

Zeszyty Naukowe



Polskiego Towarzystwa
Ekonomicznego
w Zielonej Górze

nr



**Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
w Zielonej Górze**

**Zeszyty Naukowe
Polskiego Towarzystwa
Ekonomicznego
w Zielonej Górze
nr 13**

Zielona Góra 2020

WYDAWCA

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w Zielonej Górze
Copyright © by PTE, Zielona Góra 2020

RADA NAUKOWA

Elżbieta Mączyńska (Przewodnicząca), Alena Andrejovska, Anetta Barska, Yuryi Boshytskyi, Markus Breuer, Bogusław Fiedor, Józef Glova, Grzegorz Gorzelak, Janina Jędrzejczak-Gas, János Tibor Karlovitz, Jerzy Kaźmierczyk, Anatolii Kolot, Olivera Kostoska, Maria Agnieszka Paszkowicz, Stanisław Owsiak, Marko Perić, Vasyl Petukh, Bogusław Pietrulewicz, Badrinath Rao J.D., Stanisław Rudolf, Marianna Siničáková, Eulalia Skawińska, Nebojša Stojčić, Andrzej Szplit, Bogdan Ślusarz, Janusz Witkowski, Henryk Wnorowski, Joanna Wyrwa, Maciej Żukowski

RECENZENCI WSPÓŁPRACUJĄCY

Olena Brincewa, Andrzej Cieślik, Wiesław Danielak, Eliza Freitag-Mika, Yelena Gordeeva, Adam Ilciów, Janina Jędrzejczak-Gas, Marcin Jędrzejczyk, Nazar Kudla, Katarzyna Lis, Paweł Lula, Patrycja Łychmus, Marek Maciejewski, Mariola Michałowska, Aldona Mrówczyńska-Kamińska, Przemysław Mućko, Yuliia Muravska, Anna Niewiadomska, Maria Agnieszka Paszkowicz, Maksim Puranok, Oksana Ruža, Joanna Schmidt, Olena Shelest-Szumilas, Leszek Sieczko, Ewa Sobolewska-Poniedziałek, Janusz Śnihur, Anna Wasiluk

KOMITET REDAKCYJNY

Redaktor naczelny

Bogdan Ślusarz

Redaktorzy tematyczni

*Anetta Barska, Janina Jędrzejczak-Gas, Jerzy Kaźmierczyk,
Maria Agnieszka Paszkowicz, Joanna Wyrwa*

Redaktorzy techniczny

Jacek Grzelak, Maria Agnieszka Paszkowicz

Redaktorzy językowi

Anna Kuzio, Richard Sharp

ISSN 2391-7830

Zawarte w publikacji teksty wydrukowano zgodnie z materiałami dostarczonymi przez Autorów,
po uwzględnieniu uwag recenzentów i niezbędnej korekcie wydawniczej.
Wydawca nie ponosi odpowiedzialności za ich treść, formę i styl.

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

Spis treści

Łukasz Baszczak	
Ekonomia behawioralna w Pracowniczych Planach Kapitałowych – analiza skuteczności	5
Karolina Bolesta, Bartosz Sobik	
Analiza działań antykryzysowych podczas pandemii COVID-19 w krajach Europy	18
Jarosław Brach, Marta Pawłowska	
Operator zastępczy w dostawach realizowanych w ramach tzw. ostatniej mili	31
Małgorzata Czuchryta, Patrycja Kowalik	
Reakcja Europejskiego Banku Centralnego i Narodowego Banku Polskiego na kryzys pandemiczny	43
Klaudia Gajda	
Czynniki kreujące kompetencję relacyjną MŚP we współpracy międzyorganizacyjnej	60
Katarzyna Godek	
Problem dysproporcji i przestrzeni w obszarze rozwoju regionalnego w Polsce	74
Kamil Majcher	
Ekwadorski handel zagraniczny owocami jadalnymi w latach 2008-2018	93
Weronika Muszyńska	
Stosunek przedstawicieli Pokolenia Y wobec praktyk budowania marki pracodawcy	108
Anna Niewiadomska	
Luka w zatrudnieniu kobiet i mężczyzn powyżej 50 roku życia w Polsce	123
Czesław Skowronek	
Wybrane problemy sytuacji finansowej polskiego sektora przedsiębiorstw w latach 2015-2019	136
Anna Wasiluk, Elżbieta Wiśniewska	
Przesłanki decyzji zakupowych e-klientów	155
Michał Zaremba	
Chiński model rozwojowy i jego możliwości aplikacyjne w krajach rozwijających się	173
Elżbieta Mączyńska	
Recenzja dzieła Jana J. Zygmuntowskiego pt. Kapitalizm sieci. Dlaczego internet stał się pułapką i jak możemy zaplanować lepszą przyszłość? Wydawnictwo Rozruch, 2020	186

Table of contents

Łukasz Baszczak	
Behavioral Economics in Employee Capital Plans (PPK) – the analysis of its efficiency.....	5
Karolina Bolesta, Bartosz Sobik	
Analysis of anti-crisis measures during the COVID-19 pandemic in European countries	18
Jarosław Brach, Marta Pawłowska	
A substitution operator in deliveries within the last mile Logistics	31
Małgorzata Czuchryta, Patrycja Kowalik	
The response of European Central Bank and National Bank of Poland to the pandemic crisis.....	43
Klaudia Gajda	
Factors creating the relational competence of SME in inter-organizational cooperation.....	60
Katarzyna Godek	
The problem of disproportions and space in the area of regional development in Poland.....	74
Kamil Majcher	
Ecuador's foreign trade in edible fruit in 2008-2018	93
Weronika Muszyńska	
Attitude of Generation Y representatives towards employer branding practices	108
Anna Niewiadomska	
Employment gap of women and men over 50 in Poland.....	123
Czesław Skowronek	
Selected issues of the financial situation of the Polish enterprise sector between 2015 and 2019.....	136
Anna Wasiluk, Elżbieta Wiśniewska	
Reasons of e-customer purchasing decisions	155
Michał Zaremba	
Chinese development model and its application possibilities in developing countries	173
Elżbieta Mączyńska	
Review of the work by Jan J. Zygmuntowski Network capitalism. Why has the internet become a trap and how can we plan a better future? Publishing House Rozruch, 2020	186

Łukasz Baszczak

ORCID: 0000-0001-8632-1849

l.baszczak@uw.edu.pl

Uniwersytet Warszawski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2020.175>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Cytowanie: Baszczak, Ł. (2020). Ekonomia behawioralna w Pracowniczych Planach Kapitałowych – analiza skuteczności. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7(13), 5-17. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2020.175

Ekonomia behawioralna w Pracowniczych Planach Kapitałowych – analiza skuteczności

Abstrakt

Celem artykułu jest analiza wprowadzonych w Polsce w 2019 roku Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK) w świetle ekonomii behawioralnej i odpowiedź na pytania, jakie narzędzia tej dziedziny zastosowano przy projektowaniu PPK i na ile skuteczne okazały się, biorąc pod uwagę skalę uczestnictwa w PPK. Wiązało się to z oceną dotychczasowego działania PPK, w szczególności w porównaniu z programami tego typu w krajach takich jak Nowa Zelandia czy Wielka Brytania. W artykule omówiono wybrane odkrycia i idee ekonomii behawioralnej oraz możliwość ich zastosowania w systemie emerytalnym, zwłaszcza w pracowniczych programach dodatkowego, prywatnego oszczędzania emerytalnego, wykorzystujących przede wszystkim automatyczny zapis (*auto-enrolment*) jako opcję domyślną z możliwością dobrowolnego odstąpienia od uczestnictwa. Przeanalizowano dane dotyczące pierwszego roku funkcjonowania PPK i odniesiono je do odpowiadającego okresu dla podobnych programów w Wielkiej Brytanii i Nowej Zelandii. Pozwoliło to „rzucić światło” na pewne aspekty działania PPK w przyszłości.

Słowa kluczowe: ekonomia behawioralna, Pracownicze Plany Kapitałowe, ekonomia emerytalna, system emerytalny, ograniczona racjonalność, opcja domyślna, automatyczny zapis

Behavioral Economics in Employee Capital Plans (PPK) – the analysis of its efficiency

Abstract

The aim of the article is to analyze the Employee Capital Plans (PPK) introduced in Poland in 2019 in the light of behavioral economics and answer the questions about what behavioral or nudge tools were used in the design of the PPK and how effective they were, taking into account the scale of membership in the PPK after a year since of functioning. This was related to the evaluation of the performance of the PPK to date, in particular in comparison with programs of this type in countries such as New Zealand or Great Britain. The paper discussed selected discoveries and ideas of behavioral economics and the possibility of their application in the pension system, in particular in additional occupational private pension savings programs that use auto-enrollment as a default option with the possibility of voluntary opt-out. Data on the first year of functioning of the PPK was analyzed and it was compared to the corresponding period for similar programs in Great Britain and New Zealand. It allowed to shed light on certain aspects of the future PPK functioning.

Keywords: behavioral economics, Employee Capital Plans, pension economics, pension system, bounded rationality, default bias, auto-enrolment

JEL: J26, J32, D91

Wstęp

Pewne elementy systemów emerytalnych mogą wymknąć się analizie typowej dla ekonomii głównego nurtu. Jedną z głównych cech współczesnego systemu emerytalnego jest jego powszechność. Gdyby jednak posługiwać się ideą *homo oeconomicusa*, to trudno znaleźć powód, dla którego taki w pełni racjonalny, maksymalizujący użyteczność podmiot nie był w stanie samodzielnie zapewnić sobie środków do przeżycia na starość (pomijając niemożność dokładnego przewidzenia z odpowiednim wyprzedzeniem długości swojego życia). Światło na te zagadnienia rzucają odkrycia innych nauk, a te do swoich analiz inkorporuje m.in. nurt ekonomii behawioralnej. Wydaje się, że pozwala on nie tylko lepiej rozumieć fundamentalne dla ekonomii emerytalnej problemy ludzkiego zachowania – trudności z samodyscypliną i taką indywidualną alokacją dochodu w cyklu życia, która pozwoliłaby oszczędzić wystarczająco dużo środków na starość – lecz także może oferować wskazówki dotyczące budowania lepszych systemów emerytalnych.

W 2019 roku wdrożono w Polsce Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK). Ich konstrukcja wydaje się wiele czerpać z dorobku ekonomii behawioralnej. Jako program dodatkowego, prywatnego oszczędzania emerytalnego, PPK ma potencjał, by przynajmniej częściowo załagodzić skutki negatywnych dla powszechnego systemu emerytalnego trendów (szczególnie demograficznego). Jednak by było to możliwe, uczestnictwo w PPK musi być stosunkowo powszechne. Pomóc w zapewnieniu tego może wykorzystanie wspomnianych narzędzi proponowanych przez ekonomię behawioralną. Od rozpoczęcia funkcjonowania PPK (w ograniczonym wymiarze) minął ponad rok, w związku z czym można podjąć próbę analizy tego programu w celu odpowiedzi na pytanie, na ile skuteczne okazało się skorzystanie z niektórych idei ekonomii behawioralnej oraz czy można spodziewać się poprawy tej skuteczności i ogółem uczestnictwa w PPK, biorąc pod uwagę doświadczenia innych państw. Podobne programy funkcjonują bowiem w Wielkiej Brytanii i Nowej Zelandii.

Ekonomia behawioralna – zarys tematyki i wybrane odkrycia

Ekonomia behawioralna wyrosła na gruncie odejścia od nierealistycznych założeń ekonomii głównego nurtu oraz otwarcia na odkrycia i metodologię innych nauk społecznych, przede wszystkim psychologii (Rzeszutek, Szyszka, 2017). W neoklasycznym nurcie mówi się m.in. o pełnej racjonalności jednostki, niezmienności preferencji jednostki w czasie oraz pełnej świadomości własnych preferencji i nieograniczonej możliwości przetwarzania informacji (kalkulowania) (Solek, 2010, s. 22). Połączenie takich założeń skutkuje wytworzeniem

koncepcji *homo oeconomicus*, człowieka ekonomicznego. Problem stanowią niewyjaśnialne dla tego nurtu, regularne, jednostronne odchylenia od racjonalności. Przykładów tego, czyli przede wszystkim błędów poznawczych i myślenia heurystykami, dostarczyli m.in. D. Kahneman i A.N. Tversky, którzy pokazali w swojej teorii perspektywy awersję do strat powodującą efekt odbicia (oznaczający, że postawa decydenta wobec ryzyka zmienia się w zależności od kontekstu – np. w kontekście strat najczęściej występuje awersja do ryzyka oraz skłonność do ryzyka przy rozważaniu zysków) (Kahneman, Tversky, 1979), a także R.H. Thaler. Ten ostatni zwraca uwagę, że państwo może wykorzystywać wiedzę o tych odchyleniach i tak kształtować problemy decyzyjne czy sytuacje wyboru (jest to zwane *framingiem* decyzji), aby obywatele, mimo swojej niepełnej racjonalności, częściej wybierali to, co dla nich najlepsze, czyli to, co prawdopodobnie wybrałby na ich miejscu *homo oeconomicus*. Podejście to zwane jest libertariańskim paternalizmem (Thaler, Sunstein, 2003, 2008). Państwo funkcjonuje w nim jako tzw. architekt wyboru, rzecznik tej racjonalnej części decydenta (stosując różnego rodzaju mechanizmy znane pod wspólną nazwą *nudge*).

Jedną z istotnych psychologicznych przeszkód, które nie pozwalają wszystkim ludziom pozbawionym obowiązkowego systemu emerytalnego oszczędzać odpowiednio dużo na swoje emerytury jest hiperboliczne dyskontowanie. Preferencje w wyborach wpływających zarówno na krótki, jak i długi okres, nie są spójne (Frederick, Loewenstein, O'Donoghue, 2002). Badania neurobiologiczne pokazują, że decyzje dotyczące różnych okresów są domeną różnych (czasem nawet działających antagonistycznie) części mózgu (Ainslie, Monterosso, 2004)¹. Wymaga to zmiany przyjętego modelu dyskontowania, z wykładniczego na hiperboliczne – oznacza to, że stopa dyskonta jest malejącą funkcją czasu, czyli dyskonto jest najsilniejsze w najbliższej przyszłości, a im dalsza przyszłość jest rozważana, tym dyskonto jest mniejsze. Spotyka się w literaturze wyodrębnienie tego efektu pod nazwą preferencja teraźniejszości (*present-biased preferences*) (Akin, 2012, s. 30–31). Przekłada się to na specyficzne problemy z samokontrolą – przykładowo leży u podstaw dość lekceważącego stosunku do dobrowolnego oszczędzania emerytalnego. W szczególności widać to u młodszych ludzi, co jest dokładnie tym, czego można by się spodziewać przy założeniu hiperbolicznego dyskontowania (Bobrowska, Maciejasz-Świątkiewicz, 2012). Częściowo powiązane z tym może być także zjawisko prokrastynacji – odkładania decyzji na później.

¹ Przegląd badań neurobiologicznych dotyczących wyborów międzyokresowych oraz biologicznie akceptowalny model podejmowania takich decyzji można znaleźć m.in. w: Kalenscher, T., Pennartz, C.M.A. (2008). Is a bird in the hand worth two in the future? The neuroeconomics of intertemporal decision-making. *Progress in Neurobiology*, 84, 284-315.

Zaskakująco potężnym odchyleniem od racjonalności jest preferowanie opcji domyślnej (*default bias*). Przy podejmowaniu decyzji często niemożliwe jest zachowanie pełnej bierności (brak wyboru), gdyż nawet powstrzymanie się przed aktywnym dokonaniem wyboru, jest *de facto* pewnym wyborem. Zachowanie *status quo* jest przecież także pewną opcją. Oznacza to, że jeśli bierny decydent zostanie postawiony przed wyborem, efektem jego niezdecydowania będzie wybranie opcji bazowej, tj. odpowiedzi przewidzianej przez architekta wyboru, która jest wybierana (automatycznie) w przypadku braku aktywności decydenta. Mechanizm ten działa m.in. dlatego, że aktywne wybranie oznacza poniesienie kosztu w postaci wysiłku (*effort tax*). Ponadto eksperyment z użyciem fMRI pokazał, że obszary mózgu związane z trudniejszymi decyzjami (obszary w korze czołowej) były bardziej aktywne, gdy ludzie odrzucali domyślne opcje (Sunstein, 2013, s. 18). To sugeruje, że opcje bazowe częściej będą pozostawać w mocy, gdy sytuacja decyzyjna jest trudna – można zaś założyć, że decyzje dotyczące alokacji dochodu w cyklu życia wymagają dość sporego namysłu. Innym wyjaśnieniem siły opcji domyślnej jest traktowanie jej przez decydentów jako wskazówki, eksperckiej opinii, pokazującej, co jest najkorzystniejsze (Sunstein, 2013, s. 20-21). Taka interpretacja może być dodatkowo wzmacniana przez wykorzystywanie w przekazie medialnym heurystyki imitacji, tj. pokazywania, że większość obywateli wybiera opcję domyślną (Zyzik, 2017, s. 350). Te i inne powody sprawiają, że na domyślne rozwiązanie decyduje się większość (Johnson i in., 2012, s. 491-492; Sunstein, 2013, s. 3-9).

Opcja domyślna jako wskazówka ekspercka ma dodatkową wartość w obliczu kolejnego zjawiska: paradoksu zbyt dużego wyboru (*choice overload paradox*). W klasycznej teorii racjonalnego wyboru nie poddaje się w wątpliwość, że im więcej alternatyw jednostka może wziąć pod uwagę, tym lepszego wyboru dokona, lub przynajmniej zakłada się, że liczba opcji nie ma wpływu na ostateczną decyzję. Jednak w sytuacji, gdy decydent w celu dokonania racjonalnego wyboru musi rozważyć wiele opcji, może dość do przeciążenia kognitywnego i w efekcie do przyjęcia nieoptymalnego rozwiązania (ponieważ np. decydent nie dokona wyboru w ogóle lub będzie miał problemy z agregacją konsekwencji danej opcji – określa się to zbiorczym mianem *choice overload*) (Czech, 2016, s. 561-564).

Peanuts effect (po polsku mógłby być to np. efekt „funta kłaków”) to przykładanie nieproporcjonalnie niewielkiej wagi do małych wydatków. Coś, co kosztuje bardzo mało, postrzegane jest często tak, jakby nie kosztowało dosłownie nic (Loewenstein, John, Volpp, 2013, s. 364). Stronniczość projekcji (*projection bias*) z kolei to tendencja do rzutowania swoich obecnych preferencji na przyszłe problemy decyzyjne (innymi słowy: utrzymywanie,

że przyszłe preferencje będą identyczne z teraźniejszymi) (Loewenstein, John, Volpp, 2013, s. 365). Umysłowe księgowanie (*mental accounting*) sprawia, że na zmianę wzorców wydatków może wpływać jedynie zmiana etykiety składników dochodu, np. krańcowa skłonność do konsumpcji odzieży dziecięcej z zasiłku na dziecko jest dziesięciokrotnie większa, niż krańcowa skłonność do konsumpcji odzieży dziecięcej z innych dochodów (Kooreman, 2000).

Potencjał zastosowania ekonomii behawioralnej w systemach emerytalnych – teoretyczne podstawy PPK

Wykorzystanie ekonomii behawioralnej w publicznych systemach ekonomicznych, w tym w systemie emerytalnym może usprawniać ich działanie. Aby zwiększyć oszczędności emerytalne, czyli przeciwdziałać hiperbolicznemu dyskontowaniu i ograniczonej racjonalności, można zapewnić zainteresowanym fachowe doradztwo w tym zakresie, a także wdrożyć odpowiednio skonstruowane pracownicze lub indywidualne systemy oszczędzania emerytalnego o charakterze obowiązkowym lub quasi-obowiązkowym (dokładniejszy opis w dalszej części). Rozwiązaniem ograniczającym awersję do ryzyka mogą być np. zakładowe programy emerytalne oferujące tzw. fundusze cyklu życia (*life cycle funds*) lub z góry ustalonej daty docelowej (*target date funds*), gdzie proporcje aktywów finansowych ulegają zmianom wraz z wiekiem uczestnika programu (Szczepański, 2018, s. 16). W takich programach należy zapobiegać efektom zbyt dużego wyboru (*choice overload*) poprzez ograniczenie możliwych do wyboru opcji. Zapis do pracowniczych programów oszczędzania emerytalnego może być opcją domyślną przy podpisywaniu umowy z pracodawcą (*auto-enrolment*), a przy tym należałoby pozostawić możliwość niewyrażenia zgody na uczestnictwo w nich przez pracownika. Tego rodzaju maksymalne ułatwienie podjęcia decyzji prawdopodobnie łagodzi też efekt prokrastynacji. Z takich programów można by się też dobrowolnie wypisać, jednak odpowiednie umysłowe zaksięgowanie środków tam zgromadzonych jako zabezpieczenia na starość zniechęcałoby do wypisania się z programu i podjęcia pieniędzy. Składki odciągane od każdej pensji byłyby na tyle małe, że mogłby działać *peanuts effect* – to z kolei łagodziłoby także awersję do strat, ponieważ wartość bardzo małej sumy pieniędzy jest niedoszacowana, przez co zinstytucjonalizowane jej odkładanie w sposób regularny nie jest odczuwalne, lecz w okresie starości środki w ten sposób zebrane mogą być spore. Zapobiegałoby się tu także stronniczości projekcji oraz preferencji teraźniejszości, ponieważ można byłoby w dużym stopniu zmieniać swój sposób uczestnictwa w programie, a przy tym ustalić domyślnie, z góry,

progresję wielkości składki. Takie programy pracowniczego, indywidualnego oszczędzania emerytalnego, współkształtowane przez państwo, funkcjonują już w Wielkiej Brytanii (od 2012 r.) i Nowej Zelandii (KiwiSaver – 2007 r.) (Szczepański, 2017, s. 428-429; Rashbrooke, 2013) oraz od lipca 2019 r. w Polsce jako Pracownicze Programy Kapitałowe.

Konstrukcja PPK

Działanie Pracowniczych Planów Kapitałowych polega na systemowym wsparciu dobrowolnego i prywatnego oszczędzania emerytalnego. Zgodnie z ustawą o PPK (Ustawa z dnia 4 października 2018 r. o pracowniczych planach kapitałowych) pracownik zapisywany jest do planu automatycznie, ale można się dobrowolnie w każdym momencie wypisać, składając pisemną deklarację u pracodawcy. Taka decyzja musi być jednak ponawiana co 4 lata. Jednocześnie istnieje możliwość ponownego przystąpienia do PPK w dowolnym momencie.

Od pensji uczestników PPK pobierana jest składka oszczędnościowa. Domyślnie jest ona równa 2% wynagrodzenia stanowiącego podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe. Istnieje możliwość dobrowolnego zwiększenia potrącenia maksymalnie do 4%. Również pracodawca dokłada się do stanu konta pracownika w PPK w wymiarze 1,5% wynagrodzenia stanowiącego podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe pracownika. W tym przypadku również ten procent może zostać podniesiony i wynieść nawet 2,5%. W przypadku osób zarabiających równowartość lub sumę mniejszą niż 120% płacy minimalnej w danym roku, część składki do PPK odprowadzanej ze strony pracownika może zostać dobrowolnie pomniejszona do wartości nie mniejszej niż 0,5% pensji. A zatem, biorąc pod uwagę wszystkie możliwe kombinacje wielkości wpłat, ich łączna wartość znajduje się w przedziale od 2% (0,5% od pracownika, 1,5% od pracodawcy) do 8% (po 4% z obu stron). Dodatkowo na każde konto w PPK wpłacane jest rocznie 240 zł z budżetu państwa (przy spełnieniu wymagania odłożenia na nim kwoty rzędu co najmniej równowartości 6 wpłat odprowadzanych od pensji minimalnej przy bazowych stopach: 2% i 1,5%). Ponadto każdy otrzymuje jednorazową „wpłatę powitalną” ze środków publicznych w wysokości 250 zł. Środki zgromadzone na koncie pozostają prywatną własnością oszczędzającego (podlegają więc dziedziczeniu), a ich wypłata następuje po ukończeniu 60 roku życia (jednak nie w formie znanego z powszechnego systemu emerytalnego annuitetu, lecz ratałnych wypłat przez określony okres, standardowo 10-letni) (Ustawa z dnia 4 października 2018 r. o pracowniczych planach kapitałowych).

Pomijając inne zapisy ustawy, niezwiązane z tematem tego artykułu, widać, że tak skonstruowany system dobrowolnego, prywatnego oszczędzania emerytalnego wykorzystuje idee Thalerowskiego libertariańskiego paternalizmu. Czyni użytek z podatności na przystawania na opcję bazową (*default bias*) poprzez automatyczny zapis do Planów. Ponadto można w konstrukcji tego systemu dostrzec elementy ograniczające przeciążenie nadmiernym wyborem (*choice overload*). W zasadzie na pracowniku spoczywają jedynie dwie decyzje: ogólna o uczestnictwie w PPK oraz o wysokości procentowej składki, przy czym obie mają domyślne rozwiązanie. Jednocześnie obecne są też bardziej tradycyjne, z zasady bardziej widoczne zachęty – dopłaty z publicznych środków.

PPK w praktyce – stan po ponad roku działania

Na pełną ocenę efektywności działania PPK jest jeszcze za wcześnie. Nie wszystkie przedsiębiorstwa zostały zobowiązane ustawą do wprowadzenia dla swoich pracowników tej możliwości oszczędzania emerytalnego. W reformie wprowadzono pewną stopniowość – od lipca 2019 roku PPK są obecne jedynie w największych podmiotach (zatrudniających powyżej 250 osób). Firmy o mniejszej liczbie zatrudnionych miały planowo wprowadzać PPK od 2020 roku (najmniejsze przedsiębiorstwa od 2021 r.). Jednak terminy uległy przesunięciu. Nie wszyscy pracownicy mieli więc szansę do tej pory skorzystać z PPK – w zasadzie prawie tylko ci, którzy zatrudnieni są w największych podmiotach. Do publikowania danych dotyczących uczestnictwa w PPK zobowiązana została Komisja Nadzoru Finansowego (KNF). Czyni to w kwartalnych i rocznych przedziałach.

Dostępne są obecnie dane obrazujące stan na koniec II kwartału 2020 roku, a więc po roku funkcjonowania PPK w największych przedsiębiorstwach, zatrudniających łącznie kilka milionów pracowników. W PPK oszczędza ponad milion osób (KNF, 2020; Instytut Emerytalny, 2020a, s. 12), współczynnik partycypacji, rozumiany jako liczba osób które uczestniczą w PPK w stosunku do liczby osób, które mają możliwość uczestniczenia w PPK to ok. 40%. Według danych KNF zaledwie 1% oszczędzających w Planach zdecydowało się dokonywać wpłat przekraczających domyślne 2%, ze strony pracodawców zaś odsetek tych, którzy dodatkowo dopłacają to 2% (KNF, 2020). Według Instytutu Emerytalnego na kontach PPK po roku funkcjonowania zgromadzono łącznie 1,43 mld zł, przy czym kwota ta na koniec roku 2020 może zwiększyć się do ok. 2,7–2,8 mld zł (Instytut Emerytalny, 2020a, s. 13), a przeciętny „zwrot”, rozumiany jako wartość stanu konta w PPK w porównaniu z sumą wpłat ze strony uczestnika, to 86% (Instytut Emerytalny, 2020b, s. 2).

Z powyższych danych w świetle tematu artykułu kluczowe jest, że ok. 60% osób, które domyślnie zapisano do PPK, postanowiło jednak się wypisać. Można by uznać, że współczynnik uczestnictwa jest niski, szczególnie biorąc pod uwagę zastosowane zachęty. Przed sformułowaniem takiego wniosku warto porównać polskie programy do swoich odpowiedników i sprawdzić, czy można się w Polsce spodziewać wzrostowego trendu uczestnictwa w PPK.

Pracownicze oszczędzanie emerytalne w Wielkiej Brytanii i Nowej Zelandii

Nowozelandzki program KiwiSaver wprowadzony w 2007 roku ma podobną charakterystykę do polskich PPK. Występuje w nim automatyczne zapisanie do programu oszczędnościowego jako opcja domyślna, po kilku latach (w 2015) pojawiła się także „wpłata powitalna” w wysokości 1000 nowozelandzkich dolarów dla nowych uczestników. Bazowe wartość składki wynosi 3%, z możliwością skokowego podnoszenia nawet do 10%, również pracodawca dokłada się do konta oszczędnościowego pracownika. Do KiwiSaver wstęp nie jest ograniczony tylko dla osób zatrudnionych – samozatrudnieni, a nawet bezrobotni, mogą zdecydować się na dołączenie (dlatego obecne są często dane porównawcze wobec całej populacji w wieku 18-65), choć automatyczny zapis dotyczy jedynie pracowników (i tylko ta grupa może w dowolnej chwili dobrowolnie wyjść z programu). Ponadto program nie był wprowadzany stopniowo (Rashbrooke, 2013; Townsend, 2018, s. 85; Szczepański, 2017, s. 429).

