierne zaangażowanie środków w majątek obrotowy lub zbyt ograniczone wykorzystanie zobowiązań krótkoterminowych jako źródła finansowania. Nadmierne zaangażowanie środków w majątek obrotowy prowadzi do zamrożenia części kapitału w tych aktywach, podczas gdy mógłby on być wykorzystany w inny sposób, przynosząc określoną stopę zwrotu. Podobnie przesadna powściągliwość w korzystaniu ze zobowiązań krótkoterminowych oznacza dobrowolną rezygnację z wykorzystywania jednego z najtańszych źródeł finansowania. Nadpłynność obniża zatem poziom rentowności, powodując jednocześnie zaniżenie przepływów pieniężnych netto.

11. Nietrafione fuzje i przejęcia. Nieudane nabycie może spowodować istotny spadek wartości spółki przyjmującej, pogorszyć jej wyniki operacyjne, a w przypadku niewłaściwego finansowania transakcji zachwiać płynnością i narazić na upadłość.
12. Niesprawne kierownictwo oraz koszty agencji. Wartość przedsiębiorstwa jest w dużej mierze pochodną jakości zarządzania. Nawet najlepsze przedsiębiorstwa o wysokiej rentowności, dużej przewadze konkurencyjnej oraz rosnącym rynku osiągają stan kryzysowy, jeśli pozostaną pod zarządem niesprawnego kierownictwa, niezdolnego do wykorzystania silnych stron i okazji rynkowych. Z jakością zarządzania wiążą się także koszty agencji, które mają źródło w tym, że kierownictwa przedsiębiorstw nie zawsze działają w najlepszym interesie akcjonariuszy (udziałowców) i przekładają własny interes nad interes innych interesariuszy. Może to mieć negatywny wpływ na wartość rynkową zarządzanego przedsiębiorstwa.
13. Brak polityki oraz nadzoru właścicielskiego. W warunkach rozdziału własności i zarządzania, co charakteryzuje na ogół duże przedsiębiorstwa, zarządy mają utrudnione zadanie w związku ze słabą znajomością jasno sformułowanych oczekiwań i celów właścicieli. W takiej sytuacji zarząd powinien kierować spółką jak najbardziej ostrożnie i efektywnie. Utrudnia to jednak wybór i realizację strategii długookresowych. Jeszcze trudniej jest wówczas, gdy właściciel nakłada na spółkę konieczność osiągania celów innych niż ekonomiczne.
14. Wysokie koszty działalności. Konsekwencją oddziaływania wymienionych wyżej czynników jest ponoszenie wysokich kosztów działalności, co wpływa na obniżenie wyników finansowych.

Drugą grupę czynników wpływających na wartość przedsiębiorstwa stanowią czynniki o charakterze zewnętrznym (Frąckowiak 2009, s. 448):

- zmiany popytu rynkowego, inflacja i wahania kursów walutowych;

- niekorzystne zmiany cen produktów, materiałów i surowców;
- rozwój lub zmiana struktury konkurencji;
- gwałtowne zmiany na rynku pracy;
- zmiany regulacji prawnych.

4. Restrukturyzacja organizacyjna przedsiębiorstwa ABC

Restrukturyzacja organizacyjna przedsiębiorstwa ma istotne znaczenie dla jego funkcjonowania i rozwoju, wiąże się z zapewnieniem sprawności zarządzania, a przede wszystkim z możliwością koordynacji przekształceń organizacyjnych ze zmianami zachodzącymi w innych obszarach działalności przedsiębiorstwa.

Restrukturyzacja organizacyjna to kształtowanie podmiotowości przedsiębiorstwa wykraczające poza zmiany w samych strukturach, uwzględniająca system kluczowych wyznaczników (Suszyński 2003, s. 41):

- cele działalności – właściwe każdej organizacji, formułowane w kategoriach strategicznych jak i bieżących;
- funkcje i procesy – związane z realizacją celów, postrzegane najczęściej przez pryzmat scharakteryzowanych wcześniej procesów głównych, pomocniczych i regulacyjnych;
- struktury organizacyjne – układ stanowisk pracy, komórek i pionów wraz z ustalonymi między nimi powiązaniami;
- zasoby – zespół ludzi, środki rzeczowe i finansowe w przedsiębiorstwie.

Restrukturyzacja organizacyjna może być interpretowana w szerokim lub wąskim znaczeniu (za: Grądzki, Zakrzewska-Bielawska 2011, s. 307). W szerokim ujęciu oznacza zmiany w obrębie elementów organizacji i związków zachodzących między nimi. Natomiast w węższym aspekcie przedstawia zmiany i doskonalenie struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa sprzyjające podniesieniu jego sprawności funkcjonowania.

Obszar restrukturyzacji organizacyjnej można podzielić na dwie sfery (Lachiewicz, Zakrzewska-Bielawska 2005, s. 39):

1. restrukturyzację wewnątrzorganizacyjną – obejmującą radykalne zmiany zachodzące w ramach wewnętrznych relacji organizacyjnych (*lean management*, outsourcing i zmiany w strukturze zadań komórek oraz stanowisk pracy, spłaszczanie struktur organizacyjnych, łączenie komórek organizacyjnych i stanowisk pracy, podział komórek organizacyjnych, powołanie nowych komórek

organizacyjnych i stanowisk pracy, wzrost elastyczności i decentralizacja organizacji) (Wiśniewska 2013, s. 181);

2. restrukturyzację organizacji w aspekcie relacji zewnętrznych – zawieranie aliansu strategicznego, fuzje przedsiębiorstw, przejęcia przedsiębiorstw, wejście do grupy kapitałowej (holdingu), podział przedsiębiorstwa i tworzenie samodzielnych podmiotów gospodarczych (Grądzki, Zakrzewska-Bielawska 2011, s. 307-318) .

W sferze restrukturyzacji organizacyjnej wyróżnić można trzy dziedziny przedsięwzięć (Nalepka 1999, s. 38):

1. racjonalizację formy organizacyjnej, w tym: powołanie centrów kosztów (zysku) oraz strategicznych jednostek biznesu, podział przedsiębiorstwa i tworzenie samodzielnych podmiotów gospodarczych, dobór odpowiednich rozwiązań organizacyjnych (np. struktur dywizjonalnych, projektowych, macierzowych, holdingowych, sieciowych);
2. doskonalenie struktury organizacyjnej, w tym: diagnozę struktury organizacyjnej, projektowanie usprawnionej struktury organizacyjnej oraz wdrożenie zmian w rozwiązaniu strukturalnym;
3. usprawnianie zasad i metod funkcjonowania, w tym: *lean management*, reengineering, kompleksowe zarządzanie jakością, koszty docelowe (*target costing*), *kaizen*.

R. Borowiecki i A. Nalepka (2003, s. 87) zaliczają do restrukturyzacji organizacji i zarządzania następujące typy zmian:

- wydzielanie w formie nowych podmiotów dotychczasowych jednostek organizacyjnych lub zakładów w przedsiębiorstwach wielozakładowych (tworzenie struktur holdingowych);
- tworzenie nowych pionów i komórek organizacyjnych;
- wprowadzenie nowej struktury organizacyjnej;
- usprawnianie systemu informacyjnego przedsiębiorstwa;
- komputeryzację, planowanie i programowanie dalszego rozwoju.

Restrukturyzacja organizacyjna obejmuje przed wszystkim procesy i relacje związane z funkcją organizowania, która znajduje odzwierciedlenie w układzie struktury organizacyjnej i w działaniach, jakie z tego układu wynikają. Struktura organizacyjna, rozumiana jako układ elementów danego przedsiębiorstwa i zależności służbowych, funkcjonalnych, informacyjnych i technicznych między tymi elementami, jest podstawowym obiektem restrukturyzacji tego typu.

Restrukturyzacja organizacyjna dotyczy modyfikacji struktury organizacyjnej poprzez dostosowanie wewnętrznych struktur i procedur w przedsiębiorstwie do realizacji przyjętej strategii. Rola restrukturyzacji organizacyjnej zdaniem A. Bitkowskiej i G. Wójcik (2010, s. 62) jest „szczególna, musi ona niejako „wchłonąć" zmiany w zakresie działania czy w strukturze finansowej, wprowadzić firmę na inny poziom funkcjonowania i sprawić, aby działalność była sprawna, efektywna i przebiegała bez zakłóceń".

Na potrzeby opracowania przyjęto, że restrukturyzacja organizacyjna to proces dostosowania wewnętrznych struktur organizacyjnych do realizacji zaplanowanej strategii rozwoju przedsiębiorstwa.

Restrukturyzacja organizacyjna powinna zmienić przedsiębiorstwo i przystosować jego działalność do sprawnego funkcjonowania w warunkach rynkowych. Jednakże w każdym konkretnym przypadku rezultaty restrukturyzacji organizacyjnej będą odmienne, ponieważ jest to proces jedyny w swoim rodzaju i jego przebieg będzie szczególny dla każdego indywidualnego przedsiębiorstwa. Nie ma więc uniwersalnego modelu procesu restrukturyzacji, lecz konieczne jest niezależne podejście do każdego przedsięwzięcia restrukturyzacyjnego.

Do badań, przeprowadzonych w formie studium przypadku w okresie od kwietnia do lipca 2014 roku, wybrano małe przedsiębiorstwo, którego podstawową sferą działalności jest produkcja lamp. W swojej ofercie przedsiębiorstwo posiada kilkadziesiąt wzorów lamp, wykonanych w kilku standardach w zależności od użytych do produkcji rodzajów materiałów czy zastosowanej technologii wykończenia. Przedsiębiorstwo funkcjonuje na rynku krajowym i międzynarodowym od ponad czterdziestu lat. Oświetlenie w całości wykonywane jest w Polsce przy użyciu rozwiniętych technologii i w oparciu o własny park maszynowy i biuro projektowe. Dzięki temu przedsiębiorstwo jest w stanie uzyskać dużą elastyczność produkcyjną i cenową, dostosowaną do wymagań i potrzeb klientów, przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej jakości oferowanych produktów. W założeniach osób tworzących firmę „pomysłem na biznes" było powołanie przedsiębiorstwa produkcyjnego wpasowującego się w rynek, nastawionego na produkcję typową dla danego segmentu (branży), ale także ukierunkowanego na prowadzenie nowoczesnej produkcji krótkoseryjnej, zdolnej do zaspokojenia najbardziej niecodziennych oczekiwań klienta.

Dla zapewnienia wiarygodności i rzetelności wyników badań wykorzystano zasadę triangulancji metod badawczych. Studium przypadku powstało z obserwacji

uczestniczącej, wywiadów swobodnych prowadzonych z kadrą zarządzającą i pracownikami oraz analizy dokumentacji.

Istotnym elementem badań był proces doskonalenia struktury organizacyjnej wybranego przedsiębiorstwa. Projektowanie struktury organizacyjnej to nie tylko proces pozwalający na określanie stanowisk pracy, wyznaczanie relacji między nimi czy opisywanie zakresów obowiązków. To przede wszystkim zrozumienie, w jaki sposób działa organizacja, jakie są jej cele strategiczne, jak będzie się zmieniać firma i jej otoczenie. To analiza, jak obecna struktura przedsiębiorstwa pomaga w realizacji lub utrudnia osiągnięcie najważniejszych celów organizacji. Dzięki temu można określić, jaki model organizacji będzie najskuteczniej wspierał realizację strategii firmy oraz zaprojektować jej poszczególne elementy. Efektywne wdrożenie nowej organizacji wpłynie na poprawę wewnętrznej komunikacji oraz zapewni sprawność działania w okresie przejściowym oraz trwały efekt zaprojektowanych rozwiązań.