W pierwszym roku funkcjonowania KiwiSaver wśród automatycznie zapisanych (a więc pracowników, tak jak w Polsce) opcję *opt-out*, czyli opuszczenie programu, wybrało ok. 50% osób. Wartość ta nie spadła poniżej 40% przez pierwsze trzy lata, ale systematycznie malała (Inland Revenue, 2015, s. 28). Po pięciu latach funkcjonowania KiwiSaver 53% populacji w wieku 18–65 było uczestnikami programu (Inland Revenue, 2015, s. 17), zaś po dekadzie (czyli w 2017 r.) liczba uczestników wyniosła ponad 2,7 mln (Financial Markets Authority New Zealand, 2017, s. 19), co stanowi ponad 80% populacji w wieku 18–65. Należy przy tym zaznaczyć, że spora część osób, widząc popularność programu lub korzyści z takiego oszczędzania, zapisywała się samodzielnie, aktywnie. Widać jednak, że początkowe odrzucenie programu przez 50% automatycznie zapisanych nie doprowadziło do jego porażki. Dodatkową paralelę do dzisiejszej sytuacji PPK w Polsce, a więc funkcjonowania niedługo po inicjacji w warunkach pandemicznego kryzysu, stanowi fakt, że również KiwiSaver rozwijał się na początku w warunkach kryzysu finansowego z końca poprzedniej dekady. Nowozelandzkie

doświadczenia pozwalają więc zachować umiarkowany optymizm wobec polskiego rozwiązania.

Program dodatkowego oszczędzania emerytalnego z udziałem zakładu pracy funkcjonuje także w Wielkiej Brytanii. W 2012 roku wprowadzono *auto enrolment*, czyli automatyczny zapis do takich programów dla nowo zatrudnionych z możliwością wypisania się, czyniąc je podobnymi do polskich PPK. Tu wystąpiła też podobna stopniowość inicjacji reformy – początkowo jedynie najwięksi pracodawcy zobowiązani byli do oferowania automatycznego uczestnictwa swoim pracownikom, dopiero z czasem coraz mniejsze firmy (w końcu wszystkie) miały ten obowiązek. W brytyjskim rozwiązaniu do stanu konta w programie każdego pracownika również „dokłada się” zatrudniający (Szczepański, 2017, s. 428–429; Department for Work and Pensions, 2014). Dodatkowe emerytalne oszczędzanie dostępne jest dla ludzi od 22 roku życia do wieku emerytalnego, zarabiających powyżej 10 tysięcy funtów, w tym również dla zatrudnionych w publicznych podmiotach. W brytyjskim rozwiązaniu przez pierwsze pięć lat minimalna wysokość składki ze strony pracownika była mniejsza niż w Polsce – jedynie 0,8% pensji brutto, ale wzrosła w 2018 r. do 4%. Wraz z dodatkową ulgą podatkową dla uczestników wynoszącą 1% wynagrodzenia i częścią opłacaną przez pracodawcę (3%), cała składka stanowi od 2018 roku 8% wynagrodzenia brutto (Szczepański, 2017, s. 429).

Dane dla roku od okresu działania reformy wprowadzającej automatyczny zapis (2012) pokazują, że w pierwszym roku odsetek pracowników, którzy oszczędzają dodatkowo po automatycznym zapisie, wyniósł 55%. W brytyjskim przypadku, podobnie jak w nowozelandzkim, obserwować można stały wzrost tego odsetka, który po pięciu latach wyniósł ok. 80% (The Pensions Regulator, 2019, s. 10). Jednak fakt, że w Wielkiej Brytanii istniały stosunkowo popularne programy zakładowego dodatkowego oszczędzania emerytalnego, utrudnia nieco porównania z polskimi PPK. Mimo to warto zauważyć, że dodanie udziału pracodawcy w płaceniu składki oraz *de facto* budżetu państwa w postaci ulgi podatkowej (oba czynniki upodabniają do siebie brytyjskie i polskie rozwiązanie), przyniosło znaczny wzrost stopnia uczestnictwa w tych programach, choć nie od razu – wzrost nie był silny w ciągu pierwszego roku.

Podsumowanie

Porównanie danych o uczestnictwie w programach pracowniczego dodatkowego oszczędzania emerytalnego w Polsce, Nowej Zelandii i Wielkiej Brytanii wskazuje, że programy te potrzebują czasu dłuższego niż rok, aby zyskać dużą popularność. Mimo to PPK w Polsce zaufało istotnie mniej osób – 40% spośród tych, którzy mieli taką możliwość (w porównaniu do 50% i 55% w dwóch pozostałych państwach). Trudno jednoznacznie wskazać przyczyny takiego stanu. Być może użyte bodźce behawioralne były zbyt mało liczne, zbyt słabe (np. niewiarygodne), być może pojawiła się nieufność do PPK czy niepewność w stosunku do nich, wynikała z przeprowadzanych przez rząd zmian w systemie emerytalnym (m.in. wobec OFE), a być może finansowe zachęty były zbyt niewielkie. Inne możliwe przyczyny mogą leżeć w pandemii i wiążącej się z nią niepewności (nieco innego rodzaju, ale wzmagającej tę wynikłą z nieufności do działań rządu) – dodatkowe oszczędzanie emerytalne mogło być w tym wypadku odrzucone, gdyż pracownicy woleli zachować na bieżącym rachunku tę część wynagrodzenia, która transferowana byłaby na konto PPK. Jednak porównania pozwalają zachować pewien optymizm co do trendu rozwoju PPK. Dane wskazujące, że stany kont oszczędzających powiększają się o znacznie więcej, niż wynikałoby z samych wpłat ze strony pracowników, będą prawdopodobnie w przyszłości stanowić najlepszą zachętę do przystępowania (tj. niewypisywania się) z programów. Wydaje się, że właśnie tak było w Wielkiej Brytanii i Nowej Zelandii, gdzie w okresie pięciu lat zanotowano istotny wzrost uczestnictwa, a trend ten utrzymuje się tam także obecnie.

Jeśli takie przypuszczenie okaże się trafne, dodatkowe zachęty wyróżniane przez ekonomię behawioralną staną się możliwe do zastosowania. Mowa przykładowo o opisanej wcześniej heurystyce imitacji – pokazywaniu w publicznym przekazie, że PPK są wyborem wielu (z czasem może większości) ludzi, a automatyczny zapis do programu nie będzie budził nieufności (o ile w ogóle obecnie jeszcze ją budzi), lecz będzie interpretowany jako ekspercka wskazówka. Pod innymi względami PPK już teraz skonstruowane są z uwzględnieniem wielu idei ekonomii behawioralnej.

W rezultacie procesów ekonomicznych i społecznych, ale przede wszystkim niekorzystnego trendu demograficznego, spodziewane jest w perspektywie najbliższych kilku dekad relatywne obniżenie poziomu zabezpieczenia finansowego osób starszych oferowanego przez powszechne systemy emerytalne. Dlatego omówione w tym artykule programy uzupełniające bazowy, powszechny system mogą nabrać dużego znaczenia (Rutecka, 2014, s. 264–265). Z pewnością nie są one jedynym czy doskonałym rozwiązaniem i lekarstwem na

problemy systemu emerytalnego jako całości – nie realizują istotnej idei systemu emerytalnego, bo nie uczestniczą w nich wszyscy. Jednak jako dodatkowy strumień środków dla istotnej części pokolenia emerytów, będą one mogły zmniejszać skutki zbyt niskich emerytur z systemu powszechnego, jeśli faktycznie uczestniczyć w nich będzie znaczna część społeczeństwa.

Bibliografia

Ainslie G., Monterosso J. (2004), A marketplace in the brain?, *Science*, 306 (5695), 421-423.

Akin Z. (2012), Intertemporal decision making with present biased preferences, *Journal of Economic Psychology*, 33 (1), 30-47.

Bobrowska A., Maciejasz-Świątkiewicz M. (2012), The influence of subjective loss perception on individual prediction of pension scheme rate of return, *Nauki o finansach*, 1 (10), 11-20.

Czech S. (2016), Choice Overload Paradox and Public Policy Design. The Case of Swedish Pension System, *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 11 (3), 559-584.

Department for Work and Pensions (2014), *What is auto enrolment?*, dostępny na: <https://www.gov.uk/government/news/what-is-auto-enrolment> (data dostępu: 1.12.2020).

Financial Market Authority New Zealand (2017), *KiwiSaver annual report 2017*, dostępny na: <https://www.fma.govt.nz/assets/Reports/FMA-KiwiSaver-Report-2017.pdf> (data dostępu: 1.12.2020).

Frederick S., Loewenstein F., O'Donoghue T. (2002), Time discounting and time preference: a critical review, *Journal of Economic Literature*, 40, 351-401.

Inland Revenue (2015), *KiwiSaver evaluation: Final summary report*, dostępny na: <https://www.classic.ird.govt.nz/resources/3/8/38e71a99-51cd-4971-abb7-87ee68497b23/ks-evaluation-final-summary-report.pdf> (data dostępu: 1.12.2020).

Instytut Emerytalny (2020a), *PPE i PPK w II kwartale 2020*, Warszawa.

Instytut Emerytalny (2020b), *Podsumowanie wyników PPK na koniec III kwartału 2020*, Warszawa.

Johnson E.J., Shu S.B., Dellaert B.G.C., Fox C., Goldstein D.G., Häubl G., Larrick R.P., Payne J.W., Peters E., Schkade D., Wansink B., Weber E.U. (2012), Beyond nudges: Tools of a choice architecture, *Marketing Letters*, 23 (2), 487-504.

Kahneman D., Tversky A. (1979), Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, *Econometrica*, 47 (2), 263-292.

Komisja Nadzoru Finansowego (2020), *Informacja dotycząca pracowniczych planów kapitałowych (PPK) - II kwartał 2020*, dostępny na: https://www.knf.gov.pl/?articleId=70609&p_id=18 (data dostępu: 1.12.2020).

Kooreman P. (2000), *The Labeling Effect of a Child Benefit System*. *The American Economic Review*, 90 (3), 571-583.

Loewenstein G., John L., Volpp K.G. (2013), *Using Decisions Errors to Help People Help Themselves* w: Shafir, E. (red.), *The Behavioral Foundations of Public Policy*, Princeton University Press, Princeton, Oxford, 361-379.

Rashbrooke G. (2013), *New Zealand's Experience with the KiwiSaver Scheme* w: Hinz, R., Holzmann, R., Tuesta, D., Takayama, N. (red.), *Matching Contributions for Pensions. A Review of International Experience*, World Bank Publications, dostępny na: <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/978-0-8213-9492-2> (data dostępu: 1.12.2020).

Rutecka J. (2014), Dodatkowe zabezpieczenie emerytalne – charakterystyka i czynniki rozwoju, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 342, 256-266.

Rzeszutek M., Szyszka A. (2017), Od homo oeconomicus do homo realis: o korzyściach płynących z większego otwarcia się ekonomii na psychologię, *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*, 155, 73-94.

Solek A. (2010), Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna, *Zeszyty Naukowe PTE*, 8, 21-34.

Sunstein C.R. (2013), Deciding by Default, *University of Pennsylvania Law Review*, 162 (1), 1-57.

Szczepański M. (2017), Badanie możliwości wykorzystania ekonomii behawioralnej w reformowaniu systemów emerytalnych, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 5 (89), 423-433.

Szczepański M. (2018), Ekonomia behawioralna w służbie reform emerytalnych, *Biuletynie Izby Gospodarczej Towarzystw Emerytalnych Fakty/Liczby/Opinie*, 12, 13-17.

Thaler R.H., Sunstein C.R. (2003), Libertarian Paternalism, *American Economic Review*, 93 (2), 175-179.

Thaler R.H., Sunstein C.R. (2008), *Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, Yale University Press, New Haven & London.

The Pensions Regulator (2019), *Automatic enrolment Commentary and analysis: April 2018-March 2019*, dostępny na: <https://www.thepensionsregulator.gov.uk/-/media/thepensionsregulator/files/import/pdf/automatic-enrolment-commentary-analysis-2019.ashx> (data dostępu: 1.12.2020).

Townsend W. (2018), Behavioural Economics and Retirement Savings improving KiwiSaver, *Policy Quarterly*, 14 (1), 84-91.

Ustawa z dnia 4 października 2018 r. o pracowniczych planach kapitałowych, Dz.U.2020.1342 t.j.

Zyzik R. (2017), Od opcji domyślnej do manipulacji, czyli o wyborze pomiędzy OFE a ZUS. Perspektywa ekonomii behawioralnej, *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 104, 345-358.

Karolina Bolesta

ORCID ID: 0000-0002-9668-5782

kb83808@doktorant.sgh.waw.pl

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2020.176>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Bartosz Sobik

ORCID ID: 0000-0001-8608-6746

bs68126@doktorant.sgh.waw.pl

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Cytowanie: Bolesta, K., Sobik, B., (2020). Analiza działań antykryzysowych podczas pandemii COVID-19 w krajach Europy. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7(13), 18-30, DOI: 10.26366/PTE.ZG.2020.176.

Analiza działań antykryzysowych podczas pandemii COVID-19 w krajach Europy

Abstrakt

Wybuch pandemii COVID-19 spowodował zaburzenie gospodarki światowej na niespotykaną dotąd skalę i zmusił rządy do podjęcia bezprecedensowych działań. Nagłe wystąpienie szoków podaźowych i popytowych spowodowało, że realna stała się groźba pojawiania się trwałej recesji. W związku z tym rządy podjęły szereg działań antykryzysowych mających na celu ochronę miejsc pracy i zmniejszenie gospodarczych skutków pandemii wynikających z konieczności wprowadzenia czasowego zamknięcia gospodarek (z ang. *lockdown*). Niniejszy artykuł jest próbą wskazania najważniejszych postulatów, które powinny zostać wprowadzone w życie w celu minimalizacji negatywnych skutków pandemii COVID-19 w polskiej gospodarce. W tym celu posłużono się analizą działań antykryzysowych przeprowadzonych w Wielkiej Brytanii, Niemczech, Francji i Austrii. Poddano gruntownej analizie zmiany koniunktury w tych krajach, a także sposoby na walkę z kryzysem wykorzystywane przez rządy tych państw. Podsumowaniem przeprowadzonej analizy są propozycje rozwiązań antykryzysowych dla Polski zamieszczone w ostatnim rozdziale. Artykuł ten wpisuje się w istniejącą lukę badawczą obejmującą sposoby walki z gospodarczymi skutkami pandemii COVID-19 w krajach europejskich. Publikacja została sporządzona w oparciu o dane dotyczące wczesnej fazy pandemii w 2020 r.

Słowa kluczowe: COVID-19, tarcza antykryzysowa, gospodarka, kryzys, recesja, rekomendacje

Analysis of anti-crisis measures during the COVID-19 pandemic in European countries

Abstract

The outbreak of COVID-19 pandemic has brought about the economic disorder which has never been the case before which resulted in taking unprecedented measures by the governments. The sudden occurring of supply and demand shocks made the threat of a permanent recession real. Therefore, governments have taken a number of anti-crisis efforts aimed at protecting jobs and reducing the economic impact of the pandemic resulting from the need to introduce a temporary lockdown. This article is an attempt to indicate the most important postulates that should be implemented in order to minimize the negative effects of the COVID-19 pandemic in the Polish economy. For this purpose, the analysis of anti-crisis measures carried out in Great Britain, Germany, France and Austria was used. The changes in the economic situation in these countries were thoroughly analyzed, as well as the methods of fighting the crisis used by the governments of these countries. The summary of this analysis are the proposed anti-crisis solutions for Poland. They are presented in the last chapter. This article is part of the existing

research gap regarding ways concerning dealing with the economic effects of the COVID-19 in European countries. The publication was prepared based on data for the spring phase of the pandemic in 2020.

Keywords: COVID-19, anti-crisis shield, economy, crisis; recession, recommendations

JEL: E66, G28, I18

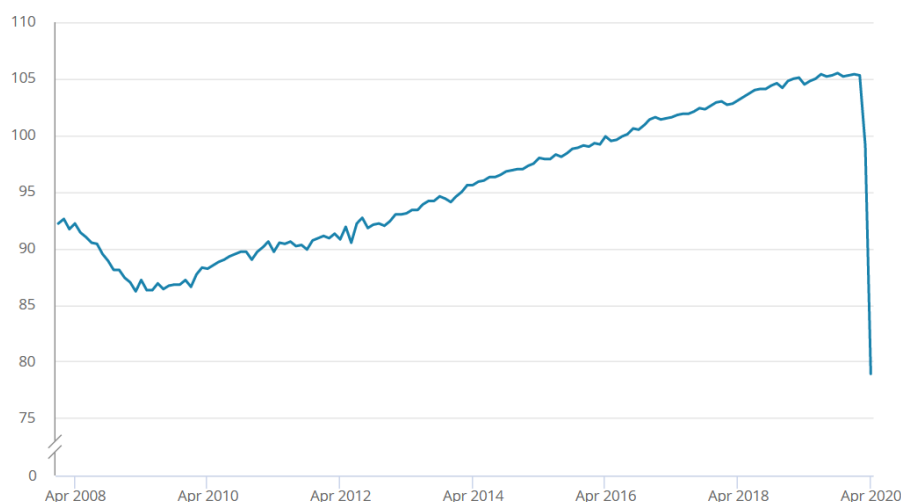
Wstęp

Pandemia COVID-19 miała bezprecedensowy wpływ na stan światowej gospodarki. Bardzo duże zmiany można było zauważyć również w Polsce. Zgodnie z przewidywaniami OECD, PKB Polski ma spaść o 7,4% (GOV.PL, 2020), mimo tendencji wzrostowej przez szereg ostatnich lat, w trakcie których również miało miejsce wiele kryzysów. Nakłady przeznaczane na wyhamowanie rozprzestrzenienia się wirusa zmniejszają środki, które docelowo miały być przeznaczone na rozwój gospodarki. W konsekwencji, zgodnie z badaniami Banku Światowego, skala recesji może wynieść 3,9% (World Bank, 2020). Gdy epidemia stopniowo przestanie zbierać żniwa, potrzebne będą kolejne środki na ożywienie gospodarki. Odcisnie to kolejny ślad na sytuacji gospodarczej.

Ponieważ pandemia szybko zyskała globalny zasięg, wiele państw podjęło działania na różnych płaszczyznach, aby zmiękczyć skutki. Zostały one sformalizowane w ramach ichniejszych tarcz antykryzysowych i stopniowo są dostosowywane, w ramach rozwoju sytuacji. Celem artykułu jest analiza działań podjętych w Wielkiej Brytanii, Austrii, Niemczech i Francji ze względu na ich największą różnorodność z punktu widzenia podejścia do zażegnania kryzysu.

Wielka Brytania

Pandemia COVID-19 szczególnie mocno dotknęła Wielką Brytanię, co znalazło odzwierciedlenie w sytuacji gospodarczej. Na skutek zamrożenia gospodarki (z ang. *lockdown*) w kwietniu 2020 r. zanotowano spadek brytyjskiego PKB aż o ponad 20% (ONS, 2020). Spadek PKB wywołany pandemią jest nieporównywalnie większy niż w przypadku kryzysu ekonomicznego z lat 2008-2009, co przedstawiono na rys. 1.

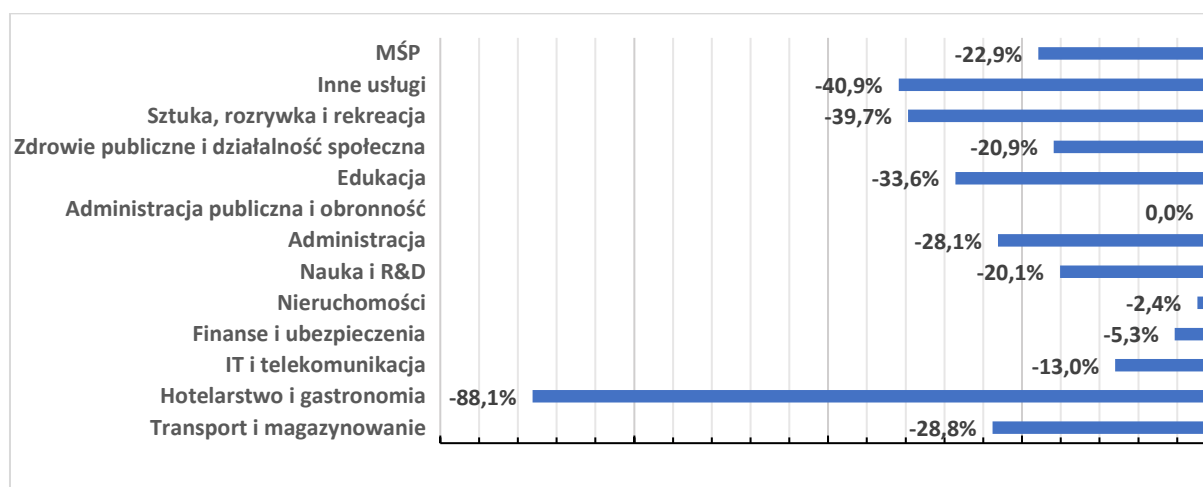


Rysunek 1. PKB w Wielkiej Brytanii w latach 2008-2020 (indeks 2016=100)

Źródło: Office for National Statistics

<https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp/articles/coronavirusandtheimpactonoutputintheukconomy/april2020> dostęp: 12.12.2020 r.

Na rys. 2 przedstawiono procentowe spadki zanotowane w sektorze usług w kwietniu 2020 r. r/r.



Rysunek 2. Spadki w sektorze usług w kwietniu 2020 r. w Wielkiej Brytanii (dane wyrównane sezonowo, w porównaniu do danych z 2019 r.)

Źródło: Office for National Statistics

<https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp/articles/coronavirusandtheimpactonoutputintheukconomy/april2020> dostęp: 12.12.2020 r.

Niemalże wszystkie sektory usługowe zanotowały wyraźne straty, w szczególności branża hotelarska i gastronomiczna, a także rozrywkowa i artystyczną, transport i edukacja. Szczegółowe dane o największych spadkach w brytyjskiej gospodarce przedstawia tab. 1.

Tabela 1. Największe spadki zanotowane wśród sektorów brytyjskiej gospodarki w kwietniu 2020 r. (w porównaniu do danych z 2019 r.)

Sektor	Zmiana
Transport lotniczy	-92.8%
Turystyka	-89.2%
Gastronomia	-88.5%
Przemysł motoryzacyjny	-87.3%
Hotelarstwo	-86.9%
Transport kolejowy	-70.4%
Inna działalność usługowa	-60.0%

Źródło: Office for National Statistics

<https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp/articles/coronavirusandtheimpactonoutputintheukconomy/april2020>

Na podstawie danych z tab. 1. można wyszczególnić sektory, które zostały najbardziej dotknięte przez pandemię i które wymagały szczególnego wsparcia rządu. Są to przede wszystkim transport lotniczy, turystyka i gastronomia, a także motoryzacja i hotelarstwo, spośród których spadki przekraczające 80% r/r.

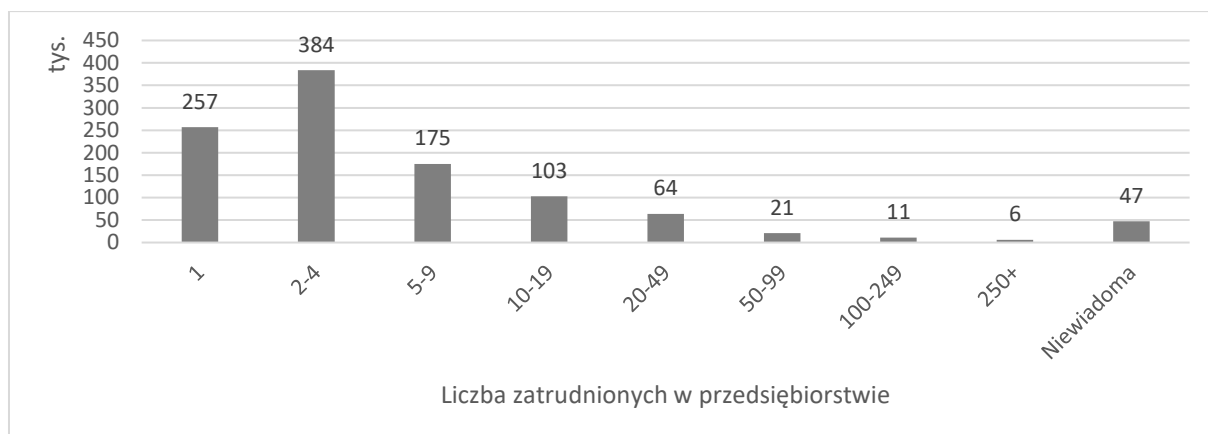
Z uwagi na groźbę wystąpienia katastrofy gospodarczej, rząd Wielkiej Brytanii podjął bezprecedensowe działania mające na celu zniwelowanie gospodarczych skutków pandemii i ratowanie miejsc pracy. Tylko w kwietniu 2020 r. miał miejsce spadek PKB r/r wynoszący 20,4% (ONS, 2020), co skłoniło rząd do zdecydowanej reakcji. Podejście rządu Wielkiej Brytanii do zwalczania gospodarczych skutków pandemii było holistyczne: uwzględniało nie tylko pomoc przedsiębiorstwom, ale także pracownikom.

Wsparcie dla przedsiębiorstw w ramach brytyjskiej tarczy antykryzysowej obejmowało w szczególności (Gov.UK, 2020a; KPMG, 2020a; KPMG, 2020b; KPMG, 2020c; KPMG, 2020d) wypłaty dla samozatrudnionych (sięgające do 12 580 PLN miesięcznie dla przedsiębiorców o średnim zysku do 252 tys. PLN za ostatnie 3 miesiące) i program preferencyjnych kredytów dla przedsiębiorstw. Duże przedsiębiorstwa mogły liczyć na kredyt na preferencyjnych warunkach do kwoty 252 mln PLN o czasie spłaty do 3 lat. Ponadto, gwarancja rządowa sięgała 80% wartości kredytu. Sektor MŚP mógł liczyć na korzystnie oprocentowane kredyty (1,4%-8,9% w zależności od wnioskowanej kwoty i sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Maksymalna kwota kredytu wynosiła 25 mln PLN, a czas spłaty wynosił 6 lat. Koszty finansowe w pierwszym roku jak i gwarancje pokrył rząd brytyjski. Mikrofirmy również mogły liczyć na wsparcie rządowe w postaci preferencyjnych kredytów (do wysokości 250 tys. PLN) i o czasie spłaty powyżej 6 lat. Koszty finansowe w pierwszym roku jak i gwarancje pokrył rząd brytyjski.

Dominantą w ramach wsparcia dla brytyjskich przedsiębiorstw były preferencyjne kredyty dla przedsiębiorstw jak i samozatrudnionych, które miały wpłynąć na poprawę płynności finansowej podmiotów w gospodarce. Dzięki jasnym i przejrzystym kryteriom (uzależnionym od wielkości przedsiębiorstwa i/lub jego obrotów) żaden z typów prowadzenia działalności gospodarczej nie został wykluczony z możliwości skorzystania z pomocy finansowej. Stanowiło to istotną i realną pomoc dla przedsiębiorstw. Należy jednak wskazać zbyt późne wypłaty dla podmiotów prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, które były spóźnione o około 2 miesiące względem zamrożenia gospodarki. Spotkało się to z krytyką społeczną.

Wsparcie dla pracowników przewidziane w brytyjskiej tarczy antykryzysowej (GOV.UK, 2020b; KPMG, 2020c; FCA, 2020) obejmowało głównie wprowadzenie 3-miesięcznego okresu karencji w spłatach kredytów hipotecznych i program „Job Retention Scheme”. Polegał on na wprowadzeniu możliwości ponownego zatrudnienia osób zwolnionych po 28 lutego, które następnie zostaną skierowane na urlop (trwający minimum 3 tygodnie). Otrzymały wówczas od państwa niższą z dwóch kwot: 80% pensji lub 12 500 PLN. Pracodawca mógł wyrównać powyższą kwotę do wynagrodzenia sprzed pandemii. Program obowiązuje od 1 marca 2020 r. do 31 marca 2021 r. Od września kwoty zostały obniżone do jednej z niższych kwot: 70% pensji lub 10 800 PLN, natomiast od października do 60% wysokości pensji lub 9 300 PLN.