Na trudną sytuację przedsiębiorstwa ABC złożyło się wiele czynników zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Bezpośrednimi czynnikami sugerującymi konieczność wprowadzenia zmian w przedsiębiorstwie były: modyfikacja strategii firmy, mało elastyczna struktura organizacyjna, spadek wydajności pracy, nasilające się konflikty wewnętrzne, brak jasno określonych ról oraz koordynacji pomiędzy funkcjami, a także spadek satysfakcji pracowników. Przedsiębiorstwo było zarządzane w dużym stopniu w sposób intuicyjny. Powodowało to odczuwanie stosunkowo typowych problemów wzrostu: znaczącą utratę bezpośredniej kontroli nad przebiegiem procesów realizowanych w poszczególnych działach, brak spójności w postępowaniu pracowników oraz niewykorzystanie możliwego do osiągnięcia efektu synergii.

W celu utrzymania, a docelowo umocnienia pozycji rynkowej i wzrostu konkurencyjności zarząd przedsiębiorstwa ABC zdecydował się na restrukturyzację organizacyjną. Podjęte działania miały na celu przede wszystkim usprawnienie organizacji pracy i skupiły się na zmianach struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa. Do najważniejszych z nich zaliczono:

- „spłaszczenie" struktury zarządzania;
- transfiguracje zakresów zadań poszczególnych jednostek organizacyjnych przedsiębiorstwa;
- wyeliminowanie przypadków nakładania się obowiązków i kompetencji pracowników;
- zmniejszenie liczby stanowisk pracy;

- optymalizację przestrzeni produkcyjnej, zmianę konfiguracji stanowisk;
- usprawnienie procesu przepływu informacji i dokumentów pomiędzy działami.

Przykład wprowadzonych zmian w przedsiębiorstwie ABC może być traktowany w kategoriach dobrych praktyk. Do najistotniejszych rezultatów przeprowadzonej restrukturyzacji organizacyjnej można zliczyć:

- usprawnienie procesów w sferze zarządzania przedsiębiorstwa,
- poprawę elastyczności funkcjonowania,
- stabilizację przyszłego rozwoju przedsiębiorstwa,
- zwiększenie ekonomicznej i rynkowej wartości przedsiębiorstwa.

5. Podsumowanie

Restrukturyzacja została na trwałe wpisana w rozwój współczesnych przedsiębiorstw. Jej znaczenie jest wielowymiarowe i obecnie ulega istotnym zmianom. Nie chodzi wyłącznie o uzdrowienie nieefektywnych działów czy nawet całych przedsiębiorstw. W turbulentnym otoczeniu szansę na przetrwanie mają tylko te przedsiębiorstwa, które posiadają zdolność nieustającej zmiany, czyli permanentnej restrukturyzacji.

W literaturze funkcjonuje pojecie tzw. stałej restrukturyzacji (za: Bitkowska, Wójcik 2010, s. 79), która oznacza ciągłość działań restrukturyzacyjnych. I. K. Hejduk i W. M. Grudzewski (2008, s. 271) twierdzą, że „utrzymanie nieodzownego poziomu konkurencji nie jest możliwe bez przeprowadzania ciągłej restrukturyzacji przedmiotowej, obejmującej doskonalenie wytwarzania i wprowadzenie nowych produktów lub usług na rynek. (…) Niezbędne jest opracowanie, wyszukiwanie i wdrażanie nowych technologii, wprowadzanie nowoczesnych rozwiązań w zakresie ekonomiki i finansów, systemów motywacyjnych i rachunkowości zarządczej, doskonalenie systemów organizacji i zarządzania przedsiębiorstwem, zarządzania procesami produkcyjnymi, obsługowymi, sprzedaży i marketingu, użytkowania zasobów rzeczowych, finansowych, ludzkich i informacyjnych oraz wiedzy z założeniem, że działania te mają prowadzić do znaczących zysków ze sprzedaży produktów i usług, zapewnić firmie wysoką płynność finansową oraz stały rozwój”.

Potrzeba wprowadzania zmian wynika z konieczności ciągłego podnoszenia efektywności, a wymóg permanentnej restrukturyzacji jest naturalną konsekwencją informacyjnego paradygmatu działalności przedsiębiorstwa (Borowiecki 2003, s. 134). Szczególną rolę odgrywa restrukturyzacja organizacyjna, gdyż powinna wprowadzić

przedsiębiorstwo na inny poziom funkcjonowania oraz sprawić, aby działalność była efektywna i przebiegała bez zakłóceń.

Literatura

1. Bethel J. E., Liebeskind J. (1993), *The Effects of Ownership Structure on Corporate Restructuring*, „Strategic Management Journal", Vol. 14.
2. Bitkowska A., Wójcik G. (2010), *Restrukturyzacja przedsiębiorstw jako ciągły proces dostosowawczy*, w: Bitkowska A. (red.), *Procesy restrukturyzacji warunkiem poprawy konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa.
3. Borowiecki R. (2003), *Restrukturyzacja narzędziem wykorzystania potencjalnych możliwości gospodarki opartej na wiedzy*, w: *Przedsiębiorstwo przyszłości: nowe paradygmaty zarządzania europejskiego*, Hejduk I. K. (red.), Wydawnictwo Instytutu Organizacji i Zarządzania w Przemyśle „ORGMASZ", Warszawa.
4. Borowiecki R., Jaki A. (2007), *Restrukturyzacja w kreowaniu wartości przedsiębiorstwa*, „Problemy Zarządzania", nr 1.
5. Borowiecki R., Nalepka A. (2003), *Restrukturyzacja w procesie funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw*, w: Borowiecki R. (red.), *Zarządzanie restrukturyzacją procesów gospodarczych: aspekt teoretyczno-praktyczny*, Difin, Warszawa.
6. Dowżycki A., Sobolewski H., Tłuchowski W. (2004), *Restrukturyzacja, prywatyzacja i wycena przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
7. Frąckowiak W. (2009), *Fuzje i przejęcia*, PWE, Warszawa.
8. Garstka M. (2006), *Restrukturyzacja przedsiębiorstwa – podział przez wydzielenie*, CeDeWu, Warszawa.
9. Grądzki R., Zakrzewska-Bielawska A. (2011), *Restrukturyzacja organizacyjna przedsiębiorstw w aspekcie relacji zewnętrznych*, w: *Restrukturyzacja. Teoria i praktyka w obliczu nowych wyzwań*, A. Jaki, J. Kaczmarek, T. Rojek (red.), Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
10. Grudzewski W. M., Hejduk I. K. (2008), *Zarządzanie technologiami: zaawansowane technologie i wyzwanie ich komercjalizacji*, Difin, Warszawa.
11. Hurry D. (1993), *Restructuring in the Global Economy: the Consequences of Strategic Linkages Between Japanese and U.S Firms*, „Strategic Management Journal", Vol. 14.
12. Kałowski A. (2012), *Kierunki procesów restrukturyzacji przedsiębiorstw w kryzysie*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie", nr 3.
13. Lachiewicz S., Zakrzewska-Bielawska A. (2005), *Miejsce restrukturyzacji organizacyjnej i kadrowej w procesie przekształceń polskich przedsiębiorstw*, w: Lachiewicz S., Zakrzewska-Bielawska A. (red.), *Restrukturyzacja organizacji i zasobów kadrowych przedsiębiorstwa*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
14. Mozalewski M. (2010), *Rodzaje i metody restrukturyzacji przedsiębiorstw*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny", z. 2.
15. Nalepka A. (1999), *Restrukturyzacja przedsiębiorstwa: zarys problematyki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Kraków.
16. Rachwał T. (2006), *Efekty restrukturyzacji wybranych przedsiębiorstw przemysłowych Polski Południowo-Wschodniej*, „Prace Komisji Geografii i Przemysłu", nr 9.
17. Singh H. (1993), *Challenges in Researching Corporate Restructuring*, „Journal of Management Studies", Vol. 30, Issue 1.

18. Suszyński C. (1999), *Restrukturyzacja przedsiębiorstw. Proces zarządzania zmianami*, PWE, Warszawa.
19. Suszyński C. (2003), *Restrukturyzacja, konsolidacja, globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
20. Suszyński C. (2009), *Globalny kryzys a restrukturyzacja przedsiębiorstw*, w: *Wyzwania restrukturyzacyjne w obliczu globalnego kryzysu gospodarczego*, R. Borowiecki, A. Jaki (red.), Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
21. Turek M., Jonek-Kowalska I. (2011), *Restrukturyzacja jako źródło redukcji kosztów w przedsiębiorstwie – działania i efekty*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia", nr 686 (47).
22. Walecka A. (2010), *Rola restrukturyzacji w sytuacji kryzysu w przedsiębiorstwie*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów", nr 99.
23. Wiśniewska E. (2013), *Restrukturyzacja organizacyjna jako zmian radykalna*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie", z. 67.
24. Zakrzewska-Bielawska A., Kałużny Z. (2008), *Restrukturyzacja organizacyjna – studium przypadku*, w: Borowiecki R., Jaki A. (red.), *Zarządzanie restrukturyzacją w procesach integracji i rozwoju nowej gospodarki*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.

Streszczenie

Restrukturyzacja organizacyjna jako sposób przeciwdziałania kryzysowi w przedsiębiorstwie

Współczesne przedsiębiorstwa znajdują się pod bardzo silną presją zmian, których źródłem jest rosnąca złożoność i zmienność ich makro i mikrootoczenia. Niedostrzeganie potrzeby dokonywania odpowiednio głębokich zmian, a także niezdolność do szybkiego i skutecznego rozwiązywania problemów, które pojawiają się w związku ze strukturalnym i strategicznym niedostosowaniem przedsiębiorstw do warunków zewnętrznych, są źródłem kryzysów zagrażających trwaniu i efektywnemu funkcjonowania organizacji. Sposobem na przeprowadzenie znaczących zmian w przedsiębiorstwach, w tym poprawę ich sytuacji ekonomicznej jest restrukturyzacja, która stanowi nieodłączny element przekształceń polskiej gospodarki.

Przedmiotem artykułu jest eksplikacja procesu restrukturyzacji przedsiębiorstw. Jego celem jest określenie istoty i specyfiki restrukturyzacji organizacyjnej w oparciu o analizę zmian zachodzących w wybranym przedsiębiorstwie. Analiza jest wynikiem prac badawczych prowadzonych w 2014 roku w ramach projektu pn. „Biznes w nauce, nauka w biznesie – rozwój pracowników firm i jednostek naukowych w województwie lubuskim".

Słowa kluczowe: restrukturyzacja, restrukturyzacja organizacyjna, zmiana, przedsiębiorstwo, kryzys gospodarczy, studium przypadku.