Kluczowym programem przewidzianym w tarczy antykryzysowej jest „Job Retention Scheme”, który realnie wpłynął na uratowanie wielu miejsc pracy. Na rys. 3 przedstawiono liczbę podmiotów gospodarczych korzystających z programu z podziałem na liczbę zatrudnionych pracowników.



Rysunek 3. Liczba podmiotów korzystających z Job Retention Scheme w podziale na liczbę zatrudnionych pracowników

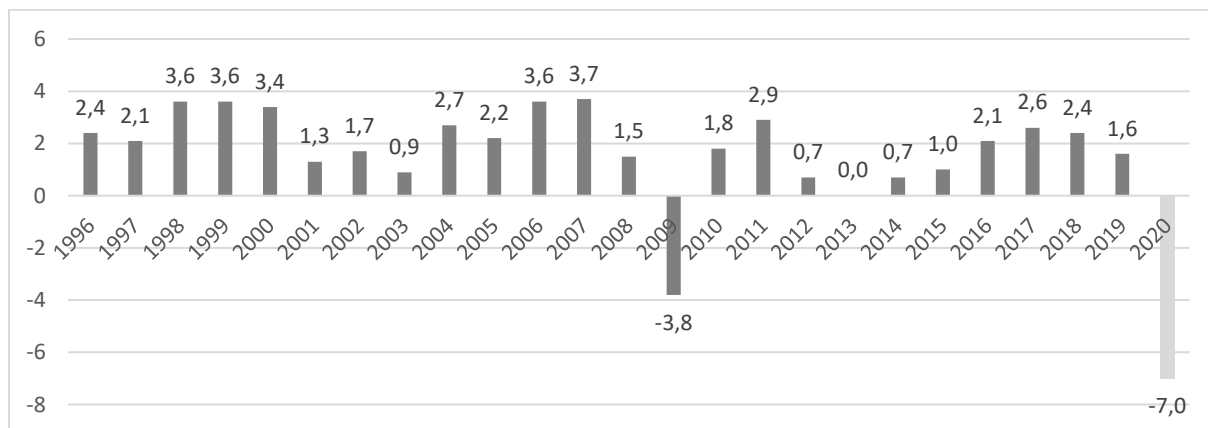
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych:

https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/891249/Coronavirus_Job_Retention_Scheme_Statistics_June_2020.pdf

Przeważająca część pomocy została wykorzystana przez przedsiębiorstwa zatrudniające do 49 pracowników, a więc mikro i małe przedsiębiorstwa. Najwięcej jednak zgłoszeń dotyczyło mikroprzedsiębiorstw i jednoosobowych działalności gospodarczych. Świadczy to o ogromnym zapotrzebowaniu na pomoc finansową sektora MŚP, zwłaszcza przedsiębiorstw jednoosobowych i mikroprzedsiębiorstw, które w obliczu kryzysu mogłyby być zmuszone do znacznej redukcji zatrudnienia bądź ogłoszenia upadłości.

Austria

Austria była jednym z krajów w Europie, w którym pandemia wybuchła najszybciej, jednakże została też relatywnie szybko opanowana. Jej wpływ na austriacką gospodarkę spowodował, że prognoza odnośnie do wzrostu realnego PKB w 2020 r. oscyluje wokół -7%. (WKO, 2020). Stanowi to znacznie gorszy wynik niż rezultat kryzysu finansowego z lat 2008-2009, co zostało przedstawione na rys. 4.



Rysunek 4. Zmiana realnego PKB Austrii r/r [%]

Źródło: WKO 2020.

Tak znaczny wpływ na austriacką gospodarkę wymagał szybkiej i kompleksowej reakcji rządu. Wartość austriackiej tarczy antykryzysowej została oszacowana na 38 mld EUR (BMDW, 2020), co stanowiło 10% PKB. Większość gospodarczych działań antykryzysowych ogłoszono już w połowie marca, co pozwoliło na natychmiastową reakcję i szybkie wsparcie dla przedsiębiorstw oraz pracowników. Wsparcie dla przedsiębiorstw obejmowało szczególnie (BMDW, 2020; Austria Wirtschaftsservice, 2020a; Austria Wirtschaftsservice, 2020b; Unternehmensservice Portal, 2020) nieopodatkowane dotacje na pokrycie kosztów stałych dla wszystkich przedsiębiorstw o wysokości od 25% do 75% w zależności od stopnia utraty obrotów, gwarancje rządowe na kredyty dla przedsiębiorstw (w wysokości od 80% do 100% wartości kredytu, zależne od jego kwoty), obniżenie lub zredukowanie do zera podatku dochodowego od osób prawnych do końca października (warunkiem jest udokumentowanie wpływu epidemii na sytuację przedsiębiorstwa).

Austria zwróciła także szczególną uwagę na pomoc start-upom, które miały niebagatelny problem z dokończeniem rund finansowania przerwanych przez kryzys wywołany COVID-19. W tym celu stworzono fundusz pomocy start-upom. Podwajał on kapitał dostarczany przez innych inwestorów (dotacja o wartości od 42 500 PLN do 3,4 mln PLN jest zwrotna w przypadku powodzenia projektu). Kolejnym projektem było powołanie specjalnego funduszu Venture Capital dla austriackich start-upów technologicznych (rządowe gwarancje kapitałowe od 850 000 PLN do 4,25 mln PLN na start-up), a także stworzenie platformy Digital Team Austria służącej digitalizacji austriackich MŚP i umożliwienia im dystrybucji internetowej przez okres co najmniej 3 miesięcy.

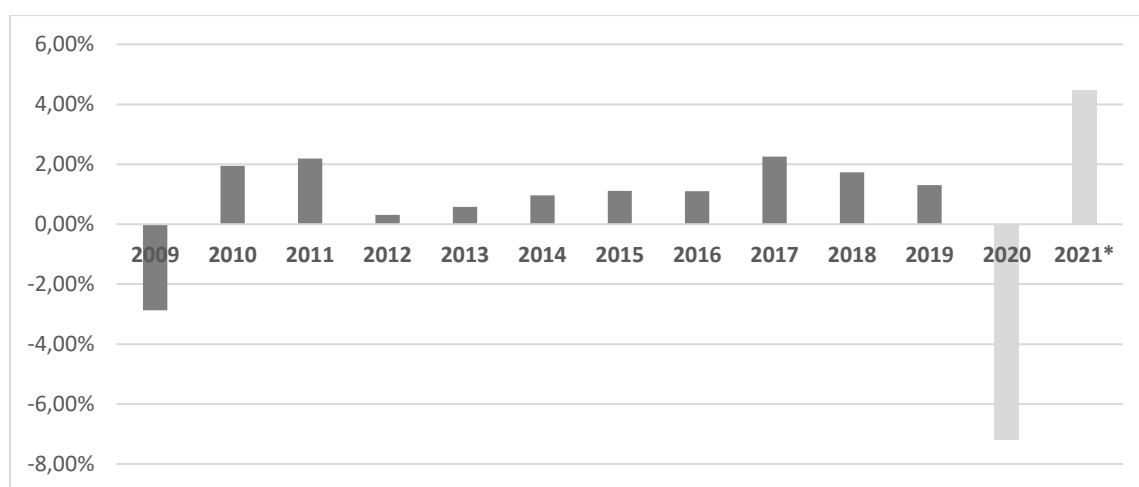
Austriacka tarcza antykryzysowa koncentrowała się nie tylko na poprawie płynności finansowej przedsiębiorstw, ale także uwzględniała realia funkcjonowania start-upów, w które pandemia uderzyła szczególnie, utrudniając lub wręcz uniemożliwiając dostęp do kapitału.

Z kolei wsparcie dla pracowników (BmAFJ, 2020) było skoncentrowane głównie na inicjatywach programu „Kurzarbeit” – czas pracy zmniejszony o 90% przy zachowaniu od 80% do 90% wysokości dotychczasowych wypłat: rząd finansuje 80%-90% wysokości wypłaty, pracodawca do 10%. Wysokość dopłat rządowych zależy od miesięcznego zarobku brutto pracownika. Możliwość otrzymania środków w ramach tego programu istnieje do 30 września 2020 r. Wprowadzono także program „leasingu” pracowników pomiędzy handlem detalicznym produktów nieżywnościowych a żywnościowych – które w szczytowym okresie pandemii borykały się z dużym popytem i niedoborem rąk do pracy. Uczestnikami były m.in. największe markety spożywcze.

Powyższe programy miały na celu przede wszystkim utrzymanie miejsc pracy poprzez partycypację finansową rządu w wypłatach i odciażanie finansów przedsiębiorstw. Program leasingu pracowników był z kolei odpowiedzią na realne zapotrzebowanie głównie sektora handlu spożywczego.

Francja

Dwa główne cele, które przyświecały konstruowaniu francuskiej tarczy, to zachowanie jak największej liczby dotychczasowych miejsc pracy oraz płynności finansowej przedsiębiorstw. Wartość francuskiej tarczy antykryzysowej opiewała na kwotę ok. 300 mld EUR, co stanowi ok. 11% francuskiego PKB, jak wskazano na rys. 5.



Rysunek 5. Tempo wzrostu realnego PKB we Francji r/r [%]

Źródło: Statista <https://www.statista.com/statistics/263604/gross-domestic-product-gdp-growth-rate-in-france/>

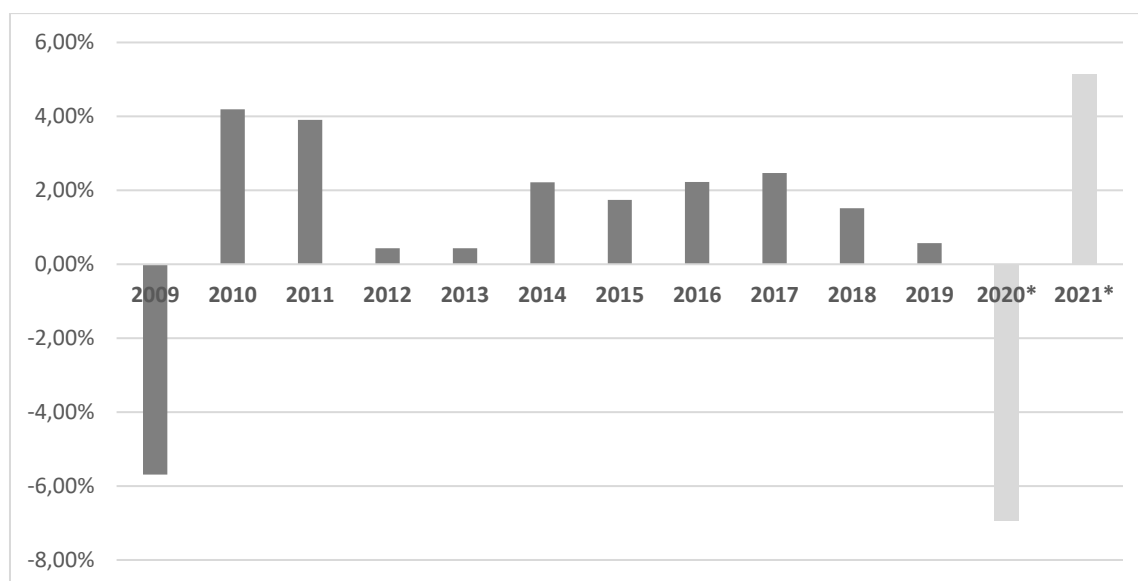
Francja wprowadziła kompleksowy program pomocowy dla wszystkich przedsiębiorstw, również dla tych, które na których pandemia odcisnęła mniejsze piętno (Money, 2020). Elementem wspólnym były zwolnienia podatkowe. Przedsiębiorstwa, w których spadek przychodów nie był ściśle powiązany z pandemią, otrzymały możliwość wnioskowania o kredyty na preferencyjnych warunkach. Nie zapomniano również o startupach. We współpracy z bankiem Bpifrance, opracowano dedykowany pakiet pomocowy opiewający na kwotę 80 mld EUR. Wprowadzono dwa rodzaje wnioskowania: (1) równowartość dwuletnich pensji pracowników lub (2) równowartość 25% rocznych dochodów startupu, w zależności od tego, która kwota jest większa. Dla małych firm, tj. o przychodzie poniżej 1 miliona euro, które straciły 50% lub więcej swoich dochodów w marcu 2020 r. w porównaniu do marca 2019 r., przeznaczono 7 mld EUR dotacji. Z kolei, dla strategicznych podmiotów gospodarczych wprowadzono 20 mld euro kredytów w celu wzmocnienia ich kapitału oraz dłużnych papierów wartościowych.

Wsparcie dla pracowników było bardzo zróżnicowane. Przeznaczono 8,5 mld EUR na dwumiesięczną pomoc dla pracowników, których wymiar pracy został zmniejszony z powodu pandemii. Maksymalna kwota udzielonej pomocy dla jednego przedsiębiorstwa to 5-krotność minimalnego wynagrodzenia (obecnie wynosi ono 1539,42 EUR). Wprowadzono wynagrodzenie postojowe w wysokości 70% pensji brutto. Umożliwiono wszystkim przedsiębiorstwom zawieszenie płacenia składek na ubezpieczenia społeczne oraz podatki bezpośrednie. Ponadto wprowadzono możliwość odroczenia cyklicznych płatności, w tym rachunków za media (gaz, prąd, wodę) oraz czynsz dla samozatrudnionych, przedsiębiorców wykonujących wolne zawody oraz małych firm. W tym celu ustanowiono pulę 3 mld EUR. Pracownicy małych firm, tj. zatrudniających do 10 osób, których zwolniono na skutek pandemii, otrzymają zasiłek w wysokości równej dotychczasowemu wynagrodzeniu, jeśli ich pensja nie przekracza pensji minimalnej. Jeżeli jest większa, pracownikowi przysługiwał zasiłek do 4,5-krotności wynagrodzenia minimalnego, maksymalnie do wysokości 84% dotychczasowego wynagrodzenia. Program nazwano *chômage partiel*. Przyznano zasiłki dla pracowników, których zakłady pracy musiały zakończyć działalność, z powodu niemożności zapewnienia środków bezpieczeństwa. Ponadto, wprowadzono urlopy dla rodziców opiekującymi się dziećmi, którzy nie mogą pójść do pracy z powodu zamknięcia przedszkoli i innych placówek opiekuńczych.

Niemcy

Przyjęta pod koniec marca tarcza antykryzysowa opiewała na kwotę ponad 750 miliardów EUR. Jej wartość w stosunku do PKB to 19%, co stanowiło relatywnie jedną z największych tarcz w Europie. Było to działanie odróżniające się od przyjętej polityki kraju, który stroni od zaciągania długów, tymczasem aż 20% wartości tarczy (ok. 156 mld EUR) ma być lewarowana (PISM, 2020). W ten sposób pierwszy raz od sześciu lat niemiecka gospodarka ma doświadczyć niedoboru budżetowego. Ustawa o przyjęciu programu stabilizacji weszła w życie już następnego dnia po uchwaleniu i znoveelizowała dotychczasowe ustawy antykryzysowe z 2008 r. Środki przewidziane w ustawie są ograniczone czasowo do 31.12.2021 r.

Głównym motywem tak dużej tarczy była deklaracja Petera Altmaiera, ministra gospodarki Niemiec, aby żadna osoba nie straciła pracy z powodu pandemii. Przewidywany spadek PKB w 2020 r. ma wynosić 6,95%, czyli o 1,26 p.p. więcej niż w 2009 r., co wskazano na rys. 6. Spadek w 2009 r. był pokłosiem kryzysu finansowego.



Rysunek 6. Tempo wzrostu realnego PKB w Niemczech r/r [%]

Źródło: Statista <https://www.statista.com/statistics/375203/gross-domestic-product-gdp-growth-rate-in-germany/>

Gospodarka niemiecka skurczyła się z powodu zmniejszenia się wartości światowego eksportu, na którym Niemcy byli jednym z głównych graczy. Do końca 2020 r. przewidywany spadek niemieckiego eksportu to 11,6%. Szczególne straty można zauważyć w sektorze przemysłu. Indeks Ifo, który stanowi o aktywności gospodarczej w Niemczech, na następne trzy miesiące spadł w kwietniu 2020 r. o 30 p. do (-51,4) p.

Najważniejszą częścią wsparcia dla przedsiębiorstw było utworzenie Funduszu Stabilizacji Gospodarczej w kwocie 400 mld EUR, które zostały przeznaczone na stworzenie państwowych gwarancji kredytowych (OSW, 2020). Umożliwiło to przejście przez państwo gwarancji kredytowych przedsiębiorstw. W pierwszej kolejności wsparcie zostało przeznaczone dla sektorów szczególnie narażony na straty przez pandemię. W kolejnych krokach rozszerzono wsparcia na inne jednostki. Została stworzona pula 100 mld EUR na pożyczki dla przedsiębiorstw w trudnej sytuacji. Podkreślono, że pomoc ma się odbywać na warunkach co najmniej rynkowych, a nawet korzystniejszych. Wprowadzono również przepisy ułatwiające otrzymanie tych środków, takich jak upoważnienie zarządu spółki akcyjnej do wydawania praw do udziału w zyskach. Wyodrębniono pulę środków 50 mld EUR na utrzymanie płynności mniejszych niemieckich przedsiębiorstw. Do skorzystania z tej puli środków byli uprawnieni samozatrudnieni i mikroprzedsiębiorcy zatrudniający do 5 pracowników (według ekwiwalentu pełnego czasu pracy), a przeznaczona bezzwrotna dotacja to 9 tys. EUR na trzy miesiące. Z kolei jednostki zatrudniające do 10 osób mogą liczyć na bezzwrotną dotację do 15 tys. EUR. Jeżeli powyższe wsparcie nie było wystarczające

i przedsiębiorstwo zostało zmuszone do ogłoszenia upadłości, uproszczono zasady jej ogłaszania. W myśl wprowadzonych przepisów, utrata płynności nie oznacza bankructwa, ale należy udowodnić, że pogorszenie sytuacji finansowej było spowodowane pandemią.

Z kolei wsparcie dla pracowników zostało podzielone na kilka filarów. Wprowadzono tzw. „hamulec czynszowy”, dla osób, których sytuacja finansowa pogorszyła się na skutek pandemii. Zgodnie z tą zasadą, nie można wypowiedzieć umowy najmu przez 3 miesiące. Aby racjonalnie gospodarować zasobami ludzkimi, wprowadzono program Kurzarbeit, oznaczającego skrócenie czasu pracy w przypadku wystąpienia przestoju, które jest spowodowane spadkiem zamówień z powodu pandemii. W tej sytuacji, 60% należnego wynagrodzenia jest pokrywana ze środków „Kurzarbeitergeld”. Pula środków była częściowo dofinansowana przez Federalną Agencję Pracy. W ten sposób pracownicy mogli wrócić wcześniej do domu, nie narażając się na ryzyko zarażenia, a pracodawcy nie byli zmuszani do zwalniania. Ten instrument odniósł zamierzony rezultat już dekadę wcześniej, podczas globalnego kryzysu finansowego, teraz został tylko nieznacznie dopracowany. Ponadto, umożliwiono wnioskowanie o dodatkowy zasiłek na dziecko w wysokości 185 EUR miesięcznie przez rodziny, których sytuacja finansowa na skutek pandemii się pogorszyła. Wprowadzenie uproszczonej procedury wnioskowania o zasiłek. Łączna kwota przeznaczona na zasiłki socjalne z tarczy antykryzysowej to 7,7 mld EUR. Zmniejszono również obowiązki podatkowych, m.in. w postaci odroczenia niektórych płatności, takich jak zaliczki i postępowania egzekucyjne. Oprócz tego, wydano zalecenie dla urzędników, aby podchodzili z wyrozumiałością do wniosków obywateli, którzy posiadają zachwianie płynności finansowej. Oprócz powyższych kwot, stworzono rezerwę 5,5 mld EUR na nieplanowane wydatki spowodowane kryzysem.

Propozycje rozwiązań antykryzysowych dla Polski

Na podstawie przeprowadzonej powyżej analizy rozwiązań antykryzysowych w Wielkiej Brytanii, Austrii, Francji i Niemczech zostały wyciągnięte wnioski. Na ich podstawie sformułowano propozycje działań antykryzysowych, mogące przyczynić się do mitygacji skutków kryzysu gospodarczego wywołanego pandemią COVID-19 w Polsce. Mimo że analiza została przeprowadzona w czasie fazy pandemii wiosną 2020 r. również teraz można na jej podstawie wskazać postulaty związane z implementacją rozwiązań antykryzysowych, które zamieszczono poniżej.

1. Maksymalne uproszczenie procedur administracyjnych przy udzielaniu pomocy finansowej przedsiębiorcom i skrócenie czasu oczekiwania na decyzję;
2. Stworzenie funduszu pomocy start-upom w celu dokończenia przerwanych rund finansowania;
3. Realizacja strategicznych inwestycji infrastrukturalnych;
4. Wsparcie dla młodych przedsiębiorców do 26 lat w postaci kredytu nieoprocentowanego w prowadzeniu działalności gospodarczej;
5. Wprowadzenie kredytu preferencyjnego dla innowacyjnych przedsiębiorstw (przez PFR lub BGK);
6. Wprowadzenie dobrowolnej możliwości uzyskania karencji kredytów obrotowych dla przedsiębiorstw, a także kredytów dla osób fizycznych na krótki okres czasu (np. 3 miesiące);
7. Wprowadzenie możliwości ponownego zatrudnienia osób zwolnionych w czasie pandemii i skierowanie ich na urlop, podczas którego będą otrzymywali wynagrodzenie współfinansowane przez państwo.

Bibliografia

Austria Wirtschaftsservice (2020a). *AWS Überbrückungsgarantie im Zusammenhang mit der "Coronavirus-Krise"*. Austria, <https://www.aws.at/aws-ueberbrueckungsgarantien/?ref=topnews>, dostęp: 12.12.2020 r.

Austria Wirtschaftsservice (2020b). *COVID-Paket für Start-ups*. Austria, <https://www.aws.at/covid-paket-fuer-start-ups/?ref=topnews>, dostęp: 12.12.2020 r.

BmAFJ (Bundesministerium Arbeit, Familie und Jugend) (2020). *Kurzarbeit vor Kündigung*, Austria, <https://www.bmaefj.gv.at/Kurzarbeit-Infoseite.html> dostęp: 12.12.2020 r.

BMDW (Bundesministerium Digitalisierung und Wirtschaftsstandort) (2020). *Unterstützung für Unternehmen*. Austria, <https://www.bmdw.gv.at/Themen/International/covid-19/Unterstuetzung-fuer-Unternehmen.html>, dostęp: 12.12.2020 r.

FCA (2020). *Mortgages and coronavirus: information for consumers*. Wielka Brytania, <https://www.fca.org.uk/consumers/mortgages-coronavirus-consumers>, dostęp: 12.12.2020 r.

GOV.PL (2020). *Skutki Covid-19 dla polskiej gospodarki*, <https://www.gov.pl/web/oecd/skutki-covid-19-dla-polskiej-gospodarki>, dostęp 01.12.2020 r.

GOV.UK (2020a). *Financial support for businesses during coronavirus (COVID-19)*. Wielka Brytania, <https://www.gov.uk/government/collections/financial-support-for-businesses-during-coronavirus-covid-19>, dostęp: 12.12.2020 r.

GOV.UK (2020b). *Check if you can claim for your employees' wages through the Coronavirus Job Retention Scheme*. Wielka Brytania, <https://www.gov.uk/guidance/claim-for-wage-costs-through-the-coronavirus-job-retention-scheme>, dostęp: 12.12.2020 r.

KPMG (2020a). *CBILS update – Key changes intended to improve access and speed*. Wielka Brytania.

KPMG (2020b). *Government support measures*. Wielka Brytania.

KPMG (2020c). *COVID-19 Job Retention Scheme (JRS)*. Wielka Brytania.

KPMG (2020d). *Coronavirus Job Retention Scheme (CJRS) Employer Q&A*. Wielka Brytania, <https://home.kpmg/uk/en/home/insights/2020/04/responding-to-covid-19/covid-19-government-advice-and-support/covid-19-job-retention-scheme-employer-q-a.html>, dostęp: 12.12.2020 r.

Money (2020). *Tarcza antykryzysowa. Jak Polska walczy z pandemią na tle innych krajów*, <https://www.money.pl/gospodarka/tarcza-antykryzysowa-jak-polska-walczy-z-pandemia-na-tle-innych-krajow-6490349504362625a.html>, dostęp: 10.12.2020 r.

ONS (2020). *Coronavirus and the impact on output in the UK economy: April 2020*. Wielka Brytania, <https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp/articles/coronavirusandtheimpactonoutputintheukeconomy/april2020>, dostęp: 12.12.2020 r.

OSW (2020). *Niemcy: nowe instrumenty pomocowe dla gospodarki*, <https://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2020-03-25/niemcy-nowe-instrumenty-pomocowe-dla-gospodarki>, dostęp: 07.12.2020 r.

PISM (2020). *Financial “Shield”: Germany’s Actions to Face the Pandemic-Fuelled Economic Crisis* https://pism.pl/publications/Financial_Shield_Germanys_Actions_to_Face_the_PandemicFuelled_Economic_Crisis, dostęp: 6.12.2020 r.

Unternehmensservice Portal (2020). *Digital Team Österreich, Austria*, <https://www.usp.gv.at/coronavirus/finanzielle-unterstuetzung-hilfestellungen/digital-team-oesterreich.html>, dostęp: 12.12.2020 r.

WKO (2020). *Wirtschaftslage und Prognose Oktober 2020*. Austria, <http://wko.at/statistik/prognose/prognose.pdf>, dostęp: 12.12.2020 r.

World Bank (2020). *Polska gospodarka skurczy się w 2020 r. z powodu epidemii, a następnie zacznie stopniowo odrabiać straty*, <https://www.worldbank.org/pl/news/press-release/2020/10/07/polish-economy-to-shrink-in-2020-due-to-pandemic-then-it-may-start-moderate-recovery>, dostęp: 03.12.2020 r.

Jarosław Brach

ORCID: 0000-0002-7615-3893

jaroslaw.brach@ue.wroc.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Marta Pawłowska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2020.177>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Cytowanie: Brach, J., Pawłowska, M. (2020). Operator zastępczy w dostawach realizowanych w ramach tzw. ostatniej mili. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7(13), 31-42, DOI: 10.26366/PTE.ZG.2020.177.

Operator zastępczy w dostawach realizowanych w ramach tzw. ostatniej mili

Abstrakt

Artykuł dotyczy celowości wprowadzenia tzw. operatora zastępczego w ramach dostaw realizowanych w systemach dostaw logistyki ostatniej mili. Obecnie jest to niezwykle ciekawe zagadnienie i zarazem sam temat badawczy. Z jednej strony w ostatnich latach zdecydowanie rośnie liczba przesyłek, szczególnie wysyłanych za pośrednictwem operatorów pocztowych i kurierskich. Z drugiej podmioty te dysponują określonymi zasobami ludzkimi i rzeczowymi, których wcale nie da się łatwo i szybko zwiększyć. Z trzeciej stale rosną wymagania odbiorców przesyłek. Z czwartej zaś wzrost liczby przekazywanych przesyłek źle wpływa na obciążenie dostępnej infrastruktury drogowej oraz towarzyszące temu emisje hałasu i zanieczyszczeń. W związku z tym pewną propozycją ułatwienia, potanienia, przyspieszenia, uelastycznienia takich dostaw oraz uczynienia ich bardziej proekologicznymi może być właśnie wprowadzenie operatora zastępczego. Badania oparto na analizie dotychczasowych strategii stosowanych w tej dziedzinie przez poszczególnych operatorów i na tej podstawie zaproponowania konkretnych rozwiązań, z których przynajmniej część da się dość szybko i łatwo implementować.

Słowa kluczowe: logistyka ostatniej mili, nowe rozwiązania organizacyjne, operator zastępczy

A substitution operator in deliveries within the last mile Logistics

Abstract

The article concerns the advisability of the introducing of the substitution operator as part of deliveries in last mile logistics delivery systems. Currently, it is an extremely interesting issue and a research topic at the same time. On the one hand, the number of sent items have been growing significantly for some recent years, in particular the number of packages sent via postal and courier operators. On the other hand, these companies have specific human and material resources that cannot be easily and quickly increased. From the third, the requirements of the recipients of parcels are constantly increasing. On the fourth, the increase in the number of shipments delivered has a negative impact on the available road infrastructure capacity and the accompanying emissions of noise and pollution. Therefore, the introduction of a substitution operator may be a proposal to facilitate, accelerate and make such deliveries cheaper, more flexible and more environmentally friendly. The research was based on an analysis of the existing strategies used in this field by individual operators and on this basis, proposing specific solutions, at least some of which can be quite quickly and easily implemented.