Abstract

Organizational restructuring as a way of counteracting a crisis in an enterprise

Modern companies are under very strong pressure of changes, which result from the increasing complexity and variability of their macro- and micro-environment. Neglecting the need of implementing profound changes as well as inability to solve the problems, which arise from the structural and strategic maladjustment of enterprises to external conditions, quickly and effectively are the source of crises threatening the

existence and effective functioning of organizations. It is restructuring that is the way to implement significant changes in enterprises, including improvement of their economic situation and which is an integral part of the transformation of the Polish economy.
The subject of the article is explanation of the process of corporate restructuring. It aims at describing the nature and specificity of organizational restructuring on the basis of the analysis of changes implemented in the selected company. The analysis is the result of the research carried out within the framework of the project "Business in science, science in business - development of employees of companies and scientific units in Lubusz voivodship" in 2014.
Key words: restructuring, organizational restructuring, a change, a company, an economic crisis, a case study.

dr Janina Jędrzejczak-Gas
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Zielonogórski

https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2015.22

Syntetyczna ocena kondycji finansowej przedsiębiorstw budowlanych w dobie kryzysu finansowo-gospodarczego

1. Wstęp

Od 2007 roku gospodarka światowa zmaga się z największym od lat 30. XX wieku kryzysem finansowo-gospodarczym. W Polsce pierwsze symptomy globalnego kryzysu można było dostrzec w drugiej połowie 2008 roku, szczególnie w IV kwartale, kiedy to gospodarka odnotowała m.in. spadek tempa wzrostu PKB (do 2,9%), spadek eksportu (o 1,2%) oraz spadek produkcji sprzedanej przemysłu (o 5,2%) (Polska 2009, s. 63, 87, 115). Mimo, że w ostatnich latach polska gospodarka odczuła skutki ogólnoświatowego kryzysu, to jej sytuacja na tle innych krajów, w tym przede wszystkim krajów UE, przedstawia się korzystnie. W 2013 roku poziom PKB w Polsce był o 14,2% wyższy niż w 2008 roku, natomiast w drugiej pod tym względem Szwecji wzrost wyniósł tylko 6,7%, zaś w całej UE spadek przekroczył 1% (Polska 2014, s. 96).

Mimo, iż dane statystyczne oraz różne opracowania i raporty (zob. np. Raport z transformacji 2009, s. 22; Raport z transformacji 2010, s. 22) wskazują iż, polska gospodarka od początku kryzysu odnotowuje jedne z najlepszych wyników gospodarczych w Europie, to ogólnoświatowy kryzys nie pozostał bez wpływu na sektor polskich przedsiębiorstw, szczególnie sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). W latach 2008-2013 polskie przedsiębiorstwa odnotowały m.in. spadek wyniku finansowego netto na 1 przedsiębiorstwo, spadek stopy zysku netto, spadek stopy rentowności aktywów, wzrost zadłużenia (Przedsiębiorczość w Polsce 2014, s. 145-147).

W niniejszym artykule przedmiotem zainteresowania jest kondycja finansowa przedsiębiorstw należących do jednej z podstawowych sekcji gospodarki – budownictwa, w okresie ostatniego kryzysu finansowo-gospodarczego.

Ocena kondycji finansowej jest procesem złożonym i wielowymiarowym. Należy przede wszystkim uwzględnić takie aspekty działalności przedsiębiorstwa jak: rentowność, płynność finansową, sprawność działania, zadłużenie i wartość rynkową.

Istnieje oczywiście całe spektrum wskaźników finansowych, które umożliwiają pomiar tych wskazanych pięciu obszarów. Poszczególne wskaźniki mogą jednak dawać sprzeczne sygnały. W takim przypadku rozwiązaniem, które ułatwia ocenę kondycji finansowej przedsiębiorstwa może być wskaźnik syntetyczny.

Celem artykułu jest syntetyczna ocena kondycji finansowej wybranych przedsiębiorstw zaliczanych do sektora budownictwo, notowanych na rynku NewConnect. W pierwszej części artykułu przedstawiono zagadnienia teoretyczne dotyczące konstrukcji miar syntetycznych. W drugiej zaś, obliczono syntetyczną miarę kondycji finansowej badanych przedsiębiorstw oraz przedstawiono ich ranking w latach 2009-2013.

2. Konstrukcja syntetycznego miernika kondycji finansowej

W literaturze przedmiotu prezentowane są dwie procedury konstrukcji wskaźników syntetycznych: metody wzorcowe i metody bezwzorcowe. W przypadku metod wzorcowych określa się obiekt wzorcowy, względem którego, obliczając odległości taksonomiczne, wyznacza się dystans dla wszystkich badanych obiektów. W metodach bezwzorcowych w celu uzyskania miernika syntetycznego prowadzi się głównie działania na znormalizowanych wartościach zbioru cech (m.in. średniej arytmetycznej) (Ostasiewicz 1999, s. 420).

W dalszej części opracowania przedstawiono procedurę konstrukcji miary syntetycznej za pomocą metody bezwzorcowej, którą zastosowano w niniejszym opracowaniu w celu skonstruowania syntetycznego wskaźnika kondycji finansowej badanych przedsiębiorstw.

Pierwszym etapem konstrukcji syntetycznego wskaźnika kondycji finansowej jest wybór wskaźników finansowych służących do jego utworzenia. W procesie doboru wskaźników stosuje się kryteria merytoryczne oraz statystyczne. Podstawowym kryterium merytorycznym jest przede wszystkim istotność wskaźników (cechy diagnostyczne powinny mieć uznaną powszechnie wagę i znaczenie), natomiast spośród kryteriów statystycznych ważne znaczenie ma zmienność oraz stopień skorelowania wskaźników (Ostasiewicz 1999, s. 116; Malina, Zeliaś 1996, s. 85-89). Cechy diagnostyczne powinny wykazywać odpowiednią zmienność, czyli być nośnikiem informacji różnicującej badane obiekty. Dla analizowanych cech należy więc obliczyć współczynnik zmienności i wyeliminować te, dla których współczynnik ten osiąga wartość mniejszą od arbitralnie zadanej małej liczby dodatniej ε (najczęściej przyjmuje

się jako granicę ε=0,1). Ponadto zbyt silne powiązanie (skorelowanie) dwóch analizowanych cech, powoduje, że są one nośnikami podobnych informacji. Dlatego też należy przeprowadzić analizę wartości współczynników korelacji pomiędzy analizowanymi cechami i w przypadku wysokiej wartości współczynnika dokonać wyboru reprezentanta, zazwyczaj kierując się przesłankami merytorycznymi (za progowy poziom współczynnika korelacji przyjmuje się zazwyczaj r*=0,7 (Nowak 1990).

Przy konstrukcji wskaźnika syntetycznego istotną kwestią jest dokonanie podziału cech diagnostycznych ze względu na kryterium sposobu ich oddziaływania na opisywane zjawisko. Według tego kryterium wyróżnia się stymulanty, destymulanty i dominanty. Stymulanty to zmienne, których wzrost wartości oznacza sytuację korzystną dla zjawiska. Destymulanty to zmienne wykazujące działanie odwrotne, tzn. wzrost ich wartości oznacza sytuację niekorzystną – pożądane są wartości niskie. Z kolei nominanty to zmienne, które charakteryzują się pewnym optymalnym poziomem, od którego jakiekolwiek odchylania - w górę czy w dół - traktowane są jako niekorzystne (Młoda 2006, s. 261). Jeżeli w zbiorze cech diagnostycznych występują destymulanty i nominanty to należy przekształcić je w sytmulanty.

Spośród wielu proponowanych w literaturze przekształceń (zob. np. Kolenda 2006, s. 22; Walesiak 2006, s. 18) w niniejszym opracowaniu zastosowane będzie następujące:

1) dla destymulant:

$$x_{ij}^{S} = -x_{ij} \tag{1}$$

gdzie:

x_{ij}^{S} - wartość j-tego wskaźnika (zmiennej) w i-tym przedsiębiorstwie przekształcona na stymulantę

x_{ij} - wartość j-tego wskaźnika (zmiennej) w i-tym przedsiębiorstwie

j = 1,2,3,….,m – liczba wskaźników (zmiennych)

i = 1,2,3,…, n – liczba obserwacji wskaźnika (liczba przedsiębiorstw)

2) dla nominant:

$$x_{ij}^{S} = 0 \qquad \text{jeżeli} \quad x_{j,nom,D} \le x_{ij} \le x_{j,nom,G}$$

$$x_{ij}^{S} = x_{j,nom,G} - x_{ij} \qquad \text{jeżeli} \quad x_{ij} > x_{j,nom,G} \tag{2}$$

$$x_{ij}^{S} = x_{ij} - x_{j,nom,D} \qquad \text{jeżeli } x_{ij} < x_{j,nom,D}$$

gdzie:

$x_{j,nom,D}$ - dolna wartość nominalnego przedziału j-tego wskaźnika (zmiennej)

$x_{j,nom,G}$ - górna wartość nominalnego przedziału j-tego wskaźnika (zmiennej)

Wskaźniki (zmienne) cząstkowe, które są agregowane do wskaźnika (zmiennej) syntetycznego muszą być wzajemnie porównywalne. Wskaźniki finansowe wyrażone są na ogół w różnych jednostkach (np. zł, %, dni), co uniemożliwia ich bezpośrednią agregację. Dlatego też kolejnym krokiem jest proces normalizacji.

W literaturze przedmiotu prezentowane są różne procedury normalizacyjne (np. standaryzacja, unitaryzacja, przekształcenie ilorazowe). W niniejszym opracowaniu zastosowano jedną z najczęściej stosowanych – unitaryzację, wykorzystując do tego następujący wzór (Strahl 1998, s. 272):

$$x_{ij}' = \frac{\left(x_{ij} - \min x_i\right)}{\left(\max x_i - \min x_i\right)} \tag{3}$$

gdzie:

x_{ij}' - znormalizowane wartości j-tego wskaźnika (zmiennej) w i-tym przedsiębiorstwie,

x_{ij} – wartość j-tego wskaźnika (zmiennej) w i-tym przedsiębiorstwie,

min x_i – minimalna wartość j-tego wskaźnika (zmiennej),

max x_i – maksymalna wartość j-tego wskaźnika (zmiennej).

Ostatnim etapem konstrukcji wskaźnika syntetycznego jest obliczenie średniej arytmetycznej z unormowanych wskaźników (zmiennych) według następującego wzoru:

$$WSKF_i = \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} x_{ij}' \tag{4}$$

gdzie:

$WSKF_i$ – syntetyczny wskaźnik kondycji finansowej w i-tym przedsiębiorstwie

x_{ij}' - znormalizowane wartości j-tego wskaźnika (zmiennej) w i-tym przedsiębiorstwie,

m – liczba wszystkich wskaźników (zmiennych) wziętych do analizy.

Syntetyczny wskaźnik kondycji finansowej przyjmuje wartości z przedziału od 0 do 1 ($0 \leq WSKF_i \leq 1$). Im wartości zmiennej syntetycznej są bliższe 1, tym dane

przedsiębiorstwo charakteryzuje się lepszą kondycją finansową, natomiast gdy są bliższe 0 – przedsiębiorstwo charakteryzuje się gorszą kondycją finansową.

3. Syntetyczna ocena kondycji finansowej wybranych spółek notowanych na rynku NewConnect

NewConnect jest nowoczesnym rynkiem finansującym rozwój małych i średnich przedsiębiorstw znajdujących się na różnych etapach rozwoju oraz działających w bardzo różnych branżach. Na rynku tym notowanych jest obecnie 29 spółek zaliczanych do sektora budownictwo. Spośród tej grupy na potrzeby niniejszych badań wybrano 12 spółek. Spełniły one bowiem kryterium wyboru, którym było opublikowanie danych finansowych za okres 2009-2013.

Postępowanie, wynikiem którego było obliczenie wskaźników syntetycznych oraz zbudowanie rankingu badanych spółek przebiegało według opisanej powyżej procedury.