Keywords: last mile logistics, new organizational solutions, substitution operator

JEL: R4

Wstęp

W najbliższym okresie na dostawy realizowane w ramach logistyki ostatniej mili niezwykle silny wpływ wywrą zmiany technologiczne i organizacyjne. Obecnie podmioty transportowo-logistyczne, by w pełni być w stanie odpowiadać na wymagania swoich klientów, muszą umiejętnie i bezpośrednio mierzyć się z wyzwaniami w różnych przestrzeniach miejskich. W swoich działaniach powinny zatem uwzględniać stale rosnący wzrost znaczenia e-commerce – handlu elektronicznego i indywidualizację produkcji i handlu, w tym rozproszenie punktów nadania i odbioru oraz zwiększającą się ilość towarów w dostawie przy mniejszych przesyłkach. Do tego dochodzi wiele przepisów oraz polityka licznych miast – w tym głównie dużych aglomeracji, ukierunkowana na rugowanie ruchu pojazdów z centrów. Ponadto w rozważaniach trzeba brać pod uwagę znaczną indywidualizację otoczenia, gdyż czynniki zewnętrzne determinujące sprawne i efektywne wykonywanie zadań są inne w każdym dużym mieście.

Dlatego ostatnio podmioty wykonujące przewozy w ramach tzw. logistyki ostatniej mili coraz częściej sięgają po innowacyjne rozwiązania technologiczne i organizacyjne [1]. Mają im one pozwolić podnieść stopień i sposób obsługi klientów na jeszcze wyższy poziom. Źródłem takich kreatywnych rozwiązań są m.in. zbiory *big data*, czyli ogromnej ilości danych dostępnych od ręki, mogące stanowić metodę na pomoc dostawcom w usprawnieniu procesu dostawy. Poza tym zaistniała potrzeba stworzenia odpowiednio dostosowanych miejsc dostaw – miejskich centrów logistycznych – w gęsto zaludnionych obszarach miejskich i/czy wokół nich. Odpowiedzią na dynamiczny wzrost e-commerce staje się także zwiększone zapotrzebowanie na powierzchnię logistyczną i magazynową dopasowaną do specyfiki branży. Wszystkie te czynniki stymulują rozwój sektora „ostatniej mili” i przyczyniają się do rozwoju rynku małych modułów magazynowych współpracujących z magazynami centralnymi. Dochodzi więc do tworzenia kompletnie nowych systemów zaopatrzenia w oparciu o zmiany w samych systemach dystrybucji i – w tym kontekście – zmiany w strukturze i sieci funkcjonującego systemu magazynowego oraz samej koncepcji przemieszczania towarów między poszczególnymi składowymi tego systemu. Zmiany te powodują nie tylko konieczność wdrażania odmiennego podejścia przez operatorów logistycznych, ale i podmioty transportowe bezpośrednio wykonujące zlecenia na ich rzecz.

Jedną z takich możliwych zmian jest koncepcja wprowadzenia operatorów zastępczych. Celem tego artykułu jest przeanalizowanie sensowności wprowadzenia takich operatorów jako uzupełnienia oraz w przypadku wybranych rodzajów przesyłek i/czy przesyłek adresowanych

do pewnych grup odbiorców de facto zastąpienia – zsubsydowania na tzw. ostatniej mili dotychczas działających operatorów głównych. Zasadnicza kwestia dotyczy wskazania uwarunkowań, szans i zagrożeń oraz podstawowych korzyści wynikających z takiej implementacji. Tym bardziej, że na obecnym etapie takie wdrożenie – jak wskazują przytoczone argumenty – może przynieść szereg istotnych korzyści w wymiarach ekonomicznym, organizacyjnym, czasowym i ekologicznym de facto dla wszystkich zaangażowanych stron. Artykuł powstał generalnie w oparciu o liczne własne wnioski autora, wynikające z badań prowadzonych w tej dziedzinie wraz z dedykowanym zespołem, dotyczących m.in. zasad wprowadzania w polskich miastach idei/koncepcji tzw. zielonego inteligentnego miasta („smart green city”).

Pojęcie logistyki ostatniej mili

W ostatnim okresie w transporcie miejskim szczególnego znaczenia nabierają zagadnienia związane z tzw. problematyką ostatniej mili. Powyższe w zasadniczym stopniu wynika ze zmian zachodzących w systemach transportowo-logistycznej dystrybucji dóbr na zazwyczaj końcowych odcinkach tego procesu. Przy czym termin „logistyka ostatniej mili” dotyczy zjawiska, które w samej organizacji i realizacji przemieszczania przesyłek nie zalicza się do nowych. Logistykę ostatniej mili da się zdefiniować jako zespół powiązanych czynności organizacyjnych ze sfer transportu i logistyki, dotyczący realizacji dostaw na samym ostatnim odcinku drogi, a dokładnie doręczania przesyłek z centrów dystrybucji (hubów, magazynów), sklepów bądź innych punktów usługowych do miejsc lokalizacji klientów – odbiorców końcowych lub miejsc przekazania wskazanych przez nich, jak paczkomat – automat paczkowy czy punkt odbioru – pick up point, jak sklep spożywczy, księgarnia, kwiaciarnia albo kiosk, z których to oni sami odbiorą już daną przesyłkę (por. Cichosz 2020). Obecnie punkt odbioru nie musi być zatem punktem zamieszkania albo przebywania, lecz może być – dla operatora (z jego perspektywy) – przewoźnika punktem ostatecznym, ale dla odbiorcy jedynie punktem pośrednim. Dlatego „Ostatnia mila” to koncepcja logistyczna, obejmująca dopasowane procesy, wykonywane po to, by końcowa dostawa była wygodna dla klientów i wydajna. Mimo tego, chociaż w całym łańcuchu przemieszczania ten ostatni odcinek bywa najkrótszy, to z powodu skali związanych z nim wyzwań i problemów często okazuje się najdroższy i najtrudniejszy w realnym wykonaniu. Oczywiście trzeba też podkreślić, że określenie „ostatnia mila” jest stosowane wyłącznie w celach poglądowych, gdyż dotyczy nie tylko tej ostatniej mili, lecz całego ostatniego odcinka. Do tego nieraz bywa zastępowane przez

równoważne określenie „ostatni kilometr”. Wyrażenia te mogą być wobec tego stosowane w pełni zamiennie, chociaż pierwsze z nich – „ostatnia mila” – „logistyka ostatniej mili” zdobyły o wiele większą popularność i w związku z tym są używane najczęściej.

Wprowadzane dla usprawnienia dostaw w ramach ostatniej mili rozwiązania transportowe i organizacyjne w dużej mierze opierają się na innowacyjnych rozwiązaniach technologicznych, wyraźnie wpisując się w założenia gospodarki niskoemisyjnej i ucyfrowionej, zarazem odpowiadając na dynamicznie zmieniające się zapotrzebowanie na usługi transportowe oraz aspiracje i oczekiwania użytkowników. Jednym z takich możliwych do wdrożenia rozwiązań organizacyjnych pozostaje koncepcja tzw. operatora zastępczego.

Koncepcja wprowadzenia operatorów zastępczych

Dla operatorów pocztowo-kurierskich najbardziej kosztowne okazują się zwykle paczki dla klientów indywidualnych – niewymiarowe, o różnych masach, nadawane nieregularnie z różnych punktów przekazania i przeznaczone do różnych punktów przejęcia, zazwyczaj bez większego przywiązania do wykonawcy usługi doręczania. Ponadto nieraz w godzinach dostawy odbiorcy nie ma w domu, wskutek czego trzeba do niego dojeżdżać ponownie lub paczkę odwozić do punktu zbiorczego albo do magazynu. Powyższe powoduje wzrost kosztów i stratę czasu, też de facto negatywnie oddziałującą na koszty. W dodatku zdarza się, iż w tej samej okolicy – dzielnicy, nierzadko po tych samych ulicach w krótkich odstępach czasu jeżdżą auta od różnych operatorów – - tzw. operatorów głównych – podstawowych - pierwotnych, jak Poczta, DHL, DPD, TNT – FedEx, GLS czy UPS. W takiej sytuacji są one zazwyczaj nie do końca wykorzystane efektywnie i nieraz skutecznie, tak pod względem ładowności, jak i całkowitego czasu realizowanych operacji oraz liczby finalnie przekazanych przesyłek. Wówczas wyjściem okazuje się wprowadzenie tzw. operatora zastępczego. Da go się zdefiniować jako podmiot działający na rzecz współpracujących z nim operatorów głównych – podstawowych i w ramach tej współpracy zastępujący ich na określonym obszarze przy dostawach wybranych rodzajów przesyłek adresowanych do wskazanych grup – rodzajów odbiorców. W umówionym miejscu o umówionej porze odbiera on od głównych, opłacających go operatorów paczki przeznaczone dla zadanego obszaru, w zależności od liczby potencjalnych odbiorców – części miasta, dzielnicy, zespołu ulic, czy nawet wybranych bloków, itd. I to on je rozwozi, w tym celu poruszając się jedynie po określonym terenie, generalnie mniejszym, niż teren przypadający do obsłużenia każdemu z pierwotnych kurierów. Wszystko w zależności od możliwości pojazdu i dostawcy oraz czasu. Jednocześnie operator

zastępczy nie tylko pełni funkcję transportową, lecz i odpowiada za faktyczną organizację dostaw na ostatniej mili – “ostatnich metrach” i za obsługę systemu teleinformatycznego nadzorującego ten proces, w tym za jakże istotne przekazanie operatorowi pierwotnemu – najlepiej w czasie rzeczywistym – informacji o udanym/nieudanym doręczeniu.

Propozycję taką cechują wobec tego powiększona elastyczność obsługi w powiązaniu z wyższą skutecznością i efektywnością. Zasadę funkcjonowania operatorów zastępczych można zatem oprzeć na cyklicznych przekazaniach przesyłek pomiędzy różnymi przedsiębiorstwami kurierskimi przy uwzględnieniu orientacji na rejon. Dzięki temu dochodzi do wzrostu efektywności i skuteczności wskutek znacznej redukcji w dublowaniu pokonywanych tras – operator zastępczy przeważnie raz przejeżdża przez zadany obszar i tam przekazuje paczki od uczestniczących w tym projekcie zainteresowanych operatorów głównych – podstawowych. Jeśli już dochodzi do dublowania, nie należy ono do zbyt znacznych w zakresie pokonywanego dodatkowo dystansu i traconego czasu. Jednocześnie dany obszar całkowity obsługiwany przez kilku operatorów głównych może z powodzeniem zabezpieczyć funkcjonalnie mniejsza liczba bardziej elastycznych operatorów zastępczych – na danym większym terenie zamiast 5-6 operatorów głównych jest w stanie skutecznie działać 2-3 operatorów zastępczych. Optymalizacja w tym modelu zachodzi również, ponieważ:

- w umówionym punkcie paczki od kilku operatorów pierwotnych może odbierać mniejsza liczba operatorów zastępczych;
- w zależności od potrzeb – liczby, wymiarów i masy paczek – istnieje możliwość optymalizacji rodzaju eksploatowanego taboru – przykładowo zamiast wariantu 3,5-tonowego można użyć lekkiego samochodu dostawczego opartego o osobową bazę o dopuszczalnej masie całkowitej do 1700-2000 kg. Taka optymalizacja taborowa przekłada się na spadek kosztów świadczonych usług.

Wejście operatorów zastępczych niewątpliwie wiąże się w takim razie z kwestią znacznej redukcji kosztów i ruchu oraz ograniczenia negatywnego wpływu na środowisko. W tym przypadku zagadnienie dotyczy nawiązania współpracy pomiędzy konkurentami, a dokładniej zawieszenia przez nich rywalizacji w pewnym obszarze wykonywanych prac, zgodnie ze strategią koopetycji. W rezultacie powstaje coś na kształt aliansu strategicznego, w którym dotychczasowi przeciwnicy, w celu odniesienia dodatkowych korzyści, potrafią w określonym zakresie współdziałać. Jest to typowa strategia win-win oznaczająca, iż pewne profity odnosi się z walki, pewne da się zaś odnieść tę walkę częściowo przynajmniej zawieszając czy ograniczając. Korzystać na tym mogą zarówno sami członkowie aliansu, jak i odbiorcy

wykonywanych przez nich usług w postaci nadawców czy adresatów przesyłek. W efekcie korzyści może odnieść całe otoczenie obszaru działalności.

Niemniej, aby taki system z wdrożeniem operatora zastępczego mógł zacząć sprawnie funkcjonować, konieczne do spełnienia są ważne warunki, takie jak:

- uczestnictwo w tym przedsięwzięciu co najmniej kilku operatorów pierwotnych, a przynajmniej większej części – najlepiej wszystkich – głównych, takich jak Poczta Polska, DPD, DHL, InPost, UPS i FedEx;
- przekazanie przez operatorów głównych operatorowi zastępczemu końcówek swoich łączy – tzn. informacji końcowych, jak te o fakcie fizycznego przekazania przesyłki odbiorcy, co na obecnym etapie może się okazać dość problematyczne i technicznie trudne do wykonania, ze względu na istotne odmienności systemów teleinformatycznych wykorzystywanych przez poszczególnych graczy zaangażowanych w dane przedsięwzięcie. W tej sferze konieczne mogą się więc okazać zdecydowanie większe unifikacja i integracja, w powiązaniu z właściwym zabezpieczeniem w operowaniu tzw. danymi wrażliwymi, zarówno w układzie prawnym, jak i czysto biznesowym.

W takim schemacie kooperacji operator główny zyskuje:

- obniżkę kosztów – swoje pojazdy może eksploatować bardziej efektywnie: w stanie w pełni załadowanym dojeżdżają one tylko do określonego punktu – wyznaczonego miejsca przeładunku, czyli przekazania przesyłek do operatora zastępczego. Co więcej, do konkretnego pojazdu operatora zastępczego kierowane są jedynie przesyłki adresowane dla odbiorców z zadanego obszaru. Koszty spadają jeszcze wskutek tego, iż samochód operatora głównego nie rozwozi paczek do odbiorców ostatecznych, przez co nie traci na tę czynność czasu i oszczędza wydatki na paliwo. Tym samym staje się potrzebnych mniej pojazdów ze strony operatora głównego do dostarczenia danej liczby przesyłek;
- ograniczenie czasu poświęconego na obsłużenie klientów z zadanego obszaru. Tym samym kierowcy jego samochodów mogą wykonywać inne prace, gdyż do dostarczenia operatorowi zastępczemu wyznaczonej liczby paczek potrzebna staje się mniejsza ich liczba.

Operator zastępczy zyskuje, ponieważ porusza się po relatywnie mniejszym obszarze oraz zazwyczaj znacznie ogranicza zbędne dublowanie tras przejazdu przy braku możliwości przekazania paczki od razu, bez potrzeby następnego dojazdu. Jest też bardziej elastyczny w kwestii możliwości ustalenia osobiście przez zainteresowanych indywidualnych godzin przekazania.

Przy tym takim operatorem zastępczym mogą zostać przedsiębiorcy dotychczas będący podwykonawcami firm kurierskich. Ponieważ w tym nowym modelu określona liczba z nich może się zwyczajnie okazać zbędna na skutek eliminacji części jazd i pojazdów, taka opcja powinna dla nich stanowić dobre wyjście. Tym bardziej, że do wykonywania takich usług dysponują niezbędnymi wiedzą, doświadczeniem i zapleczem. Co więcej, w następstwie wprowadzenia operatorów zastępczych wcale nie musi dojść do jakiegokolwiek redukcji w liczbie zaangażowanych podmiotów, sprzętu i ludzi. Wręcz przeciwnie – nawet pomimo ich wprowadzenia może zaistnieć konieczność dalszych wzmocnień w tej sferze. Powyższe stanowi oczywiście pochodną znacznego wzrostu liczby przesyłek generowanego przez niezwykle dynamicznie się rozwijający segment e-handlu. W rezultacie wejście operatorów zastępczych – pomimo wzrostu liczby przesyłek – jedynie usprawni dostawy na ostatniej mili. Przyjmując, że dzięki ich wykorzystaniu przy zadanej liczbie przesyłek można zredukować liczbę niezbędnych kierowców, pojazdów i niezależnych przedsiębiorców pracujących na rzecz operatorów głównych, to wobec znacznego wzrostu liczby przesyłek da się utrzymać a nawet poprawić efektywność, skuteczność i sprawność dostaw przy wykorzystaniu dotychczasowego zasobu pojazdów, kierowców i przedsiębiorców, ale przy innej organizacji ich pracy. W takim układzie koncepcja operatora zastępczego stanowi odpowiedź na wzrost dostaw w ramach ostatniej mili – dotychczas zaangażowane w te dostawy zasoby ludzkie i rzeczowe bez pogorszenia jakości będą w stanie podołać rosnącemu zapotrzebowaniu na swoją pracę wyłącznie – jak wykazano – wskutek samej, dosyć poważnej zmiany organizacji zadań realizowanych na ostatnich „metrach” tych dostaw – w ramach logistyki „ostatnich metrów”.

Ostatecznie zyskuje zatem i odbiorca, gdyż m.in. poruszający się po mniejszym obszarze operator zastępczy może być bardziej skory do ustalenia dokładnej indywidualnej pory przekazania przesyłki. W układzie czysto funkcjonalno-operacyjnym idea wprowadzenia takiego operatora polega bowiem na zastąpieniu wielu pojazdów różnych firm kurierskich jednym pojazdem operatora zastępczego, obsługującego dany rejon. Tym działaniem można wyeliminować krążących w krótkich odstępach czasu oraz po podobnym obszarze kurierów wielu operatorów pierwotnych i zastąpić ich jednym nowoczesnym pojazdem doręczającym na danym rejonie w wyznaczonym czasie przesyłki bazowo obsługiwane przez kilka firm. W ogólnym rozrachunku dochodzi więc do:

- redukcji kosztów przemieszczenia danej przesyłki;
- ograniczenia całkowitego czasu poświęconego jednej przesyłce – przesyłce dla jednego konkretnego odbiorcy;

- ograniczenia czasu potrzebnego do obsłużenia odbiorców z danego obszaru w porównaniu z czasem, jaki sumarycznie na wykonanie tych samych zadań ponieśliby operatorzy pierwotni;
- ograniczenia ruchu wskutek eliminacji z niego części pojazdów – na obszarze docelowym porusza się wyłącznie jeden pojazd operatora zastępczego a nie kilka od wielu operatorów;
- ograniczenia hałasu wskutek eliminacji części pojazdów;
- ograniczenia negatywnego wpływu na środowisko z powodu ogólnego zmniejszenia zużycia paliwa i tym samym emisji CO₂ – zmniejszenie zużycia paliwa, energii elektrycznej lub innego źródła zasilania czy napędzania kołowego środka przewozu przez wysłanie tylko jednego pojazdu w dane miejsce zamiast kilku różnych;
- ogólnie mniejszej emisji substancji szkodliwych;
- ograniczenia śladu węglowego paczki;
- redukcji hałasu w strefach mieszkalnych;
- możliwości dostarczenia przesyłek od różnych operatorów kurierskich do pojedynczego odbiorcy podczas jednej wizyty kuriera;
- zmniejszenia liczby pojazdów niezbędnych do wykonania tego samego finalnego zadania, czyli dostarczenia określonej liczby przesyłek do konkretnej liczby ich odbiorców ostatecznych;
- lepszego wykorzystania sprzętu z powodu optymalnego spożytkowania przestrzeni ładunkowej, ograniczenia liczby pustych i nie w pełni wykorzystanych przebiegów;
- lepszego wykorzystania zasobów ludzkich wskutek skrócenia tras przejazdu i czasu niezbędnego na dystrybucję zadanej liczby paczek oraz bardziej efektywnego spożytkowania samochodów;
- ograniczenia wykonywania najmniej efektywnych jazd – najbardziej czasochłonne i kosztowne;
- redukcji miejsca zajmowanego przez pojazdy na osiedlach przez obecność tylko jednego samochodu dostawczego zamiast kilku. W dodatku może to być mniejszy samochód i/czy samochód lepiej dopasowany do specyfiki danego obszaru odbioru – przykładowo wariant gazowy, hybrydowy czy elektryczny w strefach zakazu lub ograniczenia ruchu dla wariantów tradycyjnych, z silnikiem zazwyczaj na olej napędowy;
- ograniczenia kosztów związanych z ponownym doręczeniem kilku przesyłek różnych operatorów kurierskich, ponieważ zostaną one odwiezione w jedno miejsce, zamiast do punktów zbiorczych lub magazynów różnych firm;

- skrócenia czasu upływającego między wysłaniem paczki z magazynu rejonowego a finalnym doręczeniem;
- ogólnego wzrostu efektywności i skuteczności dostaw.

Przy tym punktami przekazania przesyłek będą zazwyczaj zwykły plac czy parking, położone jak najbliżej obszaru obsługiwanego przez operatora zastępczego. Niemniej w przypadku większej liczby przesyłek lub pojazdów biorących udział w przekazaniu, optymalne rozwiązanie mogłoby stanowić wykorzystanie magazynu typu cross-dock. W obszarze przyjęcia pojazdy operatorów standardowych mogłyby zajmować wyznaczone miejsca, w terminalu cross dockingowym znajdującym się pośrodku magazynu dochodziłoby do sortowania paczek różnych firm i kompletacji, a następnie do załadowywania ich do samochodów operatorów zastępczych według przydzielonych rejonów. Odpowiednio zapakowane pojazdy mogłyby następnie kierować się do wyznaczonego obszaru i dostarczać przesyłki adresatom. Tego typu magazyn przelotowy ma spełniać funkcję przeładunkową i nie generować kosztów związanych z magazynowaniem.

Zagrożenia i przeszkody, podstawowe korzyści

Zasadnicze zagrożenia i przeszkody, jakie napotkać można przy implementacji tego modelu, to przede wszystkim brak chęci korporacji kurierskich do wielopłaszczyznowej współpracy ze swoimi konkurentami oraz – w tym kontekście – brak chęci przekazania dostępu do swojego systemu informatycznego i danych o klientach końcowych. Ponadto, standardowi operatorzy, których usługi odznaczają się szczególnie staranną obsługą klienta, mogą się obawiać spadku jakości swoich świadczeń przez ich ujednolicenie, co czasami zdarza się w przypadku outsourcingu, którym w tym przypadku jest korzystanie z usług zewnętrznych operatorów podczas dostarczania przesyłek do odbiorców niebiznesowych na ostatnim odcinku ostatniej mili. Przy czym operator zastępczy też może być w stanie zaoferować relatywnie wysoką jakość dzięki dużej elastyczności i skróceniu czasu dostawy do klienta, co w dzisiejszych czasach jawi się jako jedna z czołowych determinant wyboru usługi danej firmy przewozowej. Problem ten jest łatwo dostrzegalny, jednak, po zagłębieniu się w opisywany model kooperacji, można stwierdzić, że współpraca ta opłaca się każdej stronie – zarówno odbiorcy paczki, otoczeniu, jak i operatorom zastępczym oraz standardowym. Wszyscy zainteresowani mogą zyskać na obniżeniu kosztów i redukcji czasu potrzebnego na dostarczenie przesyłki na odcinku ostatniej mili. Zyskuje także środowisko naturalne, ponieważ zmniejsza się ogólna liczba samochodów. Należy również mieć na uwadze, że model ten powinien być stosowany do obsługi pewnego

fragmentu rynku KEP, dotyczącego nieregularnych przesyłek drobnicowych od i do klientów indywidualnych. Biorąc pod uwagę wzrost popularności sprzedaży internetowej w ostatnich latach w Polsce, można stwierdzić, że jest to dynamicznie rozwijający się sektor.

Korzyści są zatem dość poważne. Niemniej towarzyszą im dość kluczowe ograniczenia i zagrożenia, w tym:

- brak chęci ze strony głównych operatorów do współpracy – im więcej operatorów będzie uczestniczyło w takich projektach, tym lepiej. Tymczasem, ponieważ rynek KEP należy dzisiaj do silnie zoligopolizowanych, główni gracze mogą przejawiać żadną bądź niewielką chęć do takiej kooperacji, oficjalnie nie widząc w niej większego sensu. Im zaś więcej głównych operatorów wyrazi chęć i wejdzie do takiego przedsięwzięcia, tym lepiej. Oczywiście najlepiej, by zechcieli w nim brać udział wszyscy;
- problemy z pozyskiwaniem danych na jednej platformie od różnych operatorów, z których każdy ma swój system teleinformatyczny. Bez takiej jednolitej platformy wymiany danych nie może zaś realnie funkcjonować operator zastępczy;
- realne ograniczenie wyłącznie do obsługi klientów indywidualnych, przeważnie mało przywiązanych do operatorów;
- występujące poważne ograniczenia w organizacji i przyjętej formie funkcjonowania firm kurierskich, przykładowo dotyczące formy zatrudniania kurierów – w większości firm kurierskich kurierzy prowadzą własną działalność gospodarczą i świadczą tylko usługi dla tych firm. Oznacza to, że “żyją” z tego klienta. W związku z tym mogą nie popierać wprowadzenia operatora zastępczego, niezaprzeczalnie przejmującego część ich zadań oraz obowiązków i tym samym przejmującego część ich zarobków. Mogą więc tutaj wyniknąć pewne nowe konflikty i problemy.

Jednocześnie, co należy tu bezwzględnie podkreślić, opisany model kooperacji, polegający na wprowadzeniu operatora zastępczego, odnosi się praktycznie jedynie do pewnego fragmentu rynku – pracy operatorów kuriersko-pocztowych. Zagadnienie dotyczy dostaw nieregularnych przesyłek drobnicowych do klientów indywidualnych. Natomiast zostanie utrzymany dotychczasowy schemat współpracy operatorów z klientami głównymi – strategicznymi, kluczowymi, określanymi też mianem biznesowych bądź korporacyjnych. Są to duzi klienci, rzadko indywidualni, najczęściej firmowi. Z punktu widzenia operatorów współpracę z nimi cechują:

- duża liczba podobnych przesyłek przekazywanych w stałych relacjach punkt nadania-punkt odbioru albo przynajmniej wychodzących z jednego punktu nadania czy przychodzących

do jednego punktu odbioru;

- przesyłanie przesyłek na ogół zbliżonych co do masy i wymiarów;
- pewność zastania odbiorcy ze względu na znane wcześniej godziny jego pracy – klienci biznesowi pracują w określonych, znanych godzinach i wówczas w biurze czy innym wskazanym miejscu prawie zawsze jest osoba dedykowana do odbioru bądź nadania przesyłek;
- ze względu na dużą liczbę przesyłek zapewnienie przewozów całopojazdowych, najbardziej efektywnych czasowo i kosztowo w realizacji;
- specjalne warunki cenowe zawieranych umów.

Tym samym kontrahenci strategiczni generują znacznie niższe oraz przewidywalne koszty na odcinku logistyki ostatniej mili.

Podsumowanie

Z całą pewnością koncepcja wprowadzenia operatorów zastępczych zasługuje na większą uwagę. Przy dalszym prognozowanym wzroście liczby przesyłek obsługiwanych przez sektor KEP ta koncepcja może bowiem pozwolić na:

- zmniejszenie nakładów czasu i pracy na dokonanie dostawy – ogólnie lepsze spożytkowanie wszelkich zasobów wykorzystywanych do realizacji dostaw;
- zredukowanie kosztu całkowitego pojedynczej dostawy;
- zredukowanie całkowitej emisji substancji szkodliwych czy/i zapotrzebowania na energię przez pojazdy podmiotów z sektora KEP;
- lepsze wykorzystanie infrastruktury drogowej i mniejsze zatłoczenie w strefach dostaw czy odbioru przesyłek.

Oczywiście, szczególnie na samym początku wdrażania, mogą się pojawić różnorodne problemy. W związku z tym wydaje się niestety, że chociaż sama koncepcja zalicza się do niezwykle ciekawych, lecz na obecnym etapie rozwoju rynku, mimo swoich niezaprzeczalnych zalet, ma raczej niewielkie szanse na szybkie wdrożenie. Przy czym w pewnym momencie to wdrożenie może wymusić sama sytuacja na rynku – znaczny wzrost liczby przesyłek może bowiem spowodować, że pomimo czynionych inwestycji oraz wzrostu zaangażowania zasobów ludzkich i rzeczowych zwyczajnie zacznie dochodzić do widocznego spadku jakości dostaw, w tym ich wydłużenia. W takim układzie koncepcja operatora zastępczego, szczególnie na terenach aglomeracyjnych, gdzie na ostatniej mili jest i będzie dostarczane coraz więcej przesyłek, w pewnym momencie – wbrew pozorom – będzie stanowiła najlepsze i najszybsze

do wdrożenia wyjście suboptymalne, dające niemal natychmiastowe efekty przy niezbyt znacznych koniecznych dodatkowych nakładach finansowych. Kwestia odnosi się tu mianowicie do samej innej organizacji przewozów nawet nie na ostatniej mili, a wręcz na "ostatnich metrach".

Bibliografia

Cichosz, M. (2020). *Drony w logistyce ostatniej mili – innowacja wspierająca zrównoważoną logistykę*, <https://www.researchgate.net/publication/342787957>, All content following this page was uploaded by Marzenna Cichosz on 08 July 2020, data dostępu 20.10.2020.

<https://www.supplychaindive.com/news/last-mile-spotlight-trends-tech-gig-perfect/443091/>, data dostępu 10.03.2020.

<https://www.tno.nl/en/focus-areas/traffic-transport/>, data dostępu 10.03.2020.

<https://www.tno.nl/en/focus-areas/traffictransport/expertise-groups/sustainable-transport-and-logistics/>, data dostępu 10.03.2020.

<https://www.tno.nl/en/focus-areas/traffictransport/expertise-groups/sustainable-urban-mobility-and-safety/>, data dostępu 10.03.2020.

<https://www.tno.nl/en/focus-areas/traffictransport/roadmaps/smart-and-safe-traffic-and-transport/>, data dostępu 10.03.2020.

<https://www.tno.nl/en/focus-areas/traffictransport/roadmaps/sustainable-traffic-and-transport/>, data dostępu 15.03.2020.

Małgorzata Czuchryta
ORCID:0000-0002-9477-268X
Narodowy Bank Polski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2020.178>
Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Patrycja Kowalik
ORCID:0000-0002-0728-7345
Narodowy Bank Polski

Cytowanie: Czuchryta, M., Kowalik, P. (2020). Reakcja Europejskiego Banku Centralnego i Narodowego Banku Polskiego na kryzys pandemiczny. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7(13), 43-59, DOI: 10.26366/PTE.ZG.2020.178.

Reakcja Europejskiego Banku Centralnego i Narodowego Banku Polskiego na kryzys pandemiczny²

Abstrakt

Wstrząs gospodarczy spowodowany pandemią COVID-19 ma charakter szoku podażyowo-popytowego, który dotknął gospodarkę strefy euro oraz Polski. W odpowiedzi na negatywne skutki pandemii, Europejski Bank Centralny oraz Narodowy Bank Polski podjęły decyzje, które były ukierunkowane na dostarczenie płynności w sektorze bankowym. W niniejszym artykule, na podstawie analizy informacji, komunikatów i aktów prawnych, porównano działania obu banków centralnych (w okresie od 12 marca do 23 listopada 2020r.), przy uwzględnieniu odmiennych uwarunkowań prowadzonej polityki pieniężnej. Zawarta w artykule analiza porównawcza działań EBC i NBP jest szczególnie ważna obecnie, kiedy zerowe stopy procentowe są powszechnie stosowane, a wśród badaczy jest toczona dyskusja dotycząca efektywności konwencjonalnej i niekonwencjonalnej polityki pieniężnej. W części pierwszej artykułu przedstawiono instrumenty polityki monetarnej wykorzystane przez EBC. W części drugiej zawarto omówienie działań podjętych przez NBP. W części trzeciej zaprezentowano podsumowanie porównujące reakcje obu banków na kryzys wywołany pandemią COVID-19.

Słowa kluczowe: kryzys pandemiczny, Europejski Bank Centralny, Narodowy Bank Polski, polityka pieniężna, polityka monetarna, standardowe instrumenty, niestandardowe instrumenty.

The response of European Central Bank and National Bank of Poland to the pandemic crisis

Abstract

COVID-19 pandemic caused supply and demand shock, that has hit euro area and polish economies. In response to negative effects of the pandemic, European Central Bank and National Bank of Poland took decisions to increase the liquidity in the banking sectors. This article compared the monetary policies of ECB and NBP, taking into account different macroeconomic situation. The comparison was based on information, press releases and legal acts from 12th March to 23rd November 2020. The conclusions of this article are significant, especially nowadays, when zero interest rates are becoming the new normal and researchers are considering differences inefficiency of conventional and non-conventional monetary policies. The paper consists of an introduction, two parts and a summary. In the first part, the monetary

² Poglądy przedstawione w artykule są poglądami osobistymi autorów i nie wyrażają oficjalnego stanowiska Narodowego Banku Polskiego.

policy instruments of ECB were presented. In the second part, the measures used by NBP were discussed. The third part is the summary, which consists comparison of both banks' reactions to pandemic crisis.

Key words: pandemic crisis, European Central Bank, National Bank of Poland, monetary policy, standard instruments, non-standard instruments.

JEL: E50, E52, E58.

Wstęp

Wstrząs gospodarczy spowodowany pandemią ma charakter szoku podażowo-popytowego. Szok podażowy został wywołany zakłóceniem łańcuchów dostaw, mniejszą aktywnością gospodarczą Chin w pierwszym kwartale 2020r. oraz wprowadzanymi przez władze państwowe ograniczeniami w działalności gospodarczej. Szok popytowy jest związany ze spadkiem popytu konsumentów oraz wstrzymaniem inwestycji w warunkach wysokiej niepewności. W celu ograniczenia rozprzestrzeniania się pandemii zostały wprowadzone restrykcje obejmujące warunki prowadzenia działalności gospodarczej oraz możliwości przemieszczania się. Zgodnie z komunikatem Komisji Europejskiej, miało to szczególnie negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw z sektora zdrowia, turystyki i transportu, a zwłaszcza – branży lotniczej (Komunikat z dnia 13 marca 2020r. Skoordynowana reakcja gospodarcza na epidemię COVID-19, 2020, s. 3). Zarówno w strefie euro, jak i w Polsce banki odgrywają decydującą rolę w finansowaniu sektora przedsiębiorstw, dlatego działania Narodowego Banku Polskiego (NBP) i Europejskiego Banku Centralnego (EBC) były w dużej mierze skoncentrowane na dostarczeniu płynności do sektora bankowego. Zwiększenie podaży kredytów miało pobudzić aktywność gospodarczą.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie i porównanie działań podjętych przez Europejski Bank Centralny i Narodowy Bank Polski w reakcji na kryzys wywołany pandemią COVID-19. Prowadzona przez nie polityka pieniężna różni się bowiem zarówno uwarunkowaniami, jak i doбором instrumentów.

Zastosowana metoda badawcza opiera się na analizie informacji, komunikatów oraz aktów prawnych publikowanych przez EBC i NBP od 12 marca do 23 listopada 2020r. Przyjęty przedział czasowy rozpoczyna dzień, w którym ogłoszono pierwsze decyzje EBC w sprawie polityki pieniężnej w związku z rozprzestrzenianiem się COVID-19.

Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej zostały przedstawione instrumenty polityki pieniężnej wykorzystane przez EBC. W drugiej części zawarto omówienie działań podjętych przez NBP. W trzeciej zaprezentowano podsumowanie wynikające z porównania

reakcji obu banków centralnych na kryzys wywołany pandemią COVID-19 w zakresie polityki pieniężnej.

Reakcja Europejskiego Banku Centralnego na kryzys wywołany pandemią COVID-19

W odpowiedzi na kryzys gospodarczy, który objął gospodarkę strefy euro, Europejski Bank Centralny przyjął pakiet działań w zakresie polityki pieniężnej. Od 16 marca 2016r. podstawowe stopy procentowe EBC pozostają na poziomie bliskim zera (Key ECB interest rates, 2019a)³. Wobec tego, w reakcji na kryzys pandemiczny, EBC nie miał możliwości ich dalszego obniżania.

EBC kontynuował łagodne nastawienie w polityce monetarnej korzystając z niestandardowych instrumentów polityki pieniężnej, aby zabezpieczyć płynność systemu finansowego, a także pośrednio zapewnić dostęp do finansowania gospodarstw domowym oraz przedsiębiorstwom (Konferencja prasowa, 2020a).

W obliczu zaburzeń gospodarczych i wysokiej niepewności, na posiedzeniu w dniu 12 marca 2020r. Rada Prezesów EBC ogłosiła pierwsze decyzje dotyczące wprowadzenia pakietu środków polityki pieniężnej (Decyzje w sprawie polityki pieniężnej, 2020b).

EBC postanowiło kontynuować w ramach programu *Assets Purchase Programme* (APP) zakupy aktywów netto na kwotę 20 mld euro miesięcznie (Asset purchase programmes, 2020c).⁴ Dodatkowo, uruchomiono zakupy w ramach dodatkowej, przejściowej puli 120 mld euro (Decyzje..., 2020b). Ponadto, wprowadzono nadzwyczajny program skupu aktywów w czasie pandemii (PEPP – *Pandemic Emergency Purchase Programme*), który stanowił uzupełnienie i wzmocnienie programu APP. Program PEPP wyróżnia się elastycznością struktury aktywów, co ma zapewnić odpowiednią reakcję na pojawiające się problemy w gospodarce i systemie finansowym (Decyzja Europejskiego Banku Centralnego 2020/440, 2020d, s. 1). W ramach programu PEPP, banki centralne Eurosystemu mogą dokonywać zakupu wszystkich aktywów, które były zakwalifikowane również do programu APP, tj. obligacje skarbowe, papiery wartościowe emitowane przez europejskie instytucje ponadnarodowe, obligacje korporacyjne, papiery wartościowe zabezpieczone aktywami i obligacje zabezpieczone (O programie skupu aktywów, 2019b). W dniu ogłoszenia dodatkowego programu, Rada Prezesów poinformowała o planowanej pierwotnej kwocie

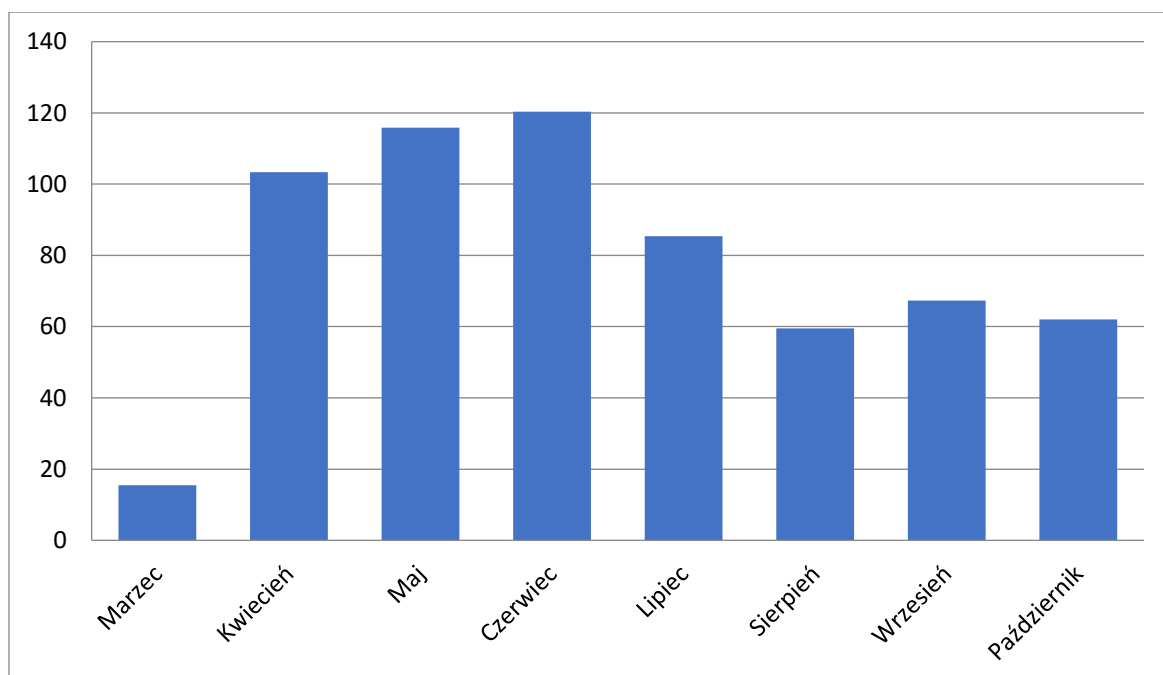
³ Stopa procentowa podstawowych operacji refinansujących wynosi 0,00%;

Stopa procentowa kredytu w banku centralnym wynosi 0,25%;

Stopa procentowa depozytu w banku centralnym wynosi -0,50% (Key ECB..., 2019a).

⁴ Program APP został uruchomiony w październiku 2014 r. (Asset purchase..., 2020c).

zakupu aktywów w wysokości 750 mld euro (ECB announces €750 billion Pandemic Emergency Purchase Programme, 2020e). 4 czerwca 2020r. pulę zwiększono o 600 mld euro (do łącznej kwoty 1350 mld euro). Transakcje w ramach programu APP będą prowadzone do końca 2020r. z możliwością ich kontynuowania tak długo, jak będzie to konieczne. Natomiast działania w ramach programu PEPP będą prowadzone co najmniej do końca czerwca 2021r. (Decyzje w sprawie polityki pieniężnej, 2020f). Na rysunku 1 przedstawiono wartość miesięcznych zakupów netto aktywów przeprowadzonych w ramach PEPP w okresie od marca do października 2020r. Oba programy mają na celu zwiększenie płynnych rezerw banków w celu wsparcia akcji kredytowej kierowanej do podmiotów sfery realnej⁵⁶.



Rysunek 1. Wartość miesięcznych zakupów aktywów netto (w mld euro) w okresie od marca do października 2020r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Pandemic emergency purchase programme (PEPP), 2020g)

Również 12 marca 2020r., EBC poinformował o przeprowadzeniu dodatkowych długoterminowych operacji refinansujących (*Long Term Refinancing Operations* - LTRO) z terminem zapadalności 24 czerwca 2020r. Wraz z ogłoszeniem tej serii niskooprocentowanych pożyczek dla sektora bankowego zapewniono doraźne wsparcie

⁵ W ramach omawianego programu, banki Eurosystemu mają możliwość dokonywania zakupu papierów wartościowych zabezpieczonych aktywami w postaci kredytów udzielanych przedsiębiorstwom i gospodarstwom domowym. Zwiększenie popytu na te instrumenty dłużne powoduje wzrost ich wartości, co zachęca banki do udzielania kolejnych kredytów (O programie..., 2019b).

⁶ Programy zakupu aktywów mają na celu wzmocnienie transmisji polityki pieniężnej, ułatwienie udzielania kredytu gospodarce strefy euro, łagodzenie warunków zaciągania kredytów przez gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa oraz wsparcie stałej konwergencji stopy inflacji do poziomu poniżej, ale blisko 2% w średnim okresie, zgodnie z podstawowym celem EBC, jakim jest utrzymanie stabilności cen (Decyzja Europejskiego Banku Centralnego..., 2020d; Decyzja Europejskiego Banku Centralnego 2020/188, 2020h).

płynnościowe bankom do momentu rozpoczęcia kolejnej operacji w ramach programu TLTRO III (ECB announces measures to support bank liquidity conditions and money market activity, 2020i)⁷. W tabeli 1 przedstawiono szczegóły wszystkich dodatkowych operacji LTRO, które ogłoszono w dniu 12 marca.

Tabela 1. Harmonogram dodatkowych operacji LTRO (zgodnie z decyzją z dnia 12 marca 2020r.)

Data rozliczenia (planowana)	Termin zapadalności	Przeznaczona kwota (w mld euro)	Wartość zawartych transakcji (w mld euro)	Liczba oferentów
18 marca 2020	24 czerwca 2020	109,13	109,13	110
25 marca 2020	24 czerwca 2020	79,67	79,67	180
1 kwietnia 2020	24 czerwca 2020	43,71	43,71	107
8 kwietnia 2020	24 czerwca 2020	19,51	19,51	99
15 kwietnia 2020	24 czerwca 2020	4,64	4,64	53
22 kwietnia 2020	24 czerwca 2020	18,91	18,91	82
29 kwietnia 2020	24 czerwca 2020	36,66	36,66	74
6 maja 2020	24 czerwca 2020	14,28	14,28	62
13 maja 2020	24 czerwca 2020	6,82	6,82	52
20 maja 2020	24 czerwca 2020	8,73	8,73	47
27 maja 2020	24 czerwca 2020	18,54	18,54	40
3 czerwca 2020	24 czerwca 2020	14,48	14,48	30
10 czerwca 2020	24 czerwca 2020	13,77	13,77	24

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (History of all ECB open market operations, 2020j).

We wrześniu 2019r. została przeprowadzona pierwsza z siedmiu ukierunkowanych dłuższych operacji refinansujących w ramach trzeciej serii programu TLTRO (*targeted longer-term refinancing operations*) zachęcającego banki do udzielania kredytów gospodarstwom domowym oraz przedsiębiorstwom (szczególnie małym i średnim)⁸. Wysokość oprocentowania oraz wielkości środków, które mogą zostać pożyczone bankom przez EBC w ramach tego programu jest uzależniona od wartości kredytów udzielonych podmiotom niefinansowym. Podczas ogłoszenia TLTRO III, pożyczki udzielane bankom miały oprocentowanie o 10 punktów bazowych powyżej średniej stopy procentowej podstawowej operacji refinansującej obowiązującej w czasie trwania danej operacji (ECB announces details of new targeted longer-term refinancing operations, 2019c). Trzy kolejne decyzje EBC wprowadzały zmiany łagodzące kryteria otrzymania pożyczek oraz obniżające ich oprocentowanie, tym samym reagując na hamującą akcję kredytową. 30 kwietnia 2020r. przyjęto decyzję o dodatkowym tymczasowym obniżeniu stóp procentowych (z uwzględnieniem warunków wymienionych w decyzji UE 2020/614). Dla instytucji, które wypełniły kryterium o minimalnej kwocie netto kwalifikowanych kredytów, oprocentowanie kredytu kształtuje się na poziomie o 50 punktów bazowych niższym niż średnia stopa depozytu

⁷ Stopa oprocentowania pożyczek w ramach programu LTRO była równa średniej stopie depozytowej.

⁸ Pierwsza seria (TLTRO I) została ogłoszona w 2014 r., druga (TLTRO II) – w 2016 r.

w banku centralnym (Decyzja Europejskiego Banku Centralnego 2020/614, 2020k).⁹ W tabeli 2 przedstawiono informacje dotyczące harmonogramu operacji w ramach programu TLTRO III.

Tabela 2. Harmonogram operacji w ramach programu TLTRO III

Data rozliczenia (planowana)	Termin zapadalności	Przeznaczona kwota (w mld euro)	Wartość zawartych transakcji (w mld euro)	Liczba oferentów
25 września 2019	28 września 2022	3,40	3,40	28
18 grudnia 2019	21 grudnia 2022	97,72	97,72	122
25 marca 2020	29 marca 2023	114,98	114,98	114
24 czerwca 2020	28 czerwca 2023	1308,43	1308,43	742
30 września 2020	27 września 2023	174,46	174,46	388
16 grudnia 2020	-	-	-	-
24 marca 2021	-	-	-	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (History..., 2020j)

W dniu 30 kwietnia 2020r., Rada Prezesów EBC zdecydowała o wprowadzeniu nowej serii nieukierunkowanych nadzwyczajnych dłuższych operacji refinansujących w czasie pandemii (PELTRO – *Pandemic Emergency Longer-Term Refinancing Operation*), obejmującej siedem operacji według harmonogramu przedstawionego w tabeli 3. Zgodnie z komunikatem, operacje były przeprowadzone w trybie przetargu kwotowego, a oprocentowanie wyniosło 25 punktów bazowych poniżej średniej stopy podstawowych operacji refinansujących (MRO). Podjęte działania miały na celu dodatkową ochronę płynności rynków pieniężnych w strefie euro (ECB announces New pandemic emergency longer-term refinancing operations, 2020).

Tabela 3. Harmonogram nieukierunkowanych nadzwyczajnych dłuższych operacji refinansujących w czasie pandemii (PELTRO)

Data rozliczenia (planowana)	Termin zapadalności	Przeznaczona kwota (w mld euro)	Wartość zawartych transakcji (w mld euro)	Liczba oferentów
21 maja 2020	30 września 2021	0,85	0,85	19
24 czerwca 2020	30 września 2021	15,61	15,61	45
6 sierpnia 2020	30 września 2021	5,68	5,68	13
3 września 2020	26 sierpnia 2021	0,79	0,79	13
8 października 2020	26 sierpnia 2021	1,01	1,01	13
5 listopada 2020	29 lipca 2021	0,75	0,75	12
3 grudnia 2020	29 lipca 2021	-	-	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (History..., 2020j)

EBC, mając na uwadze ścisłe relacje finansowe strefy euro z gospodarkami innych krajów oraz konieczność zapewnienia płynności walutowej w systemie bankowym, uruchomił

⁹ Dotyczy to okresu specjalnej stopy procentowej, tj. od dnia 24 czerwca 2020 r. do dnia 23 czerwca 2021 r. W pozostałym czasie trwania operacji w ramach trzeciej serii TLTRO, stopa procentowa jest równa średniej stopie procentowej depozytu EBC w czasie trwania TLTRO III.

linie *repo* dla banków centralnych wybranych krajów. Ponadto wznowiono osłonowe linie *swap* na parze walut narodowych i euro dla Danii, Chorwacji i Bułgarii (ECB and Danmarks National bank reactivate swap line to provide euro liquidity, 2020ł; ECB and Bulgarian National Bank set up swap line to provide euro liquidity, 2020m; ECB and Hrvatska narodna banka set up swap line to provide euro liquidity, 2020n). W dniu 28 sierpnia, przedłużono o pół roku współpracę między EBC a Bankiem Narodowym Rumunii i Narodowym Bankiem Chorwacji (ECB extends euro..., 2020v). Szczegółowe dane, dotyczące harmonogramu oraz wielkości środków objętych transakcjami *repo* lub liniami *swap*, zostały przedstawione w tabeli 4.

Tabela 4. Harmonogram operacji *repo* oraz *swap*

Rodzaj operacji	Data rozpoczęcia	Kraj	Wielkość środków objętych transakcjami <i>repo</i> lub liniami <i>swap</i> (w mld euro)	Data zakończenia
Repo	5 czerwca 2020	Rumunia	4,5	Czerwiec 2021
	17 lipca 2020	Serbia	1,0	Czerwiec 2021
	17 lipca 2020	Albania	0,4	Czerwiec 2021
	23 lipca 2020	Węgry	4,0	Czerwiec 2021
	18 sierpnia 2020	Północna Macedonia	0,4	Czerwiec 2021
	18 sierpnia 2020	San Marino	0,1	Czerwiec 2021
Swap	20 marca 2020	Dania	24,0	Brak danych
	15 kwietnia 2020	Chorwacja	2,0	Czerwiec 2021
	22 kwietnia 2020	Bułgaria	2,0	Grudzień 2020

Zródło: Opracowanie własne na podstawie (ECB and Danmarks National bank..., 2020ł; ECB and Bulgarian National Bank..., 2020m; ECB and Hrvatska narodna banka..., 2020n; ECB and National Bank of Romania..., 2020o; ECB and National Bank of Serbia..., 2020p; ECB and Bank of Albania..., 2020r; ECB and Magyar Nemzeti Bank..., 2020s; ECB and National Bank of the Republic of North Macedonia..., 2020t; ECB and Central Bank of the Republic of San Marino..., 2020u)

Dla zabezpieczenia płynności walutowej, EBC zwiększył częstotliwość siedmiodniowych operacji zasilających w płynność w dolarach amerykańskich z tygodniowej na dzienną, rozpoczynając od 23 marca 2020r. (Coordinated central bank..., 2020w). Od lipca, Rada Prezesów zmieniła częstotliwość ww. operacji, ustalając termin trzydniowy (US dollar liquidity-providing..., 2020y). 20 sierpnia powrócono do przeprowadzania 7-dniowych operacji zasilających w dolarze amerykańskim z częstotliwością tygodniową (Reduction in frequency..., 2020z).

Reakcja Narodowego Banku Polskiego na kryzys wywołany pandemią COVID-19

Narodowy Bank Polski również dość szybko podjął decyzję o reakcji na zagrożenie kryzysem gospodarczym związanym z pandemią koronawirusa. W Polsce pierwsze ograniczenia dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej oraz przemieszczania się zostały wprowadzone od 14 marca 2020r. wraz z ogłoszeniem na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej stanu zagrożenia epidemicznego. Zarząd Narodowego Banku Polskiego dostrzegając zagrożenie dla sfery realnej polskiej gospodarki już 16 marca zakomunikował wykorzystanie dodatkowych instrumentów – operacji repo, zakupu obligacji skarbowych na rynku wtórnym w ramach strukturalnych operacji otwartego rynku oraz wprowadzenie kredytu wekslowego dla banków. Zapowiedział również rekomendowanie Radzie Polityki Pieniężnej obniżenia stopy rezerwy obowiązkowej oraz podniesienia jej oprocentowania, a także poparł propozycję Prezesa NBP dotyczącą obniżenia stóp procentowych. (Komunikat Zarządu NBP z dnia 16 marca 2020r., 2020e).

W okresie od połowy marca do końca maja 2020r. Rada Polityki Pieniężnej obniżyła podstawowe stopy procentowe trzykrotnie (informacje na ten temat zostały przedstawione w tabeli 5).

Tabela 5. Zmiana podstawowych stóp procentowych NBP

Wyszczególnienie	Od 5 marca 2015	18 marca 2020	9 kwietnia 2020	29 maja 2020
Stopa referencyjna	1,50	1,00	0,50	0,10
Stopa lombardowa	2,50	1,50	1,00	0,50
Stopa depozytowa	0,50	0,50	0,00	0,00
Stopa redyskontowa weksli	1,75	1,05	0,55	0,11
Stopa dyskontowa weksli	-	1,10	0,60	0,12

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP (Podstawowe stopy procentowe NBP w latach 1998 – 2020, 2020k).

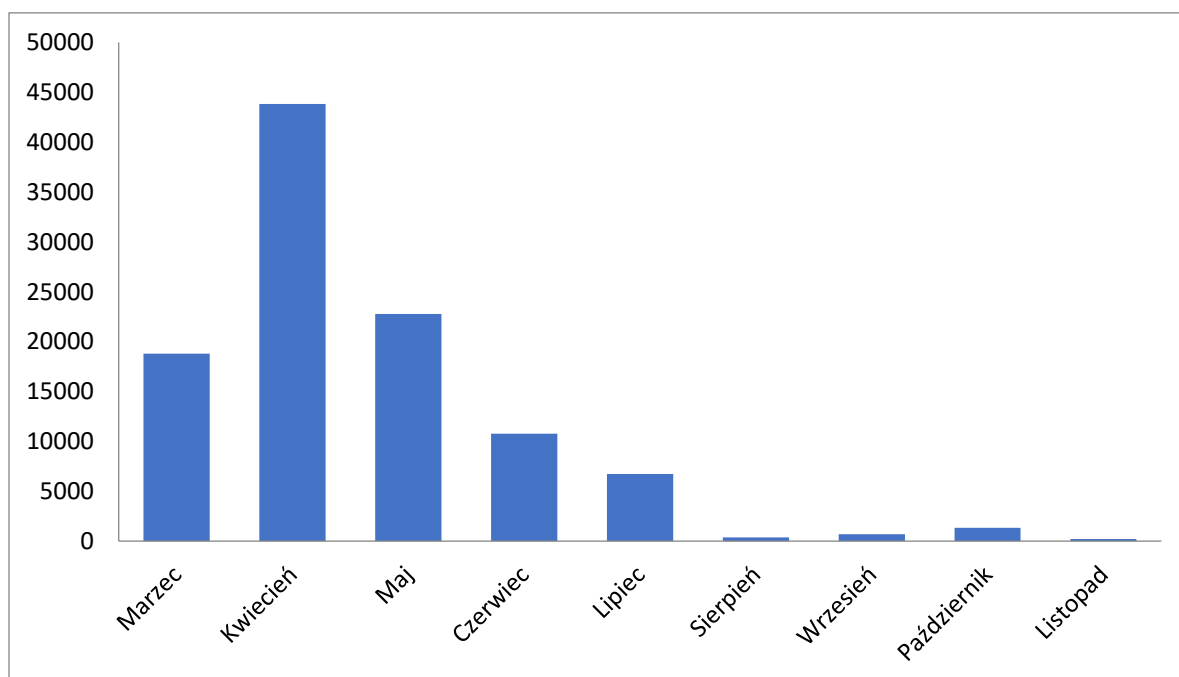
W związku z planowanym udostępnieniem bankom kredytu wekslowego podczas marcowego posiedzenia RPP ustalono wysokość stopy dyskontowej weksli, na której bazuje jego oprocentowanie¹⁰.