Dobór wskaźników finansowych przeprowadzony został na podstawie kryteriów merytorycznych i statystycznych. Na podstawie analizy merytorycznej wstępnie do konstrukcji wskaźnika syntetycznego zakwalifikowano 14 wskaźników z 4 obszarów określających kondycję finansową przedsiębiorstwa:

- **Obszar płynności finansowej**

Wskaźnik bieżący = aktywa obrotowe/zobowiązania bieżące (WB = AB/ZB)
Wskaźnik szybki = (aktywa obrotowe – zapasy)/zobowiązania bieżące
(WS = (AB-Z)/ZB)

- **Obszar rentowności**

Rentowność sprzedaży = (zysk (starta) netto/przychody netto ze sprzedaży) x 100%
(ROS = ZN/S x 100%)
Rentowność aktywów = (zysk (starta) netto/aktywa ogółem) x 100%
(ROA = ZN/AO x 100%)
Rentowność kapitałów własnych = (zysk (starta) netto/kapitał własny) x 100%
(ROE = ZN/KW x 100%)

- **Obszar sprawności działania**

Rotacja aktywów ogółem = przychody netto ze sprzedaży/średni stan aktywów ogółem
(RAO = S/AO)
Rotacja aktywów obrotowych = przychody netto ze sprzedaży/średni stan aktywów obrotowych (RAB = S/AB)

Rotacja zapasów = przychody netto ze sprzedaży/średni stan zapasów (RZ = S/Z)
Rotacja należności handlowych = przychody netto ze sprzedaży/średni stan należności z tytułu dostaw i usług (RNH = S/NH)
Rotacja zobowiązań handlowych = przychody netto ze sprzedaży/ średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług (RZH = S/ZH)
Cykl środków pieniężnych = ((średni stan należności z tytułu dostaw i usług + średni stan zapasów – średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług) x 365)/przychody netto ze sprzedaży (CŚP = ((NH+Z-ZH) x 365)/S)

- **Obszar zadłużenia**

Stopa ogólnego zadłużenia = zobowiązania ogółem/aktywa ogółem (SOZ = ZO/AO)
Struktura zobowiązań = zobowiązania długoterminowe/zobowiązania ogółem (SZ = ZD/ZO)
Stopa zadłużenia długoterminowego = zobowiązania długoterminowe/kapitał własny (SZD = ZD/KW)

Następnie stosując kryteria statystyczne dokonano weryfikacji przyjętych 14 wskaźników finansowych. W tym celu obliczono współczynniki zmienności oraz przeprowadzono analizę macierzy współczynników korelacji Pearsona[15]. Po przeprowadzeniu odpowiednich obliczeń stwierdzono, że:

– wszystkie wskaźniki wykazują dostateczną zmienność (współczynniki zmienności osiągają wartości większe od arbitralnie zadanej ε=0,1),
– silnie skorelowane są ze sobą wskaźniki tj.: wskaźnik bieżący (WB) i wskaźnik szybki (WS), rentowność aktywów (ROA) i rentowność sprzedaży (ROS) oraz rentowność aktywów (ROA) i rentowność kapitałów własnych (ROE).

Biorąc pod uwagę powyższe kryteria, ze zbioru potencjalnych zmiennych decyzyjnych wyeliminowano wskaźnik szybki (WS) oraz rentowność aktywów (ROA). Do ostatecznego zbioru diagnostycznego zakwalifikowano więc 12 wskaźników (zmiennych).

W tabeli 1. przedstawiono wskaźniki (zmienne), które przyjęto do konstrukcji syntetycznego wskaźnika kondycji finansowej badanych przedsiębiorstw stosując kryteria merytoryczne i statystyczne.

[15] Współczynnik przyjmuje wartości z przedziału <-1, +1>. Jego znak informuje o kierunku korelacji, a jego wartość o sile związku. Jeżeli współczynnik ten wynosi: mniej niż 0,2 - to brak jest związku liniowego między badanymi zmiennymi, od 0,2 do 0,4 - to zależność liniowa jest wyraźna, ale mała, od 0,4 do 0,7 - to zależność jest umiarkowana, od 0,7 do 0,9 - to zależność jest znacząca, powyżej 0,9 - to zależność jest bardzo silna (Zeliaś 2000, s. 82).

Tabela 1. Wskaźniki finansowe wybranych spółek sektora budownictwo notowanych na rynku NewConnect

	ALK	ALU	AQA	AZC	BTX	HEF	HOT	INT	LUX	MER	MMA	TOS
2009												
WB	0,97	0,48	6,21	1,06	2,59	1,10	0,62	1,37	0,51	1,68	1,43	1,59
ROS	0,12	-0,35	0,12	0,09	0,00	0,00	-0,84	0,06	-0,45	0,06	0,06	0,00
ROE	0,49	-38,77	0,19	0,25	0,01	0,00	-0,39	0,25	-0,21	0,04	0,12	0,04
RAO	1,62	0,88	1,25	0,80	2,08	1,57	0,33	2,11	0,31	0,39	0,87	2,81
RAB	3,54	1,88	1,78	1,79	3,26	1,92	1,11	3,96	5,05	1,12	2,02	3,66
RZ	9,53	3,11	-	2,52	4,62	52,37	3,46	7,51	3,84	3,50	10,64	68,31
RNH	9,36	7,60	5,04	5,58	5,60	4,67	7,80	8,35	6,51	4,08	4,54	10,38
RZH	5,52	2,46	14,43	1,30	6,98	4,93	2,91	5,33	5,76	5,33	5,08	7,44
CŚP	10,95	150,92	46,44	-68,46	90,61	10,96	26,57	23,41	86,51	123,56	42,22	-8,40
SOZ	0,72	0,99	0,17	0,73	0,35	0,60	0,25	0,52	0,34	0,40	0,59	0,66
SZ	0,36	0,03	0,00	0,23	0,04	0,22	0,07	0,06	0,12	0,59	0,61	0,08
SZD	0,93	3,05	0,00	0,61	0,02	0,32	0,02	0,07	0,06	0,39	0,87	0,15
2010												
WB	1,14	0,44	3,41	1,72	1,99	1,15	7,34	1,24	2,15	2,56	1,40	1,66
ROS	0,12	-0,15	0,17	0,03	0,05	0,01	-1,27	0,03	0,00	0,27	0,05	0,06
ROE	0,26	1,06	0,20	0,07	0,17	0,04	-0,12	0,15	0,00	0,11	0,09	0,38
RAO	1,26	1,08	1,06	0,99	2,35	1,25	0,14	2,53	0,45	0,26	0,77	2,96
RAB	4,76	2,46	1,82	1,90	3,87	3,84	0,79	4,81	1,93	1,18	3,61	2,75
RZ	12,13	4,30	-	2,92	5,54	37,46	3,34	7,62	5,82	3,14	6,64	73,40
RNH	6,49	7,88	2,27	10,22	5,65	5,09	15,22	9,59	16,45	4,27	5,00	14,77
RZH	5,35	2,26	15,00	2,44	5,83	3,83	3,65	7,05	12,40	5,00	7,75	9,63
CŚP	17,93	117,06	134,51	10,52	66,98	-13,61	32,75	54,75	83,78	127,07	79,79	-8,10
SOZ	0,41	1,15	0,29	0,51	0,46	0,64	0,03	0,60	0,12	0,45	0,57	0,62
SZ	0,21	0,00	0,00	0,27	0,01	0,13	0,11	0,04	0,11	0,71	0,56	0,05
SZD	0,15	-0,04	0,00	0,29	0,01	0,23	0,00	0,07	0,01	0,57	0,74	0,08
2011												
WB	1,02	0,75	2,43	1,52	1,65	1,04	0,51	1,36	0,44	2,59	1,46	2,71
ROS	0,11	-0,29	0,20	0,05	0,06	0,02	-1,62	0,10	-0,90	0,12	0,07	0,02
ROE	0,28	1,14	0,26	0,06	0,23	0,08	-0,22	0,37	-0,72	0,05	0,16	0,08
RAO	1,48	1,07	0,93	0,87	2,11	1,68	0,11	2,30	0,33	0,25	1,05	1,62
RAB	4,64	2,88	0,86	2,16	1,80	1,86	0,32	3,49	1,68	0,68	2,57	1,83
RZ	9,07	4,44	64,02	2,87	6,21	70,13	3,39	8,28	3,47	2,85	6,84	46,06
RNH	7,16	7,18	1,75	8,08	5,01	4,98	7,82	7,66	14,31	4,39	6,00	6,33
RZH	5,75	3,36	8,19	3,72	5,31	3,74	2,37	7,22	4,27	8,56	8,17	6,59
CŚP	27,43	118,72	167,63	72,95	61,94	-18,99	0,00	44,53	128,84	166,10	68,58	10,02
SOZ	0,51	1,30	0,44	0,44	0,59	0,71	0,15	0,50	0,48	0,50	0,57	0,69
SZ	0,10	0,43	0,00	0,15	0,23	0,11	0,02	0,04	0,09	0,70	0,45	0,38
SZD	0,11	-1,89	0,00	0,11	0,34	0,28	0,00	0,04	0,08	0,70	0,59	0,84
2012												
WB	1,22	0,51	2,45	1,42	1,77	0,99	0,50	1,19	1,28	2,23	1,11	1,54
ROS	0,05	0,07	-0,21	0,07	0,06	-0,02	-14,89	0,01	-0,10	0,12	-0,08	0,03
ROE	0,13	-0,46	-0,30	0,12	0,17	-0,06	-6,07	0,06	-0,06	0,04	-0,21	0,10
RAO	1,49	1,35	0,71	0,96	1,19	0,99	0,07	1,82	0,45	0,19	0,94	1,35
RAB	1,84	3,51	0,55	1,82	1,51	1,06	0,25	3,43	1,87	0,76	2,13	1,59
RZ	5,56	6,70	22,68	3,32	3,44	38,97	1,65	7,55	4,23	1,91	6,16	52,08
RNH	7,29	8,60	1,62	13,96	3,41	2,99	1,09	6,89	11,19	4,49	4,15	3,25
RZH	4,81	11,84	4,35	4,64	3,75	2,07	0,85	6,38	4,20	7,52	6,21	6,37
CŚP	39,21	83,17	155,64	56,74	114,22	-44,05	126,31	43,44	31,61	220,93	87,14	61,06
SOZ	0,52	1,20	0,45	0,44	0,54	0,70	0,64	0,56	0,23	0,44	0,64	0,65
SZ	0,08	0,32	0,00	0,10	0,25	0,09	0,00	0,19	0,31	0,65	0,38	0,05
SZD	0,09	-1,88	0,00	0,08	0,30	0,22	0,00	0,24	0,09	0,50	0,68	0,10
2013												
WB	1,24	0,50	5,01	2,43	2,10	0,97	0,44	1,17	0,79	1,58	1,38	2,26
ROS	-0,02	0,05	0,09	0,04	0,04	-0,06	-4,72	0,00	-0,25	0,09	0,05	0,03
ROE	-0,04	-0,47	0,10	0,06	0,07	-0,14	-6,68	-0,02	-0,14	0,03	0,12	0,09
RAO	0,93	1,43	0,66	1,03	1,06	0,69	0,07	1,83	0,39	0,21	0,91	1,45
RAB	1,62	3,45	0,74	1,78	1,50	1,28	0,27	3,60	2,34	0,81	2,04	1,68
RZ	2,63	7,80	25,54	3,02	2,67	35,67	1,72	7,57	4,37	2,26	8,00	154,99
RNH	5,35	7,59	2,62	22,89	3,98	2,19	0,57	7,62	9,83	6,91	3,28	3,26
RZH	3,45	8,62	4,06	5,42	5,18	1,69	1,03	6,00	4,44	9,07	5,19	6,54
CŚP	99,72	81,20	63,15	68,65	155,95	-38,22	493,93	34,88	37,82	171,63	85,32	57,52
SOZ	0,49	1,14	0,25	0,29	0,45	0,69	0,94	0,57	0,21	0,47	0,61	0,58
SZ	0,06	0,21	0,00	0,13	0,26	0,23	0,39	0,22	0,10	0,57	0,44	0,08
SZD	0,05	-1,76	0,00	0,05	0,21	0,52	6,40	0,30	0,03	0,51	0,70	0,11

ALK - Alkal S.A.; ALU - Alumast S.A; AQA - Aqua S.A.; AZC - Aztec International S.A.; BTX - Betomax Polska S.A.; HEF - Hefal Serwis S.A.; HOT - Hotblok S.A.; INT - Internity S.A.; LUX - Luxima S.A.; MER - Mera S.A.; MMA - Małkowski-Martech S.A.; TOS - Tamex Obiekty Sportowe S.A.

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych spółek.

Następnie dla każdego wskaźnika (zmiennej) określono jej charakter (stymulanta/destymulanta/nominanta). Do zbioru destymulant (pożądane są niskie wartości z punktu widzenia badanego zjawiska) zaliczono rotację należności handlowych (RZH) oraz cykl środków pieniężnych (CŚP). W zbiorze nominant znalazł się wskaźnik bieżący (WB), stopa ogólnego zadłużenia (SOZ) oraz stopa zadłużenia długoterminowego (SZD). Pozostałe wskaźniki (zmienne) zaliczono zaś do zbioru stymulant (pożądane są wysokie wartości). Dla nominant przyjęto następujące zalecane w literaturze przedmiotu przedziały optymalne (Sierpińska, Jachna 2007, s. 147, 167, 168):

- Wskaźnik bieżący (WB): 1,2-2,0.
  Zbyt niska płynność wiąże się z ryzykiem niewypłacalności. Z kolei zbyt wysoka płynność może oznaczać nieefektywne gospodarowanie zasobami finansowymi.
- Stopa ogólnego zadłużenia (SOZ): 0,57-0,67.
  Zbyt duży udział finansowania obcego w strukturze pasywów wiąże się z wysokim ryzykiem finansowym, a więc z ryzykiem utraty zdolności do zwrotu długów. Z kolei niska wartość wskaźnika oznacza słabe wykorzystanie kapitałów obcych – niski efekt dźwigni finansowej.
- Stopa zadłużenia długoterminowego (SZD): 0,5-1,0.
  Wskaźnik niższy niż 0,5 oznacza, że przedsiębiorstwo ma niekorzystną strukturę kapitału, np. wysoki udział zobowiązań bieżących. Z kolei wskaźnik wyższy niż 1,0 oznacza, że przedsiębiorstwo jest poważnie zadłużone.

Destymulanty i nominanty przekształcone zostały w stymulanty przy wykorzystaniu wzorów (1) i (2). Następnie zmienne zostały poddane unitaryzacji – zastosowano wzór (3). W wyniku przeprowadzonych obliczeń zmienne przyjęły wartości od 0 do 1.

Następnie korzystając ze wzoru (4) dokonano agregacji danych. Wynikiem końcowym zastosowanej procedury obliczeniowej jest ranking badanych podmiotów sporządzony według kryterium malejącej wartości wskaźników syntetycznych (Tabela 2.).

Tabela 2. Ranking wybranych spółek sektora budownictwo notowanych na rynku NewConnect

	2009		2010		2011		2012		2013		2009-2013	
	WSKF	pozycja w rankingu	WSKF	pozycja w rankingu	WSKF	pozycja w rankingu	WSKF	pozycja w rankingu	WSKF	pozycja w rankingu	$\overline{WSKF}$	pozycja w rankingu
ALK	0,734	2	0,576	5	0,624	2	0,669	4	0,613	6	0,643	4
ALU	0,291	12	0,414	9	0,446	8	0,444	11	0,545	10	0,428	10
AQA	0,357	11	0,276	11	0,417	9	0,472	10	0,447	11	0,394	11
AZC	0,647	6	0,623	2	0,562	7	0,669	5	0,638	5	0,628	6
BTX	0,531	7	0,501	7	0,613	4	0,635	7	0,607	7	0,577	7
HEF	0,670	4	0,613	3	0,687	1	0,682	3	0,675	4	0,665	3
HOT	0,415	10	0,227	12	0,325	12	0,262	12	0,238	12	0,293	12
INT	0,681	3	0,576	6	0,620	3	0,735	1	0,742	1	0,671	2
LUX	0,499	9	0,357	10	0,378	11	0,630	8	0,562	9	0,485	9
MER	0,523	8	0,499	8	0,405	10	0,523	9	0,576	8	0,505	8
MMA	0,649	5	0,578	4	0,582	6	0,650	6	0,682	3	0,628	5
TOS	0,811	1	0,694	1	0,595	5	0,692	2	0,702	2	0,699	1

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych spółek.

Z danych przedstawionych w tabeli 2. wynika, że istnieją znaczne różnice w kondycji finansowej przedsiębiorstw sektora budownictwo notowanych na rynku NewConnect. Na przykład w 2009 roku syntetyczny wskaźnik kondycji finansowej przedsiębiorstwa Tamex Obiekty Sportowe S.A. (TOS) wyniósł 0,811, natomiast przedsiębiorstwa Alumast S.A (ALU) – 0,291.

W analizowanym okresie najwyższą średnią wartość syntetycznego wskaźnika kondycji finansowej zajęła spółka Tamex Obiekty Sportowe S.A. (TOS) i Internity S.A. (INT), najniższą zaś spółka Hotblok S.A. (HOT) i Aqua S.A. (AQA). Mimo iż, Spółka TOS osiągnęła najwyższą pozycję w rankingu badanych przedsiębiorstw, to w analizowanym okresie jej sytuacja finansowa pogorszyła się. O ile w latach 2009-2010 spółka ta zajmowała pierwsze miejsce w rankingu badanych firm, to w 2011 roku spadła na miejsce piąte, a w latach 2012-2013 znalazła się na miejscu drugim. Z kolei druga w rankingu spółka INT w 2009 roku znajdowała się na pozycji trzeciej, w 2010 roku spadła na pozycję szóstą, ale w kolejnych latach (2012-2013) jej sytuacja finansowa wyraźnie poprawiła się - spółka znalazła się na miejscu pierwszym.

Biorąc pod uwagę przedstawiony ranking, można podzielić badane przedsiębiorstwa na trzy grupy:

I. Spółki o dobrej kondycji finansowej - miejsce od 1 do 4 .
II. Spółki o przeciętnej kondycji finansowej - miejsce od 5 do 8 .

III. Spółki o słabej kondycji finansowej - miejsce od 9 do 12 .

W poszczególnych latach analizowanego okresu zmieniała się kondycja finansowa badanych przedsiębiorstw, co odzwierciedla wskaźnik syntetyczny oraz pozycja przedsiębiorstw w rankingu. Zmiany te nie były jednak bardzo duże. Przedsiębiorstwa zmieniały swoją pozycję albo w ramach poszczególnych grup, albo przechodząc z grupy I do II (i odwrotnie) lub z II do III (i odwrotnie). Żadne przedsiębiorstwo nie zmieniło jednak swojej pozycji tak, aby przejść z grupy I do III (i odwrotnie). Świadczy to m.in. o tym, że panujący w tym okresie kryzys finansowo-gospodarczy, nie wprowadził istotnych zakłóceń w funkcjonowaniu badanych przedsiębiorstw.

4. Podsumowanie

Wskaźnik syntetyczny umożliwia pomiar wielowymiarowego zjawiska jakim kondycja finansowa oraz porządkowanie badanych podmiotów według poziomu ich kondycji finansowej. W niniejszym artykule obliczono syntetyczne wskaźniki kondycji finansowej wybranych przedsiębiorstw sektora budownictwo notowanych na rynku NewConnect. Stosując kryterium malejącej wartości tych wskaźników sporządzono ranking badanych podmiotów w latach 2009-2013. Z przeprowadzonych badań wynika, że:

– Istnieją znaczne różnice w kondycji finansowej przedsiębiorstw sektora budownictwo notowanych na rynku NewConnect. Średnia wartość syntetycznego wskaźnika kondycji finansowej dla przedsiębiorstwa, które zajęło pierwsze miejsce w rankingu badanych firm wyniosła 0,699, natomiast dla przedsiębiorstwa, które zajęło ostatnią pozycję – 0,293.

– W latach 2009-2013 zmieniała się kondycja finansowa badanych przedsiębiorstw (in plus lub in minus), ale zmiany te nie były duże, co świadczy o tym, że kryzys finansowo-gospodarczy, nie wprowadził istotnych zakłóceń w funkcjonowaniu przedsiębiorstw zaliczanych do sektora budownictwo, notowanych na rynku New Connect.

Literatura

1. Kolenda M. (2006), *Taksonomia numeryczna. Klasyfikacja, porządkowanie i analiza obiektów wielocechowych*, AE, Wrocław.

2. Malina A., Zeliaś A. (1996), *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania jakości życia ludności w Polsce w 1994 r.*, w: Nowak E., Urbaniak M. (red.), *Ekonometryczne modelowanie danych finansowo-księgowych*, UMCS, Lublin.
3. Młoda A. (2006), *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, Difin, Warszawa.
4. Nowak E. (1990), *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*, PAN, Warszawa.
5. Ostasiewicz W. (red.) (1999), *Statystyczne metody analizy danych*, Wydawnictwo AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław.
6. *Polska 2009. Raport o stanie gospodarki* (2009), Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
7. *Przedsiębiorczość w Polsce* (2014), Ministerstwo Gospodarki , Warszawa.
8. *Raport z transformacji. Twarde lądowanie 2, Europa Środkowa i Wschodnia wobec globalnego kryzysu* (2010), PricewaterhouseCoopers, XX Forum Ekonomiczne, Krynica Zdrój, 8-11 września 2010.
9. *Raport z transformacji. Twarde lądowanie. Europa Środkowa i Wschodnia wobec globalnego kryzysu* (2009), PricewaterhouseCoopers, XIX Forum Ekonomiczne, Krynica Zdrój, 9-12 września 2009.
10. Sierpińska M., Jachna T. (2004), *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa.
11. Walesiak M. (2006), *Uogólniona miara odległości w statystycznej analizie wielowymiarowej*, AE, Wrocław.
12. Zeliaś A. (2000), *Metody statystyczne*, PWE, Warszawa.

Streszczenie

Syntetyczna ocena kondycji finansowej przedsiębiorstw budowlanych w dobie kryzysu finansowo-gospodarczego

Celem artykułu jest syntetyczna ocena kondycji finansowej wybranych przedsiębiorstw zaliczanych do sektora budownictwo, notowanych na rynku New Connect. W artykule przedstawiono zagadnienia teoretyczne dotyczące konstrukcji miar syntetycznych oraz obliczono wskaźnik syntetyczny kondycji finansowej badanych przedsiębiorstw. Ponadto przedstawiono ranking badanych przedsiębiorstw sporządzony według kryterium malejącej wartości wskaźników syntetycznych. Z przeprowadzonych badań wynika, że:

(1) Istnieją znaczne różnice w kondycji finansowej badanych przedsiębiorstw.