Podczas posiedzenia Rady Polityki Pieniężnej w dniu 17 marca została podjęta także decyzja o redukcji stopy rezerwy obowiązkowej z 3,5% do 0,5% oraz podwyższeniu oprocentowania środków utrzymywanych w jej ramach z 0,5% do poziomu stopy referencyjnej (wówczas 1%) (Informacja po posiedzeniu Rady Polityki Pieniężnej w dniu 17 marca 2020r.,

¹⁰ Instrument w postaci kredytu wekslowego nie był wykorzystywany przez NBP od 2010 r.

2020a). Celem tego działania było ograniczenie ryzyka wpływu aktualnych zaburzeń gospodarczych na podaż kredytu (Informacja..., 2020a).

W celu przeciwdziałaniu skutkom kryzysu NBP zdecydował o wykorzystaniu operacji dostrajających repo¹¹ oraz wdrożeniu operacji strukturalnych zakupu obligacji skarbowych na rynku wtórnym. Intencją wprowadzenia takich operacji była zmiana długoterminowej struktury płynności w sektorze bankowym. Dodatkowo powinny one również wpłynąć na utrzymanie płynności rynku wtórnego obligacji skarbowych (Komunikat..., 2020e). Szczegółowe dane dotyczące przeprowadzonych operacji zostały przedstawione na rysunku 2.



Rysunek 2. Wartość obligacji przyjętych do odkupu przez NBP (w mln zł) od marca do listopada 2020r.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP (Operacje NBP, 2020g)

W ramach programu skupu obligacji skarbowych oraz dłużnych papierów wartościowych gwarantowanych przez Skarb Państwa na rynku wtórnym NBP przeprowadził od marca do listopada piętnaście operacji strukturalnych na kwotę ok. 105,5 mld zł. Pierwsza taka operacja została przeprowadzona 19 marca 2020r., a do końca miesiąca odbyły się łącznie trzy przetargi skupu obligacji skarbowych na kwotę 18,8 mld zł. W kolejnych miesiącach odbywały się one z mniejszą częstotliwością – od kwietnia do lipca organizowane były dwa razy na miesiąc, a od sierpnia do listopada raz w miesiącu. NBP największą wartość obligacji do odkupu przyjął w kwietniu – wyniosła ona 43,8 mld zł. Skup przeprowadzony w maju był

¹¹ NBP przeprowadził w analizowanym okresie jedną operację repo w dniu 16 marca 2020 r. na kwotę 17,3 mld zł (Operacje NBP, 2020g).

już o połowę mniejszy (ok. 22,8 mld zł). W kolejnych miesiącach wielkość przeprowadzanych operacji była znacznie niższa.

Od 10 kwietnia 2020r. NBP udostępnił bankom kredyt wekslowy, którego celem - podobnie jak programu TLTRO wprowadzonego przez EBC - jest umożliwienie refinansowania kredytów udzielanych przez banki przedsiębiorstwom sektora niefinansowego. Stanowi on kolejny instrument umożliwiający bankom pozyskanie dodatkowej płynności (Kredyt wekslowy. Pytania i odpowiedzi, 2020f)¹². Według stanu na koniec października NBP udzielił kredytu wekslowego w łącznej wysokości około 50 mln zł (Obserwator finansowy, 2020).

Podsumowanie

Porównując politykę pieniężną EBC i NBP, należy uwzględnić odmienne warunki gospodarcze, w których ją prowadzą. Na koniec 2019r. wzrost gospodarczy w strefie euro utrzymywał się na relatywnie niskim, ale stabilnym poziomie. Dynamika PKB w IV kwartale 2019r. spadła do poziomu 0,9% r/r z 1,2% w III kwartale. Polska gospodarka rozwijała się znacznie szybciej w porównaniu do strefy euro, choć tempo wzrostu gospodarczego również obniżyło się. W IV kwartale 2019r. dynamika PKB w Polsce wyniosła 3,2% r/r (3,9% w III kwartale) (Raport o inflacji, 2020l, s. 27). Przy podejmowaniu decyzji w ramach polityki pieniężnej, bank centralny kieruje się zarówno obecnym poziomem inflacji, jak również prognozami dynamiki wzrostu cen. W styczniu 2020r. wskaźnik inflacji HICP w strefie euro wyniósł 1,4% r/r, natomiast w Polsce 3,8% (Eurostat, 2020). EBC prowadził zatem politykę monetarną uwzględniając poziom inflacji niższy niż przyjęty cel inflacyjny¹³, podczas gdy NBP podejmował działania w warunkach wyższego tempa wzrostu cen niż docelowe¹⁴.

W marcu 2020r. projekcje makroekonomiczne w strefie euro i w Polsce zostały zrewidowane w dół na skutek rozprzestrzeniania się pandemii COVID-19. Wpływ pandemii na gospodarkę światową był bardziej negatywny niż prognozowano w połowie lutego. W sytuacji

¹² Kredyt wekslowy polega na przyjmowaniu od banków przez NBP do dyskonta weksli wystawianych przez przedsiębiorstwa w związku z otrzymanym przez nie z banku kredytem. Szczegółowe warunki jego udzielenia zostały zawarte w uchwale nr 21/2020 Zarządu Narodowego Banku Polskiego z dnia 10 kwietnia 2020 r. (Kredyt..., 2020f).

¹³ Rada Prezesów EBC dąży do tego, by w średnim okresie utrzymać inflację poniżej, ale blisko 2% (Polityka pieniężna, 2020aa).

¹⁴ Od 2004 r. celem polityki pieniężnej NBP jest utrzymanie inflacji na poziomie 2,5% z dopuszczalnym odchyleniem +/- 1 punktu procentowego (Założenia polityki pieniężnej na rok 2020, 2020n, s. 2) Według danych GUS w styczniu 2020 r. inflacja w Polsce mierzona wskaźnikiem CPI wyniosła 4,3% (GUS, Miesięczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych od 1982 roku).

wysokiej niepewności i ograniczenia przez rządy działalności gospodarczej (lockdown-y), banki centralne podjęły działania, mające na celu zapewnienie płynności w systemie finansowym. W Polsce stopy procentowe były utrzymywane na znacznie wyższym poziomie niż w strefie euro, więc NBP zdecydował się na ich obniżenie¹⁵. W wyniku podjętych przez RPP decyzji, stopy procentowe zostały ustanowione na najniższym poziomie w historii (tj. stopa referencyjna wyniosła 0,10%). W strefie euro stopy procentowe od 16 marca 2016r. pozostawały na poziomie zbliżonym do technicznego zera i nie mogły być dalej obniżane.

Zarówno EBC, jak i NBP zdecydowały się na uruchomienie programów skupu aktywów. W strefie euro, w dniu 13 marca Rada Prezesów EBC poinformowała o podtrzymaniu programu skupu aktywów (APP) w wysokości 20 mld euro miesięcznie oraz uruchomieniu dodatkowej puli na kwotę 120 mld euro do końca 2020r. W dniu 18 marca 2020r. wprowadzono kolejny program skupu (PEPP), który dopuszczał nabycie papierów wartościowych o wartości 750 mld euro. Program ten został następnie powiększony o 600 mld euro w dniu 4 czerwca 2020r. NBP w przeciwieństwie do EBC nie określił docelowej kwoty skupu aktywów. W komunikacie Zarządu NBP z dnia 16 marca 2020r. poinformowano jedynie o planowanym wdrożeniu programu na dużą skalę. Operacje strukturalne, obejmujące zakup obligacji skarbowych oraz gwarantowanych przez Skarb Państwa, mają być przeprowadzane do odwołania, a terminy przetargów oraz ich wielkość będą zależały od warunków rynkowych (Komunikat..., 2020e).

W efekcie wprowadzonego programu skupu aktywów, suma bilansowa NBP w okresie od marca do października wzrosła o 27,6% (tj. o ok. 150,8 mld zł) (Bilans Narodowego Banku Polskiego (ujęcie monetarne) – dane miesięczne, 2020m). Wskazuje to na mniejszą skalę przeprowadzonych przez NBP operacji w porównaniu do EBC, którego suma bilansowa w okresie od marca do listopada wzrosła o 45% (tj. o ok. 2 129,2 mld euro) (Skonsolidowane sprawozdanie..., 2020ab; Skonsolidowane sprawozdanie..., 2020ac). Aktywa skupione przez NBP od marca do października stanowią ok. 15,1% wszystkich aktywów NBP, natomiast w przypadku EBC w dniu 13 listopada – papiery wartościowe nabyte w ramach polityki pieniężnej stanowią ok. 52,3% wszystkich aktywów. Przedstawione dane w sposób jednoznaczny wskazują na różnorodne strategie obu banków centralnych przyjęte w celu przeciwdziałania negatywnym skutkom panującego kryzysu.

¹⁵ Jak wynika z opisów dyskusji na posiedzeniach decyzyjnych RPP oraz informacji po posiedzeniach w dniach 17 marca, 8 kwietnia i 29 maja, argumentami za obniżeniem stóp procentowych były przede wszystkim: przeciwdziałanie szybszemu spadkowi dynamiki cen niż zakładano w marcowej projekcji inflacji, wsparcie polityki fiskalnej poprzez obniżenie kosztu obsługi długu oraz zmniejszenie obciążeń kredytobiorców.

Skup papierów wartościowych, zarówno przez EBC, jak i NBP, ma na celu dostarczenie płynności do sektora bankowego, aby ułatwić dostęp do kredytu dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych oraz wzmocnić kanały transmisji polityki pieniężnej. NBP wyróżnia, w szczególności, konieczność zmian struktury płynności sektora bankowego w długim horyzoncie czasowym oraz utrzymanie płynności papierów wartościowych na rynkach wtórnych (Informacja po posiedzeniu Rady Polityki Pieniężnej w dniu 8 kwietnia 2020r., 2020b). Wprowadzenie tego instrumentu stanowi również wsparcie polityki gospodarczej, przez skup obligacji skarbowych oraz gwarantowanych przez Skarb Państwa. Wspomniane papiery dłużne są emitowane w celu pozyskania środków na sfinansowanie programów antykryzysowych. Natomiast, w strategii działalności EBC, program skupu aktywów odgrywa również istotną rolę w utrzymywaniu stabilności cen, tj. zbliżania się do ustalonego celu inflacyjnego (Decyzja..., 2020d). Jest to szczególnie ważne, gdyż od marca 2020r. wskaźnik CPI w strefie euro pozostaje w trendzie spadkowym, a od września 2020r. przyjął on wartości ujemne. EBC podjął zatem działania, aby zapobiec utrwalaniu się deflacji. W ramach programów APP i PEPP, papiery wartościowe mogą być skupowane zarówno od przedsiębiorstw, jak i banków komercyjnych, tym samym dostarczając sektorowi bankowemu środków potrzebnych do udzielania kredytów. Wzmocniona akcja kredytowa z założenia powinna skutkować pobudzeniem konsumpcji, inwestycji, a ostatecznie wzrostem gospodarczym.

12 marca 2020r., EBC ogłosił decyzję o przeprowadzeniu serii dodatkowych długoterminowych operacji refinansujących, które umożliwiłyby bankom komercyjnym uzyskiwanie niskooprocentowanych pożyczek. Przedstawione w tabeli 1 dane informują o wysokim zapotrzebowaniu sektora bankowego na tego rodzaju wsparcie. W dniu 30 kwietnia 2020r. wprowadzono dodatkową serię nieukierunkowanych nadzwyczajnych dłuższych operacji refinansujących w czasie pandemii. Kolejnym programem, który miał zachęcać banki do udzielania kredytów gospodarstwom domowym oraz przedsiębiorstwom (szczególnie małym i średnim) była trzecia seria TLTRO. Zgodnie z danymi przedstawionymi w tabeli 2, gwałtowny wzrost oferentów odnotowano w czerwcu 2020r., co było prawdopodobnie spowodowane kolejnymi decyzjami o obniżeniu oprocentowania udzielanych pożyczek, zwiększeniu kwoty pożyczek dla banków, które wykazywały się odpowiednią aktywnością kredytową, rozszerzeniem listy aktywów mogących stanowić zabezpieczenie oraz zmniejszeniem wskaźnika *haircut* dla wartości tych zabezpieczeń. W Polsce, instrumentem, którego cel stanowi – podobnie jak w przypadku programu TLTRO – wsparcie płynności i

zwiększenie podaży kredytu dla przedsiębiorstw, jest kredyt wekslowy. Przeszkodami we wprowadzeniu w Polsce rozwiązania analogicznego do TLTRO są ograniczenia prawne, takie jak konieczność umożliwienia równego dostępu do niego wszystkich banków czy kwestie pomocy publicznej¹⁶.

EBC swoją interwencją objął również płynność walutową, aby zapewnić dostęp do walut dla banków strefy euro oraz niektórych banków spoza strefy (poprzez otwarcie linii *swap* oraz *repo*). Przywrócenie 7-dniowej częstotliwości operacji zasilających sektor bankowy w dolary amerykańskie wskazuje na skuteczność podjętych działań. NBP nie zdecydował się na podjęcie bezpośredniej interwencji na rynku walutowym. W informacji po posiedzeniu RPP w dniu 16 czerwca 2020 r. wskazano jednak brak wyraźnego dostosowania kursu złotego do warunków globalnego kryzysu wywołanego pandemią oraz poluzowania polityki pieniężnej jako czynnik ograniczający tempo wzrostu gospodarczego (Informacja po posiedzeniu Rady Polityki Pieniężnej w dniu 16 czerwca 2020r., 2020d). Wspomniana informacja może zostać uznana za interwencję werbalną.

Porównując działania podjęte przez EBC i NBP zasadnicza różnica dotyczy rodzaju zastosowanych instrumentów¹⁷. Niestandardowe instrumenty polityki pieniężnej wykazują się dużą elastycznością, przez co banki centralne mają większe możliwości kształtowania ich tak, aby impuls pieniężny wywołał określone skutki w odpowiednim sektorze gospodarki. Wspomniana cecha jest ważna szczególnie podczas obecnego kryzysu, który swoją nieprzewidywalnością wymusza szybkie reakcje na rynku pieniężnym.

Bibliografia

EBC (2019a), *Key ECB interest rates*, dostępny na https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/key_ecb_interest_rates/html/index.en.html (data dostępu 20.11.2020).

¹⁶ Do omówionej kwestii odniosła się członkini RPP G. Ancyparowicz w wywiadzie dostępnym pod adresem [http://biznes.pap.pl/pl/news/search/info/36269212,bardzo-male-szanse-na-ujemne-stopy-proc---inflacja-ponizej-celu--ale-w-przedziale-%E2%80%93-ancyparowicz--rpp-\(wywiad\)](http://biznes.pap.pl/pl/news/search/info/36269212,bardzo-male-szanse-na-ujemne-stopy-proc---inflacja-ponizej-celu--ale-w-przedziale-%E2%80%93-ancyparowicz--rpp-(wywiad)).

¹⁷ Na potrzeby artykułu przyjęto podział na standardowe oraz niestandardowe instrumenty polityki pieniężnej. Warto jednak zaznaczyć, że niekonwencjonalna polityka monetarna, która miała być rozwiązaniem tymczasowym przyjętym w odpowiedzi na kryzys finansowy 2008 r., jest kontynuowana nadal w wielu państwach. W związku z tym, niestandardowe środki stają się niekiedy modyfikacją podstawowych instrumentów. Niniejsza kwestia była poruszana m.in. przez Claudio Bolio (When the unconventional becomes conventional (bis.org)), Simona Kennedy'ego i Samuela Dodge'a (What Is Monetary Policy in 2020? Latest Thinking During Virus, Covid-19 Lockdown - Bloomberg), Johna Murray'a (John Murray: When the unconventional becomes conventional - monetary policy in extraordinary times (bis.org)), Stijna Verhelsta (All monetary policy has become 'unconventional' - Egmont Institute) etc.

EBC (2019b), *O programie skupu aktywów*, dostępny na stronie <https://www.ecb.europa.eu/explainers/tell-me-more/html/app.pl.html> (data dostępu 02.11.2020).

EBC (2019c), *ECB announces details of new targeted longer-term refinancing operations (TLTRO III)*, dostępny na stronie <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2019/html/ecb.pr190606~d1b6e3247d.en.html> (data dostępu 03.11.2020).

EBC (2020a), *Konferencja prasowa*, dostępny na <https://www.ecb.europa.eu/press/pressconf/2020/html/ecb.is200312~f857a21b6c.pl.html>, (data dostępu 01.11.2020).

EBC (2020b), *Decyzje w sprawie polityki pieniężnej*, dostępny na stronie <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.mp200312~8d3aec3ff2.pl.html> (data dostępu 01.11.2020).

EBC (2020c), *Asset purchase programmes*, dostępny na stronie <https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/app/html/index.en.html> (data dostępu 01.11.2020).

EBC (2020d), *Decyzja Europejskiego Banku Centralnego (UE) 2020/440 z dnia 24 marca 2020r. w sprawie tymczasowego nadzwyczajnego programu zakupów w czasie pandemii (EBC/2020/17)*.

EBC (2020e), *ECB announces €750 billion Pandemic Emergency Purchase Programme (PEPP)*, dostępny na https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200318_1~3949d6f266.en.html (data dostępu 02.11.2020).

EBC (2020f), *Decyzje w sprawie polityki pieniężnej*, dostępny na stronie <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.mp200604~a307d3429c.pl.html> (data dostępu 02.11.2020).

EBC (2020g), *Pandemic emergency purchase programme (PEPP)*, dostępny na <https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/pepp/html/index.en.html> (data dostępu 02.11.2020).

EBC (2020h), *Decyzja Europejskiego Banku Centralnego (UE) 2020/188 z dnia 31 lutego 2020r. w sprawie programu zakupu aktywów sektora publicznego na rynkach wtórnych (EBC/2020/9)*.

EBC (2020i), *ECB announces measures to support bank liquidity conditions and money market activity*, dostępny na stronie https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200312_2~06c32dabd1.en.html (data dostępu 03.11.2020).

EBC (2020j), *History of all ECB open market operations*, dostępny na https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/omo/html/top_history.en.html (data dostępu 03.11.2020).

EBC (2020k), *Decyzja Europejskiego Banku Centralnego (UE) 2020/614 z dnia 30 kwietnia 2020r. zmieniająca decyzję (UE) 2019/1311 w sprawie trzeciej serii ukierunkowanych dłuższych operacji refinansujących (EBC/2020/25)*.

EBC (2020l), *ECB announces new pandemic emergency longer-term refinancing operations*, dostępny na stronie
https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200430_1~477f400e39.en.html (data dostępu 03.11.2020).

EBC (2020ł), *ECB and Danmarks National bank reactivate swap line to provide euro liquidity*, dostępny na stronie
<https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200320~165793c952.en.html> (data dostępu 04.11.2020).

EBC (2020m), *ECB and Bulgarian National Bank set up swap line to provide euro liquidity*, dostępny na stronie
<https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200422~962a743486.en.html> (data dostępu 04.11.2020).

EBC (2020n), *ECB and Hrvatska narodna banka set up swap line to provide euro liquidity*, dostępny na stronie
https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200415_1~92fe0267b1.en.html (data dostępu 04.11.2020).

EBC (2020o), *ECB and National Bank of Romania set up repo line to provide euro liquidity*, dostępny na stronie
<https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200605~530c053484.en.html> (data dostępu 04.11.2020).

EBC (2020p), *ECB and National Bank of Serbia set up repo line to provide euro liquidity*, dostępny na stronie
https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200717_2~7d1fb908e4.en.html (data dostępu 04.11.2020).

EBC (2020r), *ECB and Bank of Albania set up repo line to provide euro liquidity*, dostępny na stronie
https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200717_1~f143ca1c56.en.html (data dostępu 04.11.2020).

EBC (2020s), *ECB and Magyar Nemzeti Bank set up repo line to provide euro liquidity*, dostępny na stronie
<https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200723~ddf371441e.en.html> (data dostępu 04.11.2020).

EBC (2020t), *ECB and National Bank of the Republic of North Macedonia set up repo line to provide euro liquidity*, dostępny na stronie
<https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200818~6f97d2eeefb.en.html> (data dostępu 04.11.2020).

EBC (2020u), *ECB and Central Bank of the Republic of San Marino set up repo line to provide euro liquidity*, dostępny na stronie

https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200818_1~46f5b14600.en.html (data dostępu 04.11.2020).

EBC (2020v), *ECB extends euro liquidity lines with two central banks*, dostępny na stronie <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200828~412bf7c3fd.en.html> (data dostępu 04.11.2020).

EBC (2020w), *Coordinated central bank action to further enhance the provision of US dollar liquidity*, dostępny na stronie https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200320_1~be7a5cd242.en.html (data dostępu 04.11.2020).

EBC (2020y), *US dollar liquidity-providing operations from 1 July 2020*, dostępny na stronie <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200619~8badb7725d.en.html> (data dostępu 04.11.2020).

EBC (2020z), *Reduction in frequency of 7-day US dollar liquidity-providing operations as of 1 September 2020*, dostępny na stronie <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200820~4c0e97dec5.en.html> (data dostępu 04.11.2020).

EBC (2020aa), *Polityka pieniężna*, dostępny na stronie <https://www.ecb.europa.eu/ecb/tasks/monpol/html/index.pl.html> (data dostępu 10.12.2020).

EBC (2020ab), *Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Eurosystemu 13 marca 2020r.*, dostępny na stronie <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/wfs/2020/html/ecb.fst200317.pl.html> (data dostępu 06.12.2020).

EBC (2020ac), *Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Eurosystemu 13 listopada 2020r.*, <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/wfs/2020/html/ecb.fst201117.pl.html> (data dostępu 06.12.2020).

Eurostat, *HICP - all items*, dostępny na <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/teicp000/default/table?lang=en>, (data dostępu 29.11.2020).

GUS, *Miesięczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych od 1982 roku*, dostępny na <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja-/miesieczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-od-1982-roku/> (data dostępu 04.12.2020).

Komisja Europejska (2020), *Komunikat z dnia 13 marca 2020r. Skoordynowana reakcja gospodarcza na epidemię COVID-19*, s. 3.

NBP (2020a), *Informacja po posiedzeniu Rady Polityki Pieniężnej w dniu 17 marca 2020r.*

NBP (2020b), *Informacja po posiedzeniu Rady Polityki Pieniężnej w dniu 8 kwietnia 2020r.*

NBP (2020c), *Informacja po posiedzeniu Rady Polityki Pieniężnej w dniu 29 maja 2020r.*

NBP (2020d), *Informacja po posiedzeniu Rady Polityki Pieniężnej w dniu 16 czerwca 2020r.*

NBP (2020e), *Komunikat Zarządu NBP z dnia 16 marca 2020r.*, dostępny na https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/aktualnosci/wiadomosci_2020/zarząd-16032020.html (data dostępu 12.12.2020).

NBP (2020f), *Kredyt wekslowy. Pytania i odpowiedzi*, dostępny na <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/faq/kredyt-wekslowy.html> (data dostępu 11.12.2020).

NBP (2020g), *Operacje NBP – 2020r.*, dostępny na <https://www.nbp.pl/dzienn/bony2020.xlsx> (data dostępu 28.11.2020).

NBP (2020h), *Opis dyskusji na posiedzeniu decyzyjnym RPP w dniu 17 marca 2020r.*

NBP (2020i), *Opis dyskusji na posiedzeniu decyzyjnym RPP w dniu 8 kwietnia 2020r.*

NBP (2020j), *Opis dyskusji na posiedzeniu decyzyjnym RPP w dniu 28 maja 2020r.*

NBP (2020k), *Podstawowe stopy procentowe NBP w latach 1998 – 2020*, dostępny na https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienn/stopy_archiwum.htm, (data dostępu 03.12.2020).

NBP (2020l), *Raport o inflacji. Marzec 2020*, s. 27.

NBP (2020m), *Bilans Narodowego Banku Polskiego (ujęcie monetarne) – dane miesięczne*, dostępny pod adresem: https://www.nbp.pl/statystyka/pieniezna_i_bankowa/dwn/bilans_nbp.xlsx, (data dostępu 01.12.2020).

NBP (2020n), *Założenia polityki pieniężnej na rok 2020*, s. 2.

Obserwator finansowy (2020), *NBP udzielił kredytu wekslowego w łącznej wysokości ok. 50 mln zł*, dostępny na <https://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/dispatches/nbp-udzielił-kredytu-wekslowego-w-lacznej-wysokosci-ok-50-mln-zl/> (data dostępu 10.12.2020).

Klaudia Gajda

ORCID: 0000-0001-6391-8634

k.gajda@sd.uz.zgora.pl

Uniwersytet Zielonogórski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2020.179>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Cytowanie: Gajda, K. (2020). Czynniki kreujące kompetencję relacyjną MŚP we współpracy międzyorganizacyjnej. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7(13), 60-73, DOI: 10.26366/PTE.ZG.2020.179.

Czynniki kreujące kompetencję relacyjną MŚP we współpracy międzyorganizacyjnej

Abstrakt

Przedsiębiorstwa współpracujące z partnerami biznesowymi nieustannie poszukują sposobów i instrumentów, za sprawą których wyróżnią się na wysoce rozwiniętym i konkurencyjnym rynku, co w rezultacie przełoży się na ich sukces. Jednym z takich instrumentów jest kompetencja relacyjna. Celem artykułu jest przedstawienie szeregu czynników kreujących kompetencję relacyjną małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich znaczenia w tworzeniu wymiernych korzyści we współpracy międzyorganizacyjnej. Ma to swoje uzasadnienie zwłaszcza w zmiennych warunkach otoczenia, gdzie pomyślne prosperowanie oraz utrzymanie się przedsiębiorstw na konkurencyjnym rynku może być konsekwencją właściwego wykorzystania umiejętności kadry menedżerskiej i zasobów przedsiębiorstwa w relacjach z podmiotami zewnętrznymi.

Słowa kluczowe: kompetencja relacyjna, czynniki, menedżer, współpraca

Factors creating the relational competence of SME in inter-organizational cooperation

Abstract

Enterprises cooperating with business partners are constantly looking for ways and instrumental, thanks to which they will stand out in a highly developed and competitive market, which will translate into their success. One of such instruments is relational competence. The aim of the article is to present a number of factors that create the relational competence of small and medium-sized enterprises and their importance in creating measurable benefits in inter-organizational cooperation. This is justified especially in changing conditions of the environment, where the successful prospering and maintenance of enterprises on the competitive market may be a consequence of the proper use of managerial skills and the company's resources in relations with external entities.

Keywords: relational competence, factors, manager, cooperation

JEL: M31, M54

Wstęp

W dobie turbulentnych warunków, globalizacji, kryzysów społecznych i gospodarczych, prowadzenie działalności jest dla przedsiębiorców nie lada wyzwaniem. Aby utrzymać silną pozycję na dynamicznym rynku oraz wyróżnić się na tle innych, konkurencyjnych podmiotów, przedsiębiorcy powinni posiadać i nieustannie rozwijać strategię, która opierać się będzie na maksymalnym gospodarowaniu zasobami oraz na budowaniu i utrzymywaniu trwałych i efektywnych relacji z otoczeniem (Kwiecień, 2015).

Wraz ze wzrostem znaczenia relacji międzyorganizacyjnych w naukach o zarządzaniu, obszarem badań stały się zdolności relacyjne przedsiębiorstwa (Danielak, 2016, s. 29). Samo podejście relacyjne rozwija się od ponad dwóch dekad (Dyer i Singh, 2018), zaś termin relacji z otoczeniem/relacji międzyorganizacyjnych zakłada takie zależności, dzięki którym uczestnicy interakcji osiągną wzajemne korzyści. Są nimi, m.in.: długookresowa orientacja kooperantów, zdolność do zaangażowania przez nich określonych zasobów, czy też wyraźna tendencja stron relacji do podejmowania czynności adaptacyjnych na rzecz współpracy (Sudolska, 2011).

W literaturze można odnaleźć wyniki badań potwierdzające istnienie korelacji pomiędzy umiejętnościami relacyjnymi menedżera a ich wpływem na wyniki organizacji, którymi zarządzają we współpracy z otoczeniem. Badania przeprowadzone w 2019 roku (Rutka, 2019), ukazały, że przyczyną problemów w około 38% małych i średnich przedsiębiorstwach (MŚP) w Polsce było bankructwo, zbyt niskie kompetencje i zdolności menedżerskiej kadry zarządzającej, szeroko pojęta współpraca z interesariuszami zewnętrznymi (dostawcami, klientami), a także konkurencja (Świerk i Banach, 2013).

W związku z tym, celem niniejszego artykułu jest przedstawienie na podstawie studiów literatury korzyści jakie czerpie przedsiębiorstwo z kompetencji relacyjnej podczas współpracy międzyorganizacyjnej oraz wyznaczenie na podstawie badań empirycznych szeregu czynników składających się na kompetencję relacyjną małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) we współpracy międzyorganizacyjnej, w warunkach stabilnego otoczenia rynkowego i podczas kryzysu gospodarczego wywołanego pandemią (COVID-19).

Do pozyskania danych wykorzystano technikę autorskiego kwestionariusza ankiety, adresowanego do menedżerów małych i średnich przedsiębiorstw. Mimo, iż sama technika kwestionariusza ankiety identyfikuje się z badaniem ilościowym, ze względu na zawarte w nim pytania otwarte badanie przyjęło postać badania jakościowego.

Dla potrzeb badania opracowano cztery problemy badawcze (P1-P4), które zamieszczono w pytaniach ankietowych:

P1: Co według menedżerów MŚP sprawia, że przedsiębiorstwa wyróżniają się na konkurencyjnym rynku?

P2: Czego wymagają menedżerowie MŚP od współpracujących z nimi partnerów biznesowych?

P3: Czym kierują się menedżerowie MŚP przy wyborze partnera biznesowego w warunkach stabilnego otoczenia gospodarczego?

P4: Jakie czynniki są kluczowe dla menedżerów MŚP przy wyborze partnera biznesowego podczas kryzysu gospodarczego wywołanego pandemią COVID-19?

Przedsiębiorstwa zakwalifikowane do badania wyłoniono za pośrednictwem rejestru REGON oraz ze spisu organizacji skupiających i reprezentujących interesy małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Badania przeprowadzono na przełomie października i listopada 2020 roku.

Teoretyczne aspekty kompetencji relacyjnej we współpracy międzyorganizacyjnej

Współczesna konceptualizacja kompetencji utożsamiana jest z kapitałem ludzkim, który według A. Poczowskiego (2003, s. 20) to „ogół cech i właściwości ucieleśnionych w ludziach (wiedza, umiejętności, zdolności, zdrowie, motywacja), które mają określoną wartość oraz stanowią źródło przyszłych dochodów zarówno dla pracownika – właściciela kapitału ludzkiego, jak i dla organizacji korzystającej z tegoż kapitału w określonych warunkach”.

Kompetencja, to „motyw (pobudka), cecha charakteru, aspekt czyjegoś, własnego wyobrażenia, bądź rola społeczna, ale też zbiór wiedzy” (Kupczyk, Stor, 2017, s. 14). Kompetencje mogą odnosić się do różnych znaczeń. Wyróżnia się (Restowski, 2002, s. 19):

- kompetencje organizacyjne,
- kompetencje zawodowe,
- kompetencje stanowiskowe, związane z wymaganiami poszczególnych stanowisk pracy (niezależnie od tego, kto je zajmuje),
- kompetencje rzeczywiście posiadane przez poszczególnych ludzi,
- kompetencje możliwe do uzyskania, leżące w granicach możliwości danego człowieka; wykraczają one z reguły poza kompetencje rzeczywiście posiadane; są ważne z punktu widzenia ukierunkowania rozwoju zawodowego.

Ze względu na cel podjętych w artykule rozważań, uwaga skoncentrowana zostanie jedynie wokół kompetencji organizacyjnej, ponieważ tytułowa „kompetencja relacyjna”, jak wskazuje M. Sulimowska-Formowicz (2018, s. 139) jest kompetencją organizacyjną.

Kompetencja relacyjna jest określana w literaturze przedmiotu również jako: kompetencja bycia partnerem w biznesie (Gray, 2004), zdolność relacyjna (Pagano, 2009) lub jako zdolność sieciowa przedsiębiorstwa (Mitrega, 2010).

Jak wielu jest autorów zajmujących się tematyką kompetencji relacyjnej, tak wiele jest definicji ją identyfikujących. Według K. Heimeriks'a i G. Duysters'a (2007, s. 30), kompetencja relacyjna „to zasób wyższego rzędu, trudny do zdobycia lub imitacji, dzięki któremu rośnie efektywność portfela firmy”. D. Kandemir, A. Yaprak i T. Cavusgil (2006, s. 325) utożsamiają kompetencję relacyjną z orientacją kooperacyjną. W ich ujęciu kompetencja relacyjna to „zestaw ponadprzeciętnych umiejętności, które pomagają firmie w poszukiwaniu wejścia w relacje partnerskie, koordynować strategię wobec relacji oraz uczyć się doświadczenia w relacjach”. Zdaniem M. Mitreği (2010, s. 147), kompetencja relacyjna jest „umiejętnością wykorzystywania szans pojawiających się w sieci międzyorganizacyjnej”.

W wyniku coraz większego zainteresowania współpracą międzyorganizacyjną, wartość kompetencji relacyjnej stale rośnie (Krupski i in., 2019). Dzieje się tak, ponieważ jednym z kluczowych celów przedsiębiorstw oprócz uzyskania przewagi konkurencyjnej na rynku jest nieustanny rozwój, a współpraca z podmiotami zewnętrznymi generuje dla nich wymierne korzyści (tabela 1).

Tabela 1. Korzyści z wykorzystania kompetencji relacyjnej przedsiębiorstw we współpracy międzyorganizacyjnej

AUTOR	KORZYŚCI
Chmielarz, 2000	– dotarcie do szerszego grona profesjonalnych organizacji – większe możliwości zmobilizowania zasobów zlokalizowanych poza przedsiębiorstwem – kooperacja z organizacjami, z którymi współpraca wnosi do przedsiębiorstwa unikalną wartość – zdobycie nowej wiedzy i doświadczenia poprzez rozwinięcie procesów uczenia się od innych podmiotów gospodarczych – wypracowanie nowych umiejętności wspólnego rozwiązywania skomplikowanych problemów społecznych i biznesowych – większa swoboda w podejmowaniu decyzji biznesowych – lepsze rozumienie wyzwań i możliwości – wspólne zaangażowanie w tworzenie wzajemnych interakcji – zintegrowanie ludzi o odpowiednich kwalifikacjach i predyspozycjach do kreatywnego działania w obrębie formułowania celów, zakresu obowiązków oraz metod ich realizowania – dostęp do nowych informacji, baz danych i systemów informacyjnych
Child i in., 2005	– niwelowanie niepewności w działaniu – zwiększenie elastyczności w podejmowaniu decyzji – zapewnienie odpowiedniego potencjału – szybsza reakcja na pojawienie się szans i okazji rynkowych – łatwiejszy dostęp do zasobów i informacji

Mendryk, 2007	– utrzymywanie pozytywnego wizerunku na rynku – wykreowanie silnych podstaw do zbudowania reputacji, co się przełoży w korzyściach finansowych (np. wzrost sprzedaży, zysku) – możliwość wzrostu prawdopodobieństwa aprobaty dla działań biznesowych – stworzenie podstaw do tworzenia innowacyjnych zasobów, generujących wartość dla firmy
Izquierdo, Deschoolmeester, 2010	– skuteczność w negocjowaniu – innowacyjne myślenie – szerszy pogląd na rynek – sprawność w poszukiwaniu szans biznesowych – radzenie sobie ze stresem – podejmowanie racjonalnego ryzyka
Ciszewska-Mlinaric i in., 2011	– zauważalne profity związane z poszerzeniem bazy wiedzy – dostęp do zasobów i rynków – wzrost elastyczności i reaktywności – znaczny wzrost poziomu wydajności – obniżenie kosztów koordynacji i produkcji

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Chmielarz, 2000; Child i in., 2005; Mendryk, 2007; Izquierdo i in., 2010; Ciszewska-Mlinaric i in., 2011.

Za sprawą współpracy międzyorganizacyjnej, pojedyncze firmy zwiększają siłę swojej kompetencji relacyjnej, której nie miałyby sposobności osiągnąć bez udziału partnerów biznesowych. Podmioty uzupełniają brakujące im umiejętności i zasoby organizacyjne (Wittmann i in., 2009), generują wartości, dynamizują transfer wiedzy oraz zyskują szansę na to, by zaistnieć na nowym rynku (Widelska, 2015).

Z uwagi na szereg korzyści jakie niesie za sobą kompetencja relacyjna we współpracy międzyorganizacyjnej, wnioskować można, iż rozważania na jej temat mieszczą się w obszarze nauk o zarządzaniu. Niemniej jednak, korzyści, tj.: szybsza reakcja na pojawienie się szans rynkowych (Child i in., 2005) czy utrzymanie pozytywnego wizerunku na rynku (Mendryk, 2007) jednoznacznie wskazują, iż kompetencja relacyjna jest również przedmiotem badań w dziedzinie marketingu.

Cel badania i charakterystyka grupy badawczej

Celem badania było wskazanie czynników kreujących kompetencję relacyjną małych i średnich przedsiębiorstw we współpracy międzyorganizacyjnej, w warunkach stabilnego otoczenia rynkowego i w czasie kryzysu gospodarczego wywołanego pandemią COVID-19. Dla potrzeb opracowania przyjęto definicję M. Sulimowskiej-Formowicz (2018, s. 139), według której kompetencja relacyjna jest „zestawem zasobów i umiejętności o kluczowym

znaczeniu dla procesu interakcji, zarówno w krótkotrwałych relacjach, jak i w dłuższej współpracy”.

Tabela 2. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw

Wielkość	N	%	Sektor	N	%	Zasięg działania	N	%
małe (10-49)	13	63,64	mieszane	3	23,08	międzynarodowy	7	53,85
			handlowe	0	0	krajowy	6	46,15
			produkcyjne	3	23,08	regionalny	0	0
			usługowe	7	53,84	lokalny	0	0
średnie (50-249)	8	36,36	mieszane	1	12,5	międzynarodowy	5	62,5
			handlowe	1	12,5	krajowy	2	25
			produkcyjne	3	37,5	regionalny	1	12,5
			usługowe	3	37,5	lokalny	0	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

W badaniu uczestniczyło 21 przedsiębiorstw, z których 63,64% (N=13) stanowiły przedsiębiorstwa małe i 36,36% (N=8) przedsiębiorstwa średnie mające swoją siedzibę w województwie lubuskim. Ze względu na sektor działalności dominowały przedsiębiorstwa usługowe, stanowiąc w grupie małych przedsiębiorstw – 53,84% (N=7), a w grupie przedsiębiorstw średnich – 37,5% (N=3). Na drugim miejscu uplasowały się przedsiębiorstwa produkcyjne, małe stanowiły – 23,08% (N=3), a średnie – 37,5% (N=3). Firmy identyfikujące się jako „mieszane” w grupie małych firm stanowiły – 23,08% (N=3), zaś w grupie firm średnich – 12,5% (N=1). W badaniu wzięło tylko jedno – 12,5%, średnie przedsiębiorstwo handlowe. Badane jednostki organizacyjne prosperują głównie na rynku międzynarodowym. Firmy z grupy małych stanowiły – 53,85% (N=7), natomiast w grupie firm średnich – 62,5% (N=5). Drugą pozycję zajęły przedsiębiorstwa działające na terytorium kraju – małe – 46,15% (N=6) i średnie – 12,5% (N=1). Najmniejszy udział w badaniu miały firmy działające na terytorium regionalnym – 25% firm średnich (N=2). Firmy lokalne nie wzięły udziału w tym badaniu (tabela 2).

Prezentacja wyników badań

Szczegółowy zakres prowadzonego badania wyznaczają problemy badawcze. Określają one stan niewiedzy badacza i odnoszą się do określonych pytań, na które poszukiwano odpowiedzi w procesie badawczym. W przypadku relacji jakie kształtują małe i średnie przedsiębiorstwa, wyróżniane są różne elementy, które w określonej relacji z partnerem biznesowym stanowią indywidualną wartość (Johnson i Ford, 2006). Dla potrzeb badania opracowano cztery

problemy badawcze (P1-P4), które oddzielnie przeanalizowano dla małych i średnich przedsiębiorstw. Dla poszczególnych problemów badawczych przypisano szereg czynników, które składają się na kompetencję relacyjną małych i średnich przedsiębiorstw (tabela 3).

Pierwszy problem badawczy (P1) sprowadzał się do poszukiwania odpowiedzi na pytanie: co według menedżerów MŚP sprawia, że przedsiębiorstwa te wyróżniają się na konkurencyjnym rynku?

Według badań, głównym czynnikiem, który sprawia, że małe firmy wyróżniają się na wysoko rozwiniętym i konkurencyjnym rynku w wyniku współpracy międzyorganizacyjnej jest dobra opinia na rynku przedsiębiorstw (84,61%). Kolejnym bardzo ważnym czynnikiem, który został wskazany przez respondentów to atrakcyjne ceny produktów/usług (76,92%). Dokładność, kreatywność oraz niski wskaźnik rotacji pracowników to czynniki, które zostały odnotowane przez 69,23% respondentów. Doświadczenie i umiejętności branżowe to odpowiedź, której udzieliło aż 61,54% przedstawicieli małych firm. Blisko 53,84% ankietowanych wskazało, że czynnikami, które świadczą o wysokiej konkurencyjności przedsiębiorstwa w wyniku zawierania relacji międzyorganizacyjnych są swobodna komunikacja i lojalność pracowników. Szeroki wybór produktów/usług to czynnik, któremu przychylnymi jest 38,46% menedżerów. Z udzielonych przez ankietowanych odpowiedzi (30,76%) wynika, że aby firma mogła się wyróżnić na rynku dóbr i usług, powinna charakteryzować się takimi czynnikami jak: kwalifikacje, elastyczność w działaniu, chęć uczenia się, odpowiedzialność i różnorodność klientów (B2B). Indywidualne podejście do klienta (B2B) oraz wieloletni staż pracy wyróżniło po 23,07% respondentów. Natomiast około 15,38% badanych wskazało na innowacyjność. Można to wytłumaczyć faktem, że małe firmy w mniejszym stopniu wprowadzają innowacje, z uwagi na ograniczone zasoby finansowe (tabela 3; P1; kolumna M).

W odniesieniu do grupy średnich przedsiębiorstw kluczowymi czynnikami są: kwalifikacje, swobodna komunikacja, dobra opinia na rynku przedsiębiorstw i kreatywność – na co wskazało 62,5% badanych. Według 37,5% respondentów, na znaczeniu zyskują – innowacyjność, niski wskaźnik rotacji pracowników, wiarygodność (np. certyfikaty) oraz różnorodność klientów (B2B). Natomiast zdaniem połowy badanych (50%) o wyróżnieniu się przedsiębiorstwa decyduje szeroki wybór dóbr/usług. Blisko 25% badanych wskazało na dokładność, wieloletni staż pracy i odpowiedzialność. Najmniejszy odsetek badanych wskazał na elastyczność w działaniu, dyspozycyjność, lojalność pracowników czy atrakcyjne ceny produktów/usług (12,5%) (tabela 3; P1; kolumna Ś).

Tabela 3. Czynniki składające się na kompetencję relacyjną wg respondentów (MŚP), przedstawione w wartościach %-owych

Czynniki kreujące kompetencję relacyjną	P1		P2		P3		P4	
	M	Ś	M	Ś	M	Ś	M	Ś
Dokładność	69,23	25	0	0	0	0	0	0
Kwalifikacje	30,76	62,5	0	0	0	0	0	0
Swobodna komunikacja	53,84	62,5	0	12,5	15,38	37,5	23,07	25
Elastyczność w działaniu	30,76	12,5	0	0	0	0	0	0
Doświadczenie i umiejętności branżowe	61,54	75	92,31	50	69,23	100	0	0
Innowacyjność	15,38	37,5	0	0	0	25	0	0
Dyspozycyjność	0	12,5	0	0	30,76	25	30,76	0
Lojalność pracowników	53,84	12,5	0	0	0	0	0	0
Dobra opinia na rynku przedsiębiorstw	84,61	62,5	0	0	61,54	37,5	0	0
Chęć uczenia się	30,76	0	0	0	38,46	12,5	0	0
Niski wskaźnik rotacji pracowników	69,23	37,5	0	0	0	0	0	0
Indywidualne podejście do klienta (B2B)	23,07	0	0	0	0	0	0	0
Wieloletni staż firmy	23,07	25	0	0	15,38	12,5	0	0
Otwartość na negocjacje	0	0	0	0	0	0	46,15	50
Krótki czas realizacji zleceń	0	0	0	0	0	0	38,46	62,5
Umiejętność dostosowania się do zmiennych warunków niezależnych od zleceniodawcy/zleceniobiorcy	0	0	0	0	0	0	84,61	87,5
Odpowiedzialność	30,76	25	15,38	0	0	0	0	0
Wiarygodność (np. certyfikaty)	7,69	37,5	0	0	7,69	12,5	0	0
Kreatywność	69,23	62,5	0	0	0	0	0	0
Sposób płatności za zamówienie	0	0	13	50	0	0	0	37,5
Różnorodność klientów (B2B)	30,76	37,5	0	0	0	0	0	0
Atrakcyjne ceny produktów/usług	76,92	12,5	0	0	0	62,5	0	0
Szeroki wybór produktów/usług	38,46	50	0	0	46,15	37,5	0	0
Wysoka jakość produktów/usług	0	0	84,61	87,5	84,61	50	0	0
Zaufanie	0	0	0	0	0	0	53,84	12,5
Gotowość do współpracy zdalnej	0	0	0	0	0	0	23,07	50
Adaptacja kulturowa	0	0	53,84	62,5	30,76	12,5	0	0
Niezawodność	0	0	0	0	0	0	53,84	62,5
Szeroka wiedza o branży	0	0	15,38	12,5	0	0	0	0
Rabaty/promocje	0	0	0	0	0	0	46,15	87,5
Uczciwość	0	0	61,54	37,5	30,76	37,5	0	0
Popularność marki na rynku	0	0	46,15	12,5	0	50	0	0
Terminowość wykonywanych zleceń	0	0	0	0	0	0	0	0

Terminowość w regulowaniu zobowiązań	0	0	0	12,5	38,46	0	46,15	62,5
Łatwość w podejmowaniu decyzji	0	0	23,07	0	0	0	0	0
Profesjonalizm	0	0	61,54	12,5	0	0	0	0
Wysoka kultura osobista	0	0	15,38	12,5	0	0	0	0
Asertywność	0	0	7,69	0	0	0	0	0
Wyrozumiałość	0	0	0	0	0	0	46,15	50
Dyscyplina pracy	0	0	0	12,5	0	0	0	0
Odpowiedzialność	0	0	7,69	0	0	0	46,15	12,5
Zaangażowanie	0	0	0	0	0	0	38,46	25
Wymiana doświadczeń	0	0	0	0	7,69	0	0	0
Wspólne wartości	0	0	7,69	0	0	0	0	0
Transparentność	0	0	0	0	0	12,5	0	0
Dobra kondycja finansowa	0	0	0	0	23,07	12,5	23,07	12,5
Brak długu finansowego wobec innych firm/institucji	0	0	0	0	0	12,5	0	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Drugie pytanie badawcze (P2) odnosiło się do uwarunkowań współpracy w relacjach biznesowych. Badanym przedsiębiorcom zadano pytanie: czego wymagają menedżerowie MŚP od współpracujących z nimi partnerów biznesowych?

W ocenie 92,1% respondentów małych firm, największe znaczenie mają doświadczenie i umiejętności branżowe, które są najbardziej wymaganymi od partnerów biznesowych czynnikami. Czynniki te składają się na kompetencję relacyjną, co w konsekwencji rzutuje na silną i trwałą relację między kooperantami. Kolejnym, najczęstszym czynnikiem jest wysoka jakość produktów/usług (84,61%). Przedsiębiorstwa wymagają również profesjonalizmu i uczciwości (61,54%). Niezmiernie ważna jest dla menedżerów małych firm adaptacja kulturowa, czyli dostosowanie się do warunków pracy np. z cudzoziemcami (53,84%). Popularność marki na rynku (46,15%) to czynnik, który także jest dobrze postrzegany przez organizacje gospodarcze. Wymaganymi czynnikami są również – łatwość w podejmowaniu decyzji, odpowiedzialność, szeroka wiedza o branży czy też wysoka kultura osobista (15,38%). Najmniejsze znaczenie dla przedsiębiorców (choć wciąż wymagane) mają asertywność, odpowiedzialność i wspólne wartości (po 7,69%) (tabela 3; P2; kolumna M).

Według przedstawicieli średnich przedsiębiorstw, najbardziej wymaganym czynnikiem, który usprawnia relacje we współpracy międzyorganizacyjnej jest wysoka jakość produktów/usług (87,5%). Drugim, bardzo ważnym elementem opisywanym przez przedsiębiorców jest adaptacja kulturowa (62,5%). Doświadczenie i umiejętności branżowe również zyskują na znaczeniu dla średnich firm (50%). Dokładnie 37,5% ankietowanych

wymaga od swoich partnerów biznesowych uczciwości. Natomiast 12,5% badanych w swoich odpowiedziach jednoznacznie wskazało, że swobodna komunikacja, szeroka wiedza o branży, popularność marki na rynku, terminowość w regulowaniu zobowiązań, profesjonalizm, wysoka kultura osobista, dyscyplina pracy i transparentność odgrywają we współpracy międzyorganizacyjnej równie ważną rolę (tabela 3; P2; kolumna Ś).

Trzecie pytanie badawcze (P3) dotyczyło ujawnienia czynników wpływających na wybór partnera biznesowego i zostało sformułowane w postaci: czym kierują się menedżerowie MŚP przy wyborze partnera biznesowego w warunkach stabilnego otoczenia gospodarczego? W sytuacji, która ma miejsce w warunkach stabilnego otoczenia rynkowego, kiedy to małe przedsiębiorstwa dobierają do współpracy partnerów biznesowych, wyróżniają one szereg czynników, które będą się składać na ich wzajemne powodzenie przy nawiązaniu takich relacji.

Według przedstawicieli małych firm, największe znaczenie przy wyborze partnera do współpracy ma wysoka jakość produktów/usług (84,61%). Respondenci przedstawiający interesy małych firm sugerują się doświadczeniem i umiejętnościami branżowymi (69,23%), dobrą opinią na rynku przedsiębiorstw (61,54%), szerokim wyborem produktów/usług (46,15%) oraz chęcią uczenia się (38,46%). Blisko 30,76% respondentów wskazało poprzez swoje odpowiedzi na takie czynniki jak: adaptacja kulturowa i popularność marki na rynku. Natomiast 27,07% menedżerów wskazało na dobrą kondycję finansową. Ponadto odpowiedzi wskazujących na czynniki takie jak: swobodna komunikacja, wieloletni staż firmy udzieliło 15,38% ankietowanych. Wiarygodność (np. certyfikaty) i wymiana doświadczeń według badań są istotne dla 7,69% respondentów (tabela 3; P3; kolumna M).

Dla średnich przedsiębiorstw największe znaczenie przy doborze partnerów do współpracy w warunkach stabilnego otoczenia mają takie czynniki jak: doświadczenie i umiejętności branżowe (100%), atrakcyjne ceny produktów/usług (62,5%) oraz popularność marki na rynku (50%). Kolejnymi, istotnymi czynnikami wydedukowanymi na podstawie odpowiedzi respondentów są: swobodna komunikacja, dobra opinia na rynku przedsiębiorstw, szeroki wybór produktów/usług oraz uczciwość. Na tego typu czynniki wskazało 37,5% przedstawicieli średnich firm. Blisko 25% respondentów udzieliło odpowiedzi, iż istotnymi dla nich czynnikami przy wyborze partnera biznesowego są innowacyjność i dyspozycyjność. Najmniej wskazań – bo tylko 12,5% – uzyskały takie składowe kompetencje relacyjnej jak: chęć uczenia się, wieloletni staż firmy, wiarygodność (np. certyfikaty), adaptacja kulturowa, dobra kondycja finansowa oraz brak długu finansowego wobec innych firm/instytucji (tabela 3; P3; kolumna Ś).

Natomiast czwarty (i zarazem ostatni) problem badawczy (P4) dotyczył aktualnego zagadnienia, jakim jest obecnie wpływ wirusa COVID-19 na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Nurtującym stało się poszukiwanie odpowiedzi na pytanie: jakie czynniki są kluczowe dla menedżerów MŚP przy wyborze partnera biznesowego w czasie kryzysu gospodarczego wywołanego pandemią COVID-19?

Sytuacja wyraźnie się zmienia, gdy warunki niezależne od przedsiębiorców doprowadzają do powstania kryzysu gospodarczego (COVID-19). W tym trudnym czasie, przedsiębiorstwa do współpracy najczęściej wybierają partnerów biznesowych identyfikujących się takimi czynnikami jak: umiejętność dostosowania się do zmiennych warunków niezależnych od zleceniodawcy/zleceniobiorcy (84,61%), niezawodność i zaufanie (po 53,84%). Na znaczeniu zyskuje otwartość na negocjacje, udzielane rabaty/stosowane promocje, terminowość w regulowaniu zobowiązań, wyrozumiałość i odpowiedzialność (na co wskazał znaczny odsetek badanych – bo 46,15%). W ocenie badanych ważne są również krótkie terminy realizacji zleceń oraz zaangażowanie potencjalnego partnera biznesowego (po 38,46% wskazań). Dyspozycyjność (30,76%), swobodna komunikacja, gotowość do współpracy zdalnej i dobra kondycja finansowa (po 23,07%) to czynniki, dzięki którym małe przedsiębiorstwa chętniej zawierają relacje z innymi jednostkami gospodarczymi (tabela 3; P4; kolumna M).

Największe znaczenie dla średnich firm pod względem liczby pracowników przy zawieraniu współpracy międzyorganizacyjnej w skomplikowanych warunkach rynkowych mają: umiejętność dostosowania się do zmiennych warunków niezależnych od zleceniodawcy/zleceniobiorcy (87,5%), krótki czas realizacji zleceń, niezawodność i terminowość w regulowaniu zobowiązań (62,5%). Połowa (50%) respondentów uważa, że istotnym czynnikiem przy doborze partnera biznesowego jest gotowość do współpracy zdalnej. Swobodna komunikacja jest ważna dla 25% menedżerów średnich firm. Odpowiedzi wskazujące, iż zaufanie jest kluczowym czynnikiem zawierania współpracy międzyorganizacyjnej podczas kryzysu gospodarczego udzieliło jedynie 12,5% ankietowanych (tabela 3; P4; kolumna Ś).

Podsumowanie

Aktualnie przedsiębiorstwa, które cieszą się przewagą konkurencyjną posiadają szereg walorów, które je identyfikują, dzięki zawieranej współpracy z podmiotami zewnętrznymi. Najczęstszymi czynnikami charakteryzującymi małe przedsiębiorstwa są: dobra opinia na rynku przedsiębiorstw, atrakcyjne ceny produktów/usług, dokładność, kreatywność i niski

wskaźnik rotacji pracowników. Średnie przedsiębiorstwa dodają, iż na znaczeniu zyskują również: kwalifikacje i swobodna komunikacja.

Aby jednak finał takiej współpracy był pozytywny, zarówno małe, jak i średnie przedsiębiorstwa narzucają swoje wymagania, którym kooperanci są zobowiązani sprostać, by wszyscy uczestnicy zawieranych interakcji mogli generować wzajemne i wymierne korzyści, a współpraca była silna i trwała. Według małych firm, do najczęstszych wymagań są zaliczane przede wszystkim doświadczenie i umiejętności branżowe, wysoka jakość produktów/usług, profesjonalizm i uczciwość. Natomiast dla średnich przedsiębiorstw oprócz wysokiej jakości produktów/usług oraz doświadczenia i umiejętności branżowych, bardzo ważnym czynnikiem jest adaptacja kulturowa. Czynniki te mają ogromne znaczenie szczególnie dla przedsiębiorstw działających w zasięgu międzynarodowym, kiedy to współpraca zawierana jest z przedstawicielami innych narodów, wyznającymi inną religię czy charakteryzującymi się odmiennymi obyczajami.

Firmy, które dopiero zamierzają zbudować relację z podmiotami zewnętrznymi w warunkach stabilnego otoczenia rynkowego sugerują się czynnikami, które będą kompatybilne do branży jaką reprezentują oraz założonych przez nie celów. Małe przedsiębiorstwa podczas wyboru partnera biznesowego, do najczęściej pożądaných czynników zaliczają: wysoką jakość produktów/usług, adaptację kulturową, doświadczenie i umiejętności branżowe. Średnie firmy natomiast wskazują najczęściej – oprócz czynników, które wskazały przedsiębiorstwa małe – doświadczenie i umiejętności branżowe.