(2) Kryzys finansowo-gospodarczy, nie wprowadził istotnych zakłóceń w funkcjonowaniu badanych przedsiębiorstw.

Słowa klucze: miernik syntetyczny, kondycja finansowa, kryzys finansowo-gospodarczy, sektor – budownictwo.

Abstract

The synthetic evaluation of the financial condition of construction companies in times of economic crises

The aim of the article is a synthetic evaluation of the financial condition of the selected companies ranked among the construction industry and listed on the New Connect market. The article discusses theoretical issues relating to the construction of synthetic measures and includes a calculation of a synthetic indicator for the financial condition of the surveyed companies. Additionally, a ranking of the reviewed companies was created on the basis of the decreasing values of the synthetic indicators. The study shows that:

(1) There are significant differences in the financial condition of the companies.
(2) The financial and economic crisis has not resulted in substantial distortions in the functioning of the examined companies.
Key words: synthetic measure, financial condition, economic crises, sector – construction.

mgr Marlena Płonka
doktorantka na Wydziale Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania
Uniwersytet Szczeciński

https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2015.23

Pasywny transfer technologii a innowacyjność przemysłu w regionie lubuskim w latach 2011-2013

1. Wstęp

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw polega na uruchamianiu produkcji nowych lub istotnie ulepszonych (zmodernizowanych) wyrobów, a także wdrażaniu nowych lub istotnie ulepszonych procesów, przy czym wyroby te i procesy są nowe przynajmniej z punktu widzenia wprowadzającego je przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo innowacyjne charakteryzuje się: prowadzeniem wielu prac badawczo-rozwojowych, ponoszeniem nakładów na te czynności, posiadaniem i wprowadzaniem na rynek dużej ilości innowacji produktowych czy usługowych (Fic 2008, s. 172).

Transfer technologii jest źródłem rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw (Wach 2008, s. 72) i w ujęciu syntetycznym oznacza przenoszenie technologii pomiędzy organizacjami (Zawicki 2006, s. 17). W warunkach rynkowych można rozróżnić pasywny i aktywny transfer technologii. Pasywny transfer oznacza pozyskanie technologii ze źródeł zewnętrznych bez prowadzenia własnych prac badawczo-rozwojowych, aktywny – pozyskanie i wdrażanie technologii wspomagane własnymi pracami badawczo-rozwojowymi (Głodek, Gołębiewski 2006, s. 11). Przedsiębiorstwo przy realizacji przedsięwzięć innowacyjnych może korzystać z dwóch możliwości (Świadek 2011, s. 48):

- podejmować aktywny transfer wiedzy o technologiach poprzez inwestowanie w działalność o charakterze twórczym i opracowywać innowacyjne rozwiązania we własnym zakresie,
- wykorzystywać pasywny transfer polegający na przyswajaniu nowoczesnych rozwiązań od innych przedsiębiorstw lub instytucji, chociażby dokonując inwestycji w środki trwałe w postaci maszyn i urządzeń.

2. Metodyka prowadzonych badań

Analiza zawarta w niniejszym artykule oparta jest o dwa równolegle prowadzone badania. W pierwszym studium, dynamicznym, zostały poddane obróbce materiały

gromadzone przez Główny Urząd Statystyczny na reprezentatywnej grupie podmiotów przemysłowych zlokalizowanych w województwie lubuskim. Została przeprowadzona analiza trendu następujących zmiennych: nakłady na działalność innowacyjną ogółem, nakłady na zakup maszyn i urządzeń oraz nakłady na zakup oprogramowania – w przedsiębiorstwach przemysłowych w okresie 2005-2013.

Drugie studium, statyczne, zostało przeprowadzone za lata 2011-2013 wśród przedsiębiorstw przemysłowych z regionu lubuskiego. Dobór zmiennych w badaniu wpływu transferu technologii na aktywność innowacyjną przedsiębiorstw oparty jest na rachunku prawdopodobieństwa (modelowanie probitowe). Modelowanie typu probit stanowi skuteczne narzędzie badawcze, jednak głównie w przypadku dużych, statycznych prób badawczych, w których zmienna zależna ma postać zerojedynkową.

Przyjęto więc dychotomiczny charakter zmiennych polegający na tym, że odpowiedziom respondentów, w zależności od ich twierdzącego lub przeczącego charakteru, przypisano odpowiednio wartość 1 lub 0. Tak więc interpretacja wyników badań została przeprowadzona w oparciu o postać strukturalną modelu oraz osiąganych wartości prawdopodobieństwa. Znak dodatni występujący przy parametrze oznacza, że prawdopodobieństwo zajścia zdarzenia jest istotnie wyższe w wyróżnionej grupie przedsiębiorstw przemysłowych w relacji do reszty zbiorowości.

Weryfikację statystyczną modeli przeprowadzono w oparciu o statystykę Chi-kwadrat Walda, natomiast weryfikację istotności parametrów za pomocą testu t-studenta wykorzystując asymptotyczne standardowe błędy ocen. Przyjęto granice ufności na poziomie +/-95% – dla modelu oraz jego parametrów. Ze względu na liczbę oszacowanych modeli przedstawiono jedynie te istotne statystycznie.

W pierwszej części badania statycznego, analizie poddano wpływ wielkości przedsiębiorstw, ich własności, koniunktury, zasięgu sprzedaży oraz lokalizacji ich dostawców, odbiorców i konkurencji na pasywny przepływ technologii do tych przedsiębiorstw. Zmiennymi zależnymi stały się dwa typy pasywnego transferu technologii:

1) zakup maszyn i urządzeń,
2) zakup oprogramowania.

Z kolei do grupy zmiennych niezależnych przyjętych do badania zaliczono:

1) wielkość przedsiębiorstwa w podziale na: mikro, małe, średnie, duże,
2) własność przedsiębiorstwa, w tym: krajowe, zagraniczne, mieszane,
3) cykl koniunkturalny: ożywienie, recesja, stagnacja,

4) zasięg sprzedaży: lokalny, regionalny, krajowy, międzynarodowy.

W drugiej części badania statycznego zmienną niezależną są dwie wielkości: nakłady na zakup maszyn i urządzeń oraz na zakup oprogramowania komputerowego, natomiast wartości zerojedynkowe przypisano następującym zmiennym zależnym, które wyróżniono zgodnie z międzynarodowymi standardami pomiaru aktywności innowacyjnej (Eurostat 2005):

1) implementacja nowych i ulepszonych wyrobów,
2) implementacja nowych i ulepszonych procesów, zarówno technologicznych, jak i nie powiązanych bezpośrednio z produkcją, w tym z obszaru okołoprodukcyjnego i systemów wspierających.

3. Charakterystyka próby badawczej

Pierwsze, dynamiczne studium zostało opracowane na podstawie danych publikowanych przez Główny Urząd Statystyczny za lata 2005-2013.

Drugie, statyczne, obejmuje badania obrazujące wpływ pasywnego transferu technologii na aktywność innowacyjną zostało przeprowadzone za lata 2011-2013 wśród 545 przedsiębiorstw przemysłowych zlokalizowanych na Ziemi Lubuskiej. Profil działalności przedsiębiorstw kwalifikuje się do sekcji C PKD 2007 „Przetwórstwo przemysłowe".

Region lubuski charakteryzuje się niskim poziomem innowacyjności i jego pozycja konkurencyjna na tle innych województw jest relatywnie niska[16], stąd pomysł na zbadanie, jaki wpływ może mieć pasywny transfer technologii na pobudzanie innowacyjności przedsiębiorstw regionu lubuskiego.

Z punktu widzenia wielkości przedsiębiorstw, w większości są to mikro (zatrudniające do 9 pracowników) i małe (od 10-49 pracowników) i łącznie stanowią one 66,6%. Biorąc pod uwagę zasięg sprzedaży, najbardziej liczną grupę stanowią podmioty ze sprzedażą krajową, najmniejszą te z regionalnym zasięgiem sprzedaży (Tabela 1.).

[16] Nakłady na innowacje przedsiębiorstw przemysłowych 292,4 mln zł (15. miejsce), odsetek przedsiębiorstw przemysłowych, które poniosły nakłady na działalność innowacyjną 13,1% (6. miejsce), odsetek firm innowacyjnych 17,1% (13. miejsce). Dane na podstawie publikacji: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2010-2012*, GUS, Warszawa 2013.

Tabela1. Struktura lubuskich przedsiębiorstw przemysłowych badanej próby z punktu widzenia ich wielkości i zasięgu sprzedaży

Wielkość przedsiębiorstw	Udziały procentowe	Zasięg sprzedaży	Udziały procentowe
mikro	27,2%	lokalny	21,3%
małe	39,4%	regionalny	18,0%
średnie	23,7%	krajowy	43,3%
duże	9,7%	zagraniczny	37,6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

Wśród badanych przedsiębiorstw, większość stanowią te z krajową własnością (75,2%), mniejszość z kapitałem mieszanym (9,7%). Największy odsetek badanych (55,2%) wskazał, że znajdują się w okresie ożywienia, najmniejszy (17,6%) wskazała na okres recesji (Tabela 2.).

Tabela 2. Struktura lubuskich przedsiębiorstw przemysłowych badanej próby z punktu widzenia charakteru ich własności i koniunktury

Własność przedsiębiorstw	Udziały procentowe	Koniunktura przedsiębiorstw	Udziały procentowe
krajowa	75,2%	ożywienie	55,2%
zagraniczna	14,9%	recesja	17,6%
kapitał mieszany	9,7%	stagnacja	26,4%

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

Badane przedsiębiorstwa wskazywały, że więcej wydatków ponoszą na zakup maszyn i urządzeń, niż na zakup oprogramowania komputerowego, przy czym oba rodzaje tych wydatków stanowią ponad połowę wszystkich wydatków ponoszonych na transfer technologii ogółem, co potwierdza ogólny trend w Polsce, że przedsiębiorstwa chętniej dokonują pasywnego, niż aktywnego transferu technologii (Tabela 3.).

Tabela 3. Struktura lubuskich przedsiębiorstw przemysłowych badanej próby z punktu widzenia wielkości ponoszonych wydatków na pasywny transfer technologii

Rodzaj ponoszonych nakładów	Udział procentowy w ogólnym poziomie nakładów na innowacje
maszyny i urządzenia	67,0%
oprogramowanie komputerowe	60,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

Wyniki badania ankietowego wskazują, że do pasywnego przepływu technologii dochodzi znacznie częściej, niż do sektorowego i instytucjonalnego w ramach aktywnego transferu technologii. Wyniki analizy stanowią więc podstawę do głębszego zbadania i przeanalizowania czynników kształtujących innowacyjność przedsiębiorstw regionu lubuskiego poprzez pryzmat pasywnego transferu technologii.

4. Dynamika ponoszonych nakładów na działalność innowacyjną

Element określany jako wejście (*input*) w działalności innowacyjnej to nakłady na jej prowadzenie w powiązaniu z ich wewnętrzną strukturą. Nakłady na działalność innowacyjną w regionie lubuskim podlegają silnym wahaniom uzależnionym od zmian koniunktury gospodarczej kraju, regionu i w układzie międzynarodowym, a ich trend można określić jako rosnący, jednak z wyraźną tendencję spadkową w roku 2013 wydatków na zakup maszyn i urządzeń w ogólnej wartości nakładów na działalność innowacyjną.

Korzystne zmiany wzrostu nakładów na działalność innowacyjną rozpoczynają się w 2008 roku, kiedy to ich poziom wzrósł prawie dwukrotnie w porównaniu z rokiem poprzednim. Kolejne trzy lata przyniosły jednak spadek tych nakładów, by w roku 2012 nastąpiła ponownie tendencja wzrostowa, przy czym udział tych wydatków w łącznym nakładzie na innowacje osiągnął najwyższy 90-procentowy poziom w badanym okresie (Tabela 4.).

Tabela 4. Struktura nakładów na działalność innowacyjną, w tym nakładów na maszyny i urządzenia oraz oprogramowanie komputerowe przedsiębiorstw przemysłowych w regionie lubuskim w latach 2005-2013 (w tys. zł)

Nakłady na innowacje	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ogółem	121 208	220 588	193 068	357 711	331 661	262 773	235 469	292 368	318 201
zakup maszyn i urządzeń	73 964	145 951	92 363	199 282	238 124	199 219	189 232	232 492	114 163
udziały procentowe	61,00%	66,00%	47,83%	55,71%	71,79%	75,80%	80,30%	79,52%	35,8%
zakup oprogramowania	2793	4414	4103	4709	4374	3924	4444	4331	4354
udziały procentowe	2,30%	2,00%	2,15%	1,32%	1,31%	1,49%	1,88%	1,48%	1,36%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

W przypadku nakładów na maszyny i urządzenia, to spadek zarówno ich wysokości, jak i udziału w łącznej kwocie nakładów na innowacje nastąpił w roku 2007. Rok 2010 to okres spadku ich wielkości, przy czym w 2013 roku możemy obserwować niemal dwukrotny spadek zarówno ich wysokości, jak i udziału w łącznych nakładach na innowacje w porównaniu z rokiem poprzednim.

Nakłady na oprogramowanie komputerowe zajmują niewielki odsetek w łącznej wartości nakładów na innowacje nie przekraczając 2,3% w 2005 roku i osiągając niemal najniższy udział (1,36%) w roku 2013, choć ich wartość (4354 tys. zł) jest o ponad 150% wyższa w porównaniu z najniższą wartością z 2005 roku (Tabela 4.).

Z powyższych danych wynika, że w łącznych nakładach na działalność innowacyjną, wydatki na maszyny i urządzenia techniczne mają wysoki udział. Nakłady na zakup oprogramowania komputerowego stanowią niewielki odsetek ogólnych kosztów, jednak łącznie z wydatkami na maszyny i urządzenia stanowią w badanym okresie ponad sześćdziesiąt procent strumienia finansowego po stronie wejścia do systemu, co uwidacznia duże zainteresowanie przedsiębiorców w województwie lubuskim tym typem przepływu technologii, natomiast spadek ich udziału w 2013 roku skłania do postawienia pytania, jakie czynniki pobudzają pasywny przepływ technologii i czy ten typ transferu ma wpływ na zwiększanie aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych.

5. Wpływ wielkości, zasięgu sprzedaży, własności i koniunktury przedsiębiorstw na pasywny transfer technologii

Na pasywny transfer technologii ma wpływ wiele czynników, przy czym zdecydowano się na analizę tylko niektórych.

Szanse na pasywny transfer technologii maleją wraz z wielkością przedsiębiorstwa, przy czym prawdopodobieństwo zakupu maszyn i urządzeń przez mikroprzedsiębiorstwa jest niższe o 16,7%, natomiast oprogramowania o 33,3% przez mikro a o 15,6% przez małe podmioty. Wśród średnich i dużych podmiotów następuje wzrost prawdopodobieństwa zakupu maszyn i urządzeń, w przypadku średnich o 17,2%, dużych o 38,2%, natomiast oprogramowania odpowiednio o 24,6% i 59,6%. Jak widać, wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa rosną szanse na pasywny transfer technologii. Udział tych dużych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw jest najniższy, więc biorąc pod uwagę siłę systemowego oddziaływania na ten typ pasywnego transferu technologii, ich wkład jest mniejszy.

Duża ilość otrzymanych modeli istotnych statystycznie świadczy o ścisłym związku pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa a pasywnym transferem technologii, jednak ujemny znak przy parametrach dla mikro i małych przedsiębiorstw oznacza ich mniejsze zainteresowanie tym typem transferu.

Wszystkie prawdopodobieństwa p_1 otrzymały wartości powyżej 0,50, co oznacza, że wśród średnich i dużych przedsiębiorstw są duże szanse na realizację pasywnego transferu technologii.

Tabela 5. Wpływ wielkości lubuskich przedsiębiorstw na pasywny transfer technologii w latach 2011-2013

Wielkość przedsiębiorstwa	Transfer pasywny					
	zakup maszyn i urządzeń			zakup oprogramowania komputerowego		
	Bł.st.	p_1	p_2	*Bł.st.*	p_1	p_2
mikro	-,30x+0,53			-,57x+0,41		
	0,12	*0,59*	*0,70*	*0,12*	*0,44*	*0,66*
małe	x			-,26x+0,36		
				0,11	*0,54*	*0,64*
średnie	+,31x+0,37			+,58x+0,13		
	0,14	*0,75*	*0,64*	*0,14*	*0,76*	*0,55*
duże	+,49x+0,40			+1,15x+0,17		
	0,21	*0,81*	*0,65*	*0,25*	*0,91*	*0,57*

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

Zakup maszyn i urządzeń różnicuje jedynie międzynarodowy zasięg sprzedaży i prawdopodobieństwo zakupu wzrasta o 28%, natomiast o 52% zakupu oprogramowania. Chęć na zakup oprogramowania wzrasta wraz z poszerzaniem się zasięgu sprzedaży i prawdopodobieństwo zakupu jest niższe w przypadku sprzedaży lokalnej o 34%, a regionalnej o 19%, natomiast wyższe o 17% przy sprzedaży krajowej i o 58% międzynarodowe (Tabela 6.).

Na siłę systemowego oddziaływania dalszego zasięgu sprzedaży przedsiębiorstw ma dodatkowo wpływ fakt, że przedsiębiorstw tego rodzaju jest łącznie 80,9% (zob. Tabela 1.).

Tabela 6. Wpływ zasięgu sprzedaży lubuskich przedsiębiorstw na pasywny transfer technologii w latach 2011-2013

zasięg sprzedaży	transfer pasywny					
	zakup maszyn i urządzeń			zakup oprogramowania komputerowego		
	Bł.st.	p_1	p_2	*Bł.st.*	p_1	p_2
lokalny	x			-,58x+0,38		
				0,13	*0,42*	*0,65*
regionalny	x			-,31x+0,31		
				0,14	*0,50*	*0,62*
krajowy	x			+,22x+0,16		
				0,11	*0,65*	*0,56*
międzynarodowy	+,49x+0,27			+,70x+0,01		
	0,12	*0,78*	*0,61*	*0,12*	*0,76*	*0,50*

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

Z liczby otrzymanych modeli istotnych statystycznie widać, że własność wyraźnie różnicuje pasywny transfer technologii. Szanse na oba typy tego transferu są mniejsze wśród przedsiębiorstw z krajową własnością (modele ze znakiem ujemnym). Prawdopodobieństwo zakupu maszyn i urządzeń jest wyższe wśród podmiotów z kapitałem zagranicznym o 27%, z kapitałem mieszanym o 42%, natomiast zakupu oprogramowania analogicznie o 29% i 25%. Jak więc widać, krajowa własność przedsiębiorstw destymuluje pasywny transfer (modele ze znakiem ujemnym), pozostałe jej rodzaje zwiększają szanse. Należy jednak podkreślić, że udział podmiotów z kapitałem zagranicznym i mieszanym w analizowanej próbie badawczej, jest mniejszy (24,6%), niż tych z kapitałem krajowym. Biorąc więc pod uwagę siłę systemowego oddziaływania na pasywny transfer technologii ich wkład jest mniejszy.

Tabela 7. Wpływ własności lubuskich przedsiębiorstw na pasywny transfer technologii w latach 2011-2013

Własność przedsiębiorstwa	transfer pasywny					
	zakup maszyn i urządzeń			zakup oprogramowania komputerowego		
	Bł.st.	p_1	p_2	*Bł.st.*	p_1	p_2
krajowa	-,73x+1,01			-,69x+0,79		
	0,14	*0,61*	*0,84*	*0,14*	*0,54*	*0,79*
zagraniczna	+,53x+0,37			+,73x+0,16		
	0,17	*0,81*	*0,64*	*0,17*	*0,81*	*0,56*
kapitał mieszany	+,94x+0,37			+,41x+0,22		
	0,25	*0,91*	*0,64*	*0,19*	*0,74*	*0,59*

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

W lubuskich przedsiębiorstwach tylko okres ożywienia zwiększa szanse na pasywny transfer technologii powodując, że prawdopodobieństwo zakupu maszyn i urządzeń jest większe o 24%, a oprogramowania o 20%. Brak modeli istotnych statystycznie w przypadku recesji świadczy o jej neutralnym wpływie na pasywny transfer technologii. Neutralny charakter ma również stagnacja w stosunku do zakupu oprogramowania, natomiast jej destymulujący charakter można zauważyć w stosunku do zakupu maszyn i urządzeń, kiedy to prawdopodobieństwo ich zakupu spada o 16%.

Tabela 8. Wpływ koniunktury lubuskich przedsiębiorstwach na pasywny transfer technologii w latach 2011-2013

Koniunktura przedsiębiorstwa	transfer pasywny					
	zakup maszyn i urządzeń			zakup oprogramowania komputerowego		
	Bł.st.	p_1	p_2	Bł.st.	p_1	p_2
ożywienie	+,38x+0,24			+,30-0,09		
	0,11	*0,73*	*0,59*	*0,11*	*0,65*	*0,54*
recesja	x			x		
stagnacja	-,29x+0,52			x		
	0,12	*0,59*	*0,70*			

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

6. Wpływ pasywnego transferu technologii na implementację nowych i ulepszonych wyrobów oraz procesów technologicznych

Analizując wpływ pasywnego transferu technologii zauważa się, że odgrywa on istotną rolę w procesie implementacji nowych wyrobów i procesów technologicznych w lubuskich przedsiębiorstwach przemysłowych. Jego oddziaływanie widoczne jest w badanych atrybutach innowacyjności i można przyjąć, że w województwie lubuskim dochodzi do systemowego pobudzania aktywności innowacyjnej w przemyśle poprzez zakup maszyn i urządzeń oraz oprogramowania komputerowego.

Prawdopodobieństwo wprowadzenia nowych wyrobów wzrasta o 60% w przypadku zakupu nowych maszyn i urządzeń i aż trzykrotnie w przypadku zakupu oprogramowania komputerowego. Z kolei prawdopodobieństwo implementacji nowych procesów technologicznych wzrasta o 64,2% przy zakupie maszyn i urządzeń i o 39,3% w przypadku zakupu oprogramowania komputerowego.

Szczegółowa analiza strukturalna implementacji nowych procesów technologicznych wskazuje, że najbardziej wzrasta prawdopodobieństwo (ponad dwukrotnie) wdrażania głównych i okołoprodukcyjnych metod wytwarzania przy zakupie maszyn i urządzeń, natomiast zakup oprogramowania komputerowego wpływa na niemal pięciokrotny wzrost prawdopodobieństwa wdrażania systemów wspierających.

Porównując wielkości prawdopodobieństwa p_1 można zauważyć, że te wartości są niższe dla implementacji systemów okołoprodukcyjnych, a najniższe przy wdrażaniu systemów wspierających nie przekraczając wartości 0,42. Natomiast dla pozostałych przyjmują wartości w granicach 0,54-0,87, co świadczy o wysokim stopniu prawdopodobieństwa zajścia zjawiska.

Tabela 8. Wpływ pasywnego transferu technologii na implementację wyrobów i procesów technologicznych do lubuskich przedsiębiorstw w latach 2011-2013

Atrybut innowacyjności	transfer pasywny					
	zakup maszyn i urządzeń			zakup oprogramowania komputerowego		
	Bł.st.	p_1	p_2	*Bł.st.*	p_1	p_2
Wprowadzenie nowych wyrobów	+,84x+0,00			+,74x+0,12		
	0,12	*0,80*	*0,50*	*0,12*	*0,80*	*0,20*
Implementacja nowych procesów technologicznych (w tym):	+1,04x+0,07			+,78x+0,27		
	0,09	*0,87*	*0,53*	*0,09*	*0,85*	*0,61*
a) metody wytwarzania	+,80x-0,52			+,23x-1,13		
	0,10	*0,61*	*0,30*	*0,11*	*0,54*	*0,44*
b) systemy okołoprodukcyjne	+,55x-0,78			+,52x-0,72		
	0,12	*0,41*	*0,22*	*0,12*	*0,42*	*0,23*
c) systemy wspierające	+,27x-0,92			+1,21x-1,60		
	0,13	*0,25*	*0,18*	*0,16*	*0,35*	*0,06*

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

7. Podsumowanie

Dynamika nakładów na innowacje, w tym na maszyny i urządzenia oraz oprogramowanie komputerowe wskazuje, że w roku 2013 nastąpił spadek udziału nakładów na maszyny i urządzenia, niemal dwukrotny w porównaniu do roku 2012 oraz oprogramowania komputerowego, osiągnąwszy poziom prawie najniższy, porównywalny z okresem ich największego spadku z lat 2008-2009, przy jednoczesnym wzroście poziomu wartości łącznych wydatków na innowacje.

W przypadku analizy determinant, które wpływają na decyzję dotyczącą ponoszenia przez przedsiębiorstwa nakładów na pasywny transfer technologii zauważa się, że większą spójnością cechują się wielkość i własność przedsiębiorstw, bowiem to dla nich oszacowano więcej modeli spełniających warunki istotności statystycznej. Zasięg sprzedaży i koniunktura w mniejszy sposób różnicują oba typy pasywnego transferu technologii, przy czym bliski zasięg sprzedaży (lokalny i regionalny) zniechęca do zakupu oprogramowania komputerowego, a stagnacja do zakupu maszyn i urządzeń, z kolei najdalszy zasięg sprzedaży i ożywienie gospodarcze pobudzają zdolności innowacyjne przedsiębiorstw.

Analiza parametrów wskazuje, że im większa wielkość i zróżnicowana własność przedsiębiorstwa, tym większe szanse na zakup zarówno maszyn i urządzeń jak też oprogramowania komputerowego. Najwyższy wzrost prawdopodobieństwa ponoszenia nakładów na oba typy pasywnego transferu technologii obserwuje się wśród dużych przedsiębiorstw i tych z zagranicznym oraz mieszanym kapitałem, choć biorąc pod uwagę siłę systemowego oddziaływania należy zauważyć, że udział tych dużych w analizowanej próbie badawczej to zaledwie 9,7%, co przekłada się na ich mniejszy relatywny udział w pasywnym transferze technologii.

Ogólnie można przyjąć, że wzrost wielkości i zróżnicowanie kapitału przedsiębiorstw sprzyja ponoszeniu nakładów na oba typy pasywnego transferu technologii jako katalizatora procesów innowacyjnych.

Analiza wpływu pasywnego transferu technologii na aktywność innowacyjną w przemyśle lubuskich przedsiębiorstw wskazała, że odgrywa on istotna rolę w procesie implementacji nowych rozwiązań w badanych przedsiębiorstwach. Pasywny transfer technologii istotnie różnicuje wdrażanie zarówno nowych wyrobów, jak i procesów, bowiem wyestymowano maksymalną do oszacowania ilość modeli spełniających istotność statystyczną. Znak dodatni przy parametrach oznacza, że oba typy pasywnego transferu technologii mają pozytywny wpływ na implementację wyrobów i procesów zwiększając chęć przedsiębiorstw do tego typu działań innowacyjnych. Zakup oprogramowania ma największy wpływ na wdrażanie nowych wyrobów (czterokrotny wzrost prawdopodobieństwa) i systemów wspierających (niemal pięciokrotny wzrost prawdopodobieństwa), natomiast zakup maszyn i urządzeń najbardziej różnicuje implementację głównych metod wytwarzania i systemów okołoprodukcyjnych – dwukrotny wzrost prawdopodobieństwa.

Podsumowując wyniki analizy wpływu pasywnego transferu technologii na implementację procesów i wyrobów można jednoznacznie stwierdzić, że jest on istotny i wpływa pobudzająco na działalność innowacyjną przedsiębiorstw.

W świetle powyższych wniosków można przyjąć, że wśród badanych determinant aktywności innowacyjnej lubuskich przedsiębiorstw przemysłowych istnieją te o charakterze destymulującym, jak i stymulującym. Chęć przedsiębiorstw na zakup maszyn i urządzeń oraz oprogramowania komputerowego wzrasta wraz z wielkością, zasięgiem sprzedaży, koniunkturą i zróżnicowaniem ich kapitału. Oba analizowane typy pasywnego transferu technologii zwiększają szanse na implementację nowych wyrobów i systemów technologicznych oraz sprzyjają aktywności innowacyjnej lubuskich przedsiębiorstw przemysłowych stanowiąc katalizator procesów innowacyjnych w regionie.

Literatura

1. Fic M. (2008), *Wiedza i innowacje w nowej gospodarce*, Oficyna Wydawnicza UZ, Zielona Góra.
2. Głodek P., Gołębiewski M. (2006), *Vademecum innowacyjnego przedsiębiorcy. Transfer technologii w małych i średnich przedsiębiorstwach*, PARP, Warszawa.
3. OECD/Eurostat (2005), Oslo Manual: *Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition, The Measurement of Scientific and Technological Activities*. OECD Publishing. DOI: 10.1787/9789264013100-en.
4. Świadek A. (2011), *Regionalne systemy innowacji w Polsce*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
5. Wach K. (2008), *Regionalne otoczenie małych i średnich przedsiębiorstw, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego*, Kraków.
6. Zawicki M. (red.) (2006), *Organizacja transferu technologii w sieciach instytucji otoczenia biznesu*, Wydawnictwo Małopolskiej Szkoły Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej w Krakowie.

Streszczenie

Pasywny transfer technologii a innowacyjność przemysłu w regionie lubuskim w latach 2011-2013

Wśród przedstawicieli współczesnej myśli ekonomicznej panuje zgodność, co do fundamentalnego znaczenia transferu technologii dla wzrostu poziomu innowacyjności przedsiębiorstw, dlatego też permanentnie poszukuje się sposobów na jego intensyfikację i bada się wpływ przepływu technologii na aktywność innowacyjną przedsiębiorstw.

Celem artykułu jest określenie, przy wykorzystaniu modelowania probitowego, kierunku i siły wpływu pasywnego transferu technologii na aktywność innowacyjną przedsiębiorstw przemysłowych. Badaniem objęto region lubuski, a wpływ pasywnego transferu technologii na innowacyjność regionu określono na podstawie ankiety przeprowadzonej wśród 545 przedsiębiorstw w okresie 2011-2013. Hipoteza badawcza sprowadza się do udowodnienia, że aktywność innowacyjna przedsiębiorstw w regionie

lubuskim jest niewystarczająca i należy podejmować działania na rzecz jej poprawy zwiększając nakłady na pasywny transfer technologii.
Główne wnioski sprowadzają się do następujących tez: (1) pasywny transfer technologii pobudza aktywność innowacyjną przedsiębiorstw, (2) wzrost wielkości, dobra koniunktura, ponadregionalny zasięg sprzedaży oraz zagraniczny i mieszany kapitał przedsiębiorstw zwiększają szanse na pasywny transfer technologii, (3) nakłady na maszyny i urządzenia oraz oprogramowanie komputerowe zwiększają szanse na implementację nowych wyrobów i systemów technologicznych.
Słowa kluczowe: innowacje, pasywny transfer technologii, implementacja wyrobów i procesów technologicznych, determinanty innowacyjności.

Abstract

The summary of the article entitled: Passive technology transfer vs. industry innovation in the lubuskie voivodeship region in 2011-2013

In the area of modern economic thought there are no doubts that technology transfer is of fundamental importance for the growth of the level of industry innovation. That is why we are constantly looking for ways of intensifying technology transfer and examining the influence of technology flow on innovative activities of companies.
The article is aimed at determing the direction and scope of influence of passive technology transfer on innovative activities of companies, with the use of probit modeling. The study was carried out in the lubuskie voivodeship region and the influence of the passive technology transfer on the innovation of the region was determined on the basis of a survey conducted in 545 companies in the period 2011-2013. The research hypothesis comes down to prove, that innovative activities of companies in the lubuskie voivodeship region are insufficient and action must be taken to improve them by increasing the funding of passive technology transfer.
The main conclusions can be summarised as follows: (1) passive technology transfer stimulates innovative activities in companies, (2) growth, prosperity, cross-regional sales radius as well as foreign and mixed company capital increase the chances of passive technology transfer, (3) funding of machines, devices and software increases the chance of implementing new technological products and systems.
Keywords: innovation, passive technology transfer, implementing new technological products and systems, determinants of innovation.

Spis treści

WSTĘP....3

Paweł Jóźwiakowski
Kryzys finansowy – przebieg i skutki dla gospodarki 6

Eulalia Skawińska
Tradycyjna struktura gospodarcza Polski – pułapką dla konwergencji w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego....18

Eliza Frejtag-Mika
Kryzys finansowy jako źródło zagrożeń depozytów bankowych....36

Ilona Skibińska-Fabrowska
Polityka pieniężna Narodowego Banku Polskiego w latach 2008-2014....47

Alicja Majewska
Znaczenie klastrów w dobie kryzysu....58

Lesicki Dariusz
Specjalne strefy ekonomiczne i ich rola w łagodzeniu skutków kryzysu gospodarczego 69

Mateusz Kurowski
Kapitał społeczny w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego 84

Anna Łoś-Tomiak
Społeczeństwo obywatelskie – kryzys idei, czy recepta na kryzys? 97

Mariola Michałowska, Dariusz Stankiewicz, Wiesław Danielak
Zarządzanie sytuacją kryzysową w przedsiębiorstwie 110

Joanna Wyrwa
Restrukturyzacja organizacyjna jako sposób przeciwdziałania kryzysowi w przedsiębiorstwie....127

Janina Jędrzejczak-Gas
Syntetyczna ocena kondycji finansowej przedsiębiorstw budowlanych w dobie kryzysu finansowo-gospodarczego....144

Marlena Płonka
Pasywny transfer technologii a innowacyjność przemysłu w regionie lubuskim w latach 2011-2013 156