Na podstawie czynników, tj. umiejętność dostosowania się do zmiennych warunków niezależnych od zleceniodawcy/zleceńobiorcy, niezawodność, zaufanie, otwartość na negocjacje, rabaty/promocje, terminowość w regulowaniu zobowiązań, wyrozumiałość czy odpowiedzialność, wnioskować można, iż podczas kryzysu gospodarczego, przedsiębiorcy wybierają do współpracy częściej te firmy, które ukształtowały z nimi w perspektywie czasu trwałe i silne relacje. Dobór dostawców czy klientów, z którymi była utrzymywana taka relacja jest dla przedsiębiorstwa bardziej opłacalny, warunkuje poczucie bezpieczeństwa oraz wysokie prawdopodobieństwo na sukcesywne prosperowanie organizacji, mimo niekorzystnych i niezależnych od żadnej ze stron relacji warunków gospodarczych.

Zgodnie z powyższym, można zauważyć, iż firmy niezależnie od branży i wielkości wskazują na szereg czynników, które są wspólne dla każdej z nich, mimo indywidualnego spojrzenia na kontekst interesów przedsiębiorstwa (doświadczenie i umiejętności branżowe, wysoka jakość produktów/usług, adaptacja kulturowa). Dopiero pojawienie się krytycznej dla

podmiotów sytuacji gospodarczej, ukierunkowuje je do zmiany poglądu na pewne zachowania i zasoby jakie posiadają jego partnerzy biznesowi.

Reasumując, dynamiczne otoczenie rynkowe determinuje przedsiębiorstwa do poszukiwania różnorodnych metod nawiązywania intratnych relacji. Zarówno małe, jak i średnie przedsiębiorstwa wybierają do współpracy międzyorganizacyjnej takie podmioty zewnętrzne, które są „wyposażone” w odpowiednie umiejętności i zasoby organizacyjne. Przedsiębiorstwa wybierają partnerów biznesowych, których siła kompetencji relacyjnej jest adekwatna do ich interesów oraz dostosowana do rzeczywiście panujących warunków gospodarczych. Należy tutaj również zaznaczyć, że istotne znaczenie dla przedsiębiorstw w określonej sytuacji mają relacje, które jeszcze nie zostały zawarte oraz te, które zostały zawarte w krótko – lub długoterminowym odstępie czasu, są sprawdzone i stale się rozwijają.

Bibliografia

Child J., Faulkner D., Tallman S. (2005), *Cooperative strategy. Managing alliances, networks and joint ventures*, Oxford University Press, Oxford.

Chmielarz W. (2000), *Zagadnienia analizy i projektowania informatycznych systemów wspomagających*, Wydawnictwo Naukowe WZ Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Ciszewska-Mlinaric M., Mlinaric F., Obłój K. (2011), Zdolność relacyjna, kompetencje organizacyjne i wyniki finansowe małych i średnich firm słoweńskich, *Master of Business Administration*, 4, 23-35.

Danielak W. (2016), Zdolności relacyjne w kształtowaniu dynamicznych zdolności przedsiębiorstwa, *Management Sciences*, 29 (4), 28-37.

Dyer J.H., Singh H., Hesterly W.S. (2018), The relational view revisited: A dynamic perspective on value creation and value capture, *Strategic Management Journal*, 39 (12), 3140-3162.

Gray D. (2004), *Business partnering? The role of alliance competence*, 20th IMP Conference in Copenhagen.

Heimeriks K.H., Duysters G. (2007), Alliance capability as a mediator between experience and alliance performance: An empirical investigation into the alliance capability development process, *Journal of Management Studies*, 44 (1), 25-49.

Izquierdo E., Deschoolmeester D. (2010), *What Entrepreneurial Competencies should be emphasized in Entrepreneurship and Innovation Education at the Undergraduate Level?* w: Fayolle, A. (red.), *Handbook of Research on Entrepreneurship Education: International Perspectives*, 3, Edward Elgar Publishing, Gheltenham, UK, 194-208.

Johnsen R.E., Ford D. (2006), Interaction capability development of smaller suppliers in relationships with larger customers, *Industrial Marketing Management*, 35 (8), 1002-1015.

- Kandemir D., Yaprak A., Cavusgil T.S. (2006), Alliance Orientation: Conceptualization, Measurement, and Impact on Market Performance, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 34 (3), 63-73.
- Krupski R., Niemczyk J., Stańczyk-Hugiet E. (2009), *Koncepcje strategii organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Kwiecień A. (2015), *Efektywność relacji warunkiem sukcesu współczesnych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Mendryk I. (2007), *Kapitał relacyjny w identyfikowaniu luki kompetencyjnej przedsiębiorstwa*, w: Sitko-Lutek, A. (red.), *Polskie firmy wobec globalizacji. Luka kompetencyjna*, PWN, Warszawa, 116-126.
- Mitręga M. (2010), *Zdolność sieciowa jako czynnik przewagi konkurencyjnej na rynku przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- Pagano A. (2009), The role of relational capabilities in the organization of international sourcing activities: a literature review, *Industrial Marketing Management*, 38 (8), 903-913.
- Pocztowski A. (2003), *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategie – procesy – metody*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Rostowski T. (2002), *Kompetencje jako jakość zarządzania zasobami ludzkim*, w: Sajkiewicz, A. (red.), *Jakość zasobów firmy. Kultura, kompetencje, konkurencyjność*, Wydawnictwo POLTEXT, Warszawa, 83-112.
- Rutka C. (2019), *Kompetencje menedżera odnoszącego sukcesy*, Wydawnictwo Alnair sp. z o.o., Wrocław.
- Sudolska A. (2011), *Uwarunkowania budowania relacji proinnowacyjnych przez przedsiębiorstwa w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe UMK, Toruń.
- Sulimowska-Formowicz M. (2018), *Kompetencja relacyjna jako czynnik sukcesu przedsiębiorstwa we współpracy międzyorganizacyjnej*, Difin, Warszawa.
- Świerk J., Banach A. (2013), Upadłość polskich przedsiębiorstw w latach 2009-2012, *Zarządzanie i Finanse*, 2/2, 441-452, http://zif.wzr.pl/pim/2013_2_2_34.pdf.
- Widelska U. (2015), Zdolności relacyjne przedsiębiorstw sektora transportu oraz handlu i usług elektronicznych (na przykładzie województwa podlaskiego), *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 229, 180-193.
- Wittmann C.M., Hunt S.D., Arnett D.B. (2009), Explaining Alliance Success: Competences, Resources, Relational Factors, and Resource-Advantage Theory, *Industrial Marketing Management*, 38, 743-756.

Katarzyna Godek
ORCID: 0000-0003-1015-7231
katarzyna.godek@uwr.edu.pl/
Uniwersytet Wrocławski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2020.180>
Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Cytowanie: Godek, K. (2020). Problem dysproporcji i przestrzeni w obszarze rozwoju regionalnego w Polsce. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7(13), 74-92, DOI: 10.26366/PTE.ZG.2020.180.

Problem dysproporcji i przestrzeni w obszarze rozwoju regionalnego w Polsce

Abstrakt

Zróznicowany rozwój poszczególnych regionów stanowi naturalny problem każdego państwa. Problem dysproporcji w rozwoju kraju dotyczy również Polski. W związku z tym powinno się dążyć do możliwie największego wykorzystania potencjału gospodarczego regionów i ich zasobów oraz poprawy ich konkurencyjności, aby uchronić je przed niebezpiecznym procesem marginalizacji, polepszyć standard życia ich mieszkańców, a także przyczynić się do rozwoju całej globalnej gospodarki. Kluczowym elementem analizy jest określenie pojęcia regionu, rozwoju regionalnego i polityki regionalnej. Pojęcie regionu, chociaż współcześnie często używane, jest trudne do jednoznacznego zdefiniowania. Pojęcie to może być rozumiane na wiele sposobów. Z jednej strony jest ono używane w odniesieniu do bardzo różnej skali przestrzennej. W klasycznym ujęciu można region rozumieć jako fragment Ziemi, wyodrębniony według określonej procedury. Natomiast w naukach ekonomicznych pojęcie regionu oznacza system społeczno-przestrzenny, wyodrębniony z otoczenia ze względu na określoną specyfikę gospodarczą. W związku z tym w badaniach ekonomicznych za region przyjmuje się jednostkę średniego szczebla, czyli województwo. W literaturze przedmiotu rozwój regionu bada się pod kątem jego rozwoju społecznego, gospodarczego, czy też pod względem aspektów środowiskowych, zadowolenia i satysfakcji z życia mieszkańców oraz rozwoju kapitału społecznego. Celem artykułu jest przedstawienie różnic w rozwoju regionalnym w tym zilustrowanie wyników analizy zróżnicowania poziomu rozwoju obszarów wiejskich i miejskich. W artykule wykorzystano takie metody badawcze jak analiza literatury, metodę opisowo-analityczną i analizę krytyczną. Artykuł zawiera również wyniki badań instytucji działających w zakresie omawianej tematyki. Na nierówności regionalne mają wpływ zarówno procesy długo trwające (np. ubóstwo, które występowało częściej na wschodzie), jak i te związane ze współczesnością (np. czynniki spontaniczne jak migracje lub czynniki planowane jak np. hamowanie zmian struktury rolnej). Istotnym jest weryfikowanie czynników oddziałujących na rozwój regionalny, ich monitoring oraz szybka reakcja przeciwdziałająca negatywnym skutkom pojawiających się zmian społeczno-gospodarczych.

Słowa kluczowe: rozwój regionalny, regionalne dysproporcje, integracja europejska, globalizacja, dane regionalne

The problem of disproportions and space in the area of regional development in Poland

Abstract

The diversified development of individual regions is a natural problem for each country. The problem of disproportions in the development of the country also applies to Poland. It is necessary to strive for the greatest possible use of the economic potential of regions and their resources and to improve their competitiveness in order to protect them from the dangerous process of marginalization, improve the standard of living of their inhabitants, and contribute to the development of the entire global economy. An important element of the analysis is the definition of the concept of a region, regional development and regional policy.

The concept of a region, although often used today, is difficult to define unequivocally. This concept can be understood in many ways. First, it is used for a very different spatial scale. In the classical sense, it is a fragment of the Earth, separated according to a specific procedure. On the other hand, in economic sciences, a region is a socio-spatial system, separated from the environment due to specific economic specificity. Therefore, in economic research, a region is considered a medium-level unit, i.e. a voivodeship. In the literature on the subject, the development of the region is studied in terms of its social and economic development, or in terms of environmental aspects, satisfaction with life of its inhabitants and the development of social capital. The aim of the article is to present the differences in regional development including illustrating the results of the analysis of the differentiation in the level of rural and urban development. The article uses such research methods as literature analysis, descriptive-analytical method and critical analysis. The article also contains the results of research by operating institutions in terms of the discussed topic. Regional inequalities are influenced by both long-lasting processes (e.g. poverty, which was more common in the east) and those related to the present day (e.g. spontaneous factors, such as migrations or planned factors, such as inhibition of changes in the agricultural structure). It is important to verify the factors influencing regional development, their monitoring and a quick response to counteract the negative effects of the emerging socio-economic changes.

Keywords: regional development, regional disproportions, European integration, globalization, regional data

JEL F55, F68, R10, R11, R12

Wstęp

Zróznicowany rozwój poszczególnych regionów stanowi istotny aspekt w polityce rozwoju regionalnego każdego kraju. Zmieniające się uwarunkowania rozwojowe przyczyniają się do ewolucji prowadzonej polityki regionalnej. Takie zjawiska jak np. cyfryzacja, globalizacja, urbanizacja czy też zmiany demograficzne i klimatyczne, niedobór zasobów, to globalne tendencje, które będą w najbliższych latach kształtować gospodarki i społeczeństwa. Procesy te mają wpływ na zmiany w regionach i tym samym na kierunki interwencji publicznej, natomiast wczesne ich dostrzeżenie oraz dostosowanie się do nowych warunków pozwala na uzyskanie istotnej przewagi rozwojowej danego regionu.

Unia Europejska szczególną uwagę zwraca na takie wyzwania jak np. osłabienie konkurencyjności jej gospodarki w wymiarze globalnym oraz wzrost rozwarstwienia się społecznego i zróznicowania w rozwoju gospodarczym w wymiarze wewnętrznym. Procesy globalizacyjne wpływają na działania podejmowane na poziomie regionalnym czy lokalnym. Wiele regionów ma problemy z dostosowaniem się do aktualnych trendów rozwojowych, które związane są z procesami globalizacyjnymi i demograficznymi, ulegając

stopniowej marginalizacji¹⁸. Biorąc powyższe pod uwagę Unia Europejska w kolejnych latach dbając o zmniejszanie dysproporcji i zachowanie wewnętrznej spójności w wymiarze ekonomicznym, społecznym i terytorialnym kontynuować będzie realizację europejskiej polityki spójności i Wspólnej Polityki Rolnej. Poza tym nasili również swoje działania w takich obszarach jak migracje, obronność, bezpieczeństwo i działania zewnętrzne (*Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2030*, 2019, s. 6).

Analizując sytuację polskiej polityki regionalnej, która została przedstawiona w dokumencie *Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2030*, opracowanym przez Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, można zauważyć następujące wyzwania (*Krajowa Strategia...*, 2019, s. 6):

- Przeciwdziałanie negatywnym skutkom procesów demograficznych.
- Adaptacja do zmian klimatu oraz ograniczanie zagrożeń dla środowiska.
- Wzrost produktywności i innowacyjności regionalnych gospodarek.
- Rozwój i wsparcie kapitału ludzkiego i społecznego.
- Zwiększenie efektywności zarządzania rozwojem (w tym finansowania działań rozwojowych) oraz współpracy między samorządami terytorialnymi i między sektorami.
- Przeciwdziałanie nierównościom terytorialnym i przestrzennej koncentracji problemów rozwojowych oraz niwelowanie sytuacji kryzysowych na obszarach zdegradowanych.
- Rozwój infrastruktury podnoszącej konkurencyjność, atrakcyjność inwestycyjną i warunki życia w regionach.

Odpowiedź na poszczególne wyzwania, w zależności od skali ich znaczenia dla kraju, regionów i samorządów lokalnych, wymagać będzie odpowiednio dobranej interwencji polityki regionalnej i skoordynowanej interwencji polityk sektorowych o silnym ukierunkowaniu terytorialnym.

Region, polityka regionalna – pojęcie i znaczenie

Zróznicowany rozwój poszczególnych regionów stanowi naturalny problem każdego państwa. Problem dysproporcji w rozwoju kraju dotyczy również Polski.

Należy dążyć do możliwie największego wykorzystania potencjału gospodarczego regionów i ich zasobów oraz poprawy ich konkurencyjności, aby uchronić je przed

¹⁸ Na co zwraca uwagę m.in. dokument Komisji nt. skutków globalizacji (Reflection paper on harnessing globalisation).

niebezpiecznym procesem marginalizacji, polepszyć standard życia ich mieszkańców, a także przyczynić się do rozwoju całej globalnej gospodarki. Ważnym elementem analizy jest określenie pojęcia regionu, rozwoju regionalnego i polityki regionalnej. Pojęcie regionu, chociaż współcześnie często używane, jest trudne do jednoznacznego zdefiniowania. Pojęcie to może być rozumiane na wiele sposobów.

Z jednej strony mianem regionu bywa określana gmina, czyli niewielka jednostka przestrzenna, z drugiej strony używane jest takie sformułowanie jak np. region Europy Środkowo-Wschodniej, czy region Morza Bałtyckiego. W związku z tym regionem można określić stosunkowo bardzo dużą jednostkę przestrzenną. Wymienione sytuacje mogą prowadzić do różnych nieporozumień, dlatego w definiowaniu regionu należy stosować określenia doprecyzowujące jak np. makroregion, mezoregion, mikroregion, region podstawowy subregion, podregion, czy region I bądź II stopnia – tak by podkreślić zróżnicowaną wielkość powierzchni regionów (Kosiedowski, 2005, s. 18).

Pojęcie regionu jest zatem używane w odniesieniu do bardzo różnej skali przestrzennej. W klasycznym ujęciu jest to fragment Ziemi, wyodrębniony według określonej procedury (Potoczek, 2003, s. 11). Natomiast w naukach ekonomicznych region jest to system społeczno-przestrzenny, wyodrębnionym z otoczenia ze względu na określoną specyfikę gospodarczą (Wosiek, 2012, s. 53). W związku z tym w badaniach ekonomicznych za region przyjmuje się jednostkę średniego szczebla, czyli województwo. W literaturze przedmiotu rozwój regionu bada się pod kątem jego rozwoju społecznego, gospodarczego, czy też pod względem aspektów środowiskowych, zadowolenia i satysfakcji z życia mieszkańców oraz rozwoju kapitału społecznego.

Rozwój jest pojęciem bardzo złożonym i wielopłaszczyznowym, dlatego posiada wiele różnych definicji. Zgodnie z encyklopedią rozwój to „wszelki długotrwały proces kierunkowych zmian, w których można wyróżnić prawidłowo po sobie następujące etapy przemian, wykazujące stwierdzalne zróżnicowanie tego obiektu pod określonym względem (Nowa encyklopedia powszechna PWN, s. 616). Są to zatem pewne długotrwałe zmiany zmierzające w określonym, konkretnym kierunku. Z kolei T. Borys (2003, s. 115) zauważa, że faktycznie jest to proces zmian, ale ocenianych pozytywnie z punktu widzenia określonego systemu wartości. Autor ten uważa rozwój za pojęcie względne, gdyż pewien proces zmian może być oceniony przez określoną grupę ludzi jako rozwój, podczas gdy inna grupa ludzi ten sam proces zmian może uznać za regres (nierozwój). Najogólniej rozumiany rozwój regionalny jest zatem procesem wszelkich zmian zachodzących w regionie (Potoczek, 2003, s. 14).

Dla ekonomisty najistotniejszym jest analiza rozwoju regionalnego pod kątem zmian zachodzących w gospodarce – czyli procesem o charakterze ekonomicznym, polegającym na przekształceniu czynników i zasobów regionalnych (endo- i egzogenicznych) w dobra i usługi. Najistotniejszą cechą tak rozumianego rozwoju jest wzrost gospodarczy regionu, czyli zwiększenie i wzrost produkcji dóbr i usług nie tylko na skutek ilościowego zwiększenia wykorzystanych czynników produkcji ale również poprawy ich efektywności. Zatem ilościowym zmianom powinny towarzyszyć jednocześnie jakościowe i strukturalne zmiany w zakresie produkcji (Potoczek, 2003, s. 15).

Polityka regionalna jest definiowana jako strategia inwestycyjna, które obejmuje wszystkie regiony i miasta, a jej celem jest zwiększenie ich wzrostu gospodarczego oraz podniesienie jakości życia ich mieszkańców. Jest ona również wyrazem solidarności, polegającym na koncentracji wsparcia na rzecz słabiej rozwiniętych regionów (<http://www.europedirect.um.warszawa.pl>, dostęp: 09.10.2020).

Polityka regionalna to także skomplikowany, skodyfikowany a przy tym bardzo sformalizowany system składający się z szeregu współzależnych elementów (Wojarska, Zielińska-Szczepkowska, 2013, s. 191).

Polityka regionalna to także „całokształt świadomych działań władz publicznych, mających na celu inny sposób funkcjonowania i rozwój regionów, rozumianych jako terytorialne wspólnoty (systemy społeczne), niż miałyby miejsce bez tej interwencji”.

Rozwój regionalny stanowi zatem aktualnie jeden z głównych problemów, jakimi zajmują się nie tylko współczesne państwa demokratyczne (w tym także Polska), ale także cała Unia Europejska, dysponująca na te cele specjalnymi funduszami.

Biorąc pod uwagę różnorodność powyższych definicji regionu, polityki regionalnej i rozwoju regionalnego można zauważyć jak szeroki obejmuje on zakres problematyki, jednak wszystkie definicje odnoszą się do pewnych procesów zachodzących na określonym obszarze.

Zróżnicowanie trendów rozwojowych

W celu skutecznego prowadzenia analizy stopnia rozwoju społeczno-gospodarczego regionów, a co za tym idzie – móc ocenić poziom zróżnicowań i dysproporcji regionalnych Unia Europejska – wprowadziła nomenklaturę NUTS¹⁹. W oparciu o tę klasyfikację dokonywany

¹⁹ NUTS (z angielskiego: *Nomenclature of Territorial Units for Statistics*) – Klasyfikacja Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych Wprowadzona została rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 maja 2003 r., <http://stat.gov.pl/statystyka-regionalna/jednostki-terytorialne/klasyfikacja-nuts/> (28.01.2018)

jest podział funduszy strukturalnych UE dla regionów o niższym i wolniejszym stopniu rozwoju społeczno-gospodarczym.

„Wspólna klasyfikacja jednostek terytorialnych do celów statystycznych” (NUTS) została stworzona przez Urząd Statystyczny Wspólnot Europejskich (Eurostat) w celu stosowania wspólnych standardów statystycznych w całej Unii Europejskiej (<https://ec.europa.eu>, dostęp 09.10.2020). Poziomy NUTS to obszary geograficzne stosowane do celów gromadzenia ujednoliconych danych w UE. W ramach funduszy strukturalnych klasyfikację tę stosuje się od 1988 r.

Aktualnie nomenklatura przewiduje podział państw członkowskich na trzy poziomy, określone według liczby ludności (<https://ec.europa.eu>, dostęp 09.10.2020):

- Poziom NUTS 1 obejmuje mniejsze państwa członkowskie, takie jak Dania, Irlandia, Słowenia, niemieckie kraje związkowe (Länder) i inne duże regiony.
- Poziom NUTS 2 obejmuje regiony autonomiczne w Hiszpanii, francuskie regiony i departamenty zamorskie (DOM), polskie województwa itp.
- Poziom NUTS 3 obejmuje nomosy (nomoi) w Grecji, regiony (maakunnat) w Finlandii i regiony (län) w Szwecji itp.

Warto podkreślić, że na europejską politykę regionalną przeznaczono w budżecie UE na lata 2014–2020 największą pulę środków (351,8 mld euro z ogólnej kwoty 1082 mld euro), w związku z czym jest ona głównym instrumentem inwestycyjnym Unii (<http://www.europedirect.um.warszawa.pl>, dostęp 09.10.2020).

Środki pochodzące z funduszy europejskich przeznaczone są m.in. na finansowanie strategicznej infrastruktury transportowej i komunikacyjnej czy też wspieranie procesu przechodzenia na bardziej ekologiczną gospodarkę. Na wsparcie mogą również liczyć małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP). Wówczas środki ukierunkowane są na zwiększanie ich innowacyjności i konkurencyjności oraz tworzenie nowych i trwałych miejsc pracy. Wsparciem z funduszy europejskich objęte są również działania mające na celu rozwój i unowocześnienie systemów edukacji oraz działania polegające na budowie bardziej integracyjnego społeczeństwa.

Analizując podejmowane działania można zauważyć, że polityka regionalna stanowi wyraz solidarności między państwami członkowskimi UE, ponieważ większą część dostępnych w jej ramach środków przeznacza się na słabiej rozwinięte regiony UE.

Taki sposób realizacji polityki pozwala tym regionom uwolnić potencjał gospodarczy, co ma znaczenie w kontekście nierówności między regionami UE, jak i poszczególnymi regionami danych państw członkowskich.

W celu zweryfikowania potencjału gospodarczego poszczególnych regionów, a także porównania stopnia ich rozwoju wykorzystuje się szereg różnych wskaźników. W celu ustalenia trendów rozwojowych poszczególnych regionów można zweryfikować poziom takich wskaźników jak np. (Wójtowicz, 2016, s. 305):

- Produkt Krajowy Brutto,
- wartość dodana brutto,
- nakłady inwestycyjne,
- nakłady na działalność badawczą i rozwojową (B+R) itp.

Wskaźnik PKB na 1 mieszkańca (PKB *per capita*) jest jednym z najczęściej stosowanych mierników wzrostu gospodarczego.

W tabeli 1 pokazano, jak kształtował się on w latach 2010 i 2012 oraz 2016 i 2017. Analizując przedstawione dane można stwierdzić, tendencję wzrostową badanych wskaźników we wszystkich województwach. Niemniej jednak pomimo takiej tendencji to wymienione województwa rozwijają się wciąż w sposób zróżnicowany, a zauważone dysproporcje pomiędzy poszczególnymi województwami są wysokie. Z przedstawionych danych wynika, że w latach 2010 – 2012 oraz w latach 2016 – 2017 zdecydowanym liderem jest województwo mazowieckie, następnie dolnośląskie, wielkopolskie, śląskie i pomorskie. Specyfiką tych województw jest to, że posiadają one duże aglomeracje miejskie o wysokim poziomie rozwoju, przez co generują znaczenie szybszy wzrost gospodarczy. Warto podkreślić, że województwa te dodatkowo cechują się bardziej zróżnicowaną strukturą gospodarki, znacznie lepszą dostępnością komunikacyjną, bogatszymi zasobami oraz jakością kapitału ludzkiego, a co za tym idzie także większą atrakcyjnością inwestycyjną. Z kolei pięć województw o najniższym wskaźniku PKB na 1 mieszkańca w badanych latach 2010-2012 to: podkarpackie, lubelskie, warmińsko-mazurskie, podlaskie oraz świętokrzyskie. Natomiast w latach 2016 – 2017 najsłabiej rozwinięte województwa w kolejności: lubelskie, podkarpackie, warmińsko-mazurskie, świętokrzyskie i podlaskie. Są to województwa tzw. Polski Wschodniej, które cechuje peryferyjne położenie zarówno w kraju, jak też w całej UE. Województwa te w zasadzie nie dysponują takimi atutami jak wymienione dla pięciu najlepszych województw (*Rozwój regionalny w Polsce, raport 2009*, s. 27).

Bardzo ważną miarą, która służy do opisu potencjału gospodarczego poszczególnych województw jest wartość dodana w ujęciu na jednego pracującego (Tabela 1). W latach 2010-2012 zarówno w skali kraju, jak również wszystkich poszczególnych województwach zanotowano wzrost wartości dodanej brutto na jednego pracującego. Podobny trend został również zachowany w badanych województwach w latach 2016 – 2017. Najwyższy poziom tego wskaźnika, który wyraźnie przekraczał średnią wartość dla całego kraju osiągnęły w latach 2010 – 2012 województwa: mazowieckie, dolnośląskie, pomorskie, zachodniopomorskie i śląskie. Dla porównania w latach 2016 – 2017 najwyższy poziom wskaźnika odnotowały województwa: mazowieckie, dolnośląskie, śląskie, pomorskie i zachodniopomorskie. Natomiast wszystkie pozostałe 11 województw posiadało wartości niższe niż średnia krajowa. Zdecydowanie najniższe wartości odnotowano w województwach: lubelskim, podkarpackim, świętokrzyskim i podlaskim (Wójtowicz 2016, s. 305).

Tabela 1. Produkt Krajowy Brutto i wartość dodana brutto

Województwa	Produkt Krajowy Brutto na 1 mieszkańca (ceny bieżące) w zł				Wartość dodana brutto na 1 pracującego (ceny bieżące) w zł			
	2010	2012	2016	2017	2010	2012	2016	2017
Polska	37317	41934	48433	51776	91512	103022	113875	118027
Dolnośląskie	42015	47440	53659	57228	106332	119775	127706	132184
Kujawsko-pomorskie	30987	34095	39503	41875	82691	91956	102757	106394
Lubelskie	25840	29419	33371	35712	65552	74707	81789	85591
Lubuskie	31604	34862	40639	42755	87419	97429	109645	112299
Łódzkie	34636	39080	45199	48126	81652	93386	103942	107544
Małopolskie	32752	36961	43865	47272	79742	89104	100619	105047
Mazowieckie	59217	66755	77360	83123	119947	134770	147964	152714
Opolskie	30669	33888	38553	41080	88223	98321	107404	112014
Podkarpackie	25958	29333	34120	36088	67009	75211	85093	87409
Podlaskie	27288	30055	34300	37077	73333	80842	88685	93333
Pomorskie	35845	41045	46913	50001	93905	109931	117622	120231
Śląskie	39884	44372	50184	53654	98454	109699	122175	127362
Świętokrzyskie	28866	31459	34633	36970	72228	78932	84759	88477
Warmińsko-mazurskie	27120	30065	34532	36306	80913	90842	101239	103880
Wielkopolskie	39236	44567	52844	56496	88470	99697	111549	115691
Zachodniopomorskie	32005	35334	40594	43150	92802	103665	115079	117915

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rocznik statystyczny województw 2014*, s. 93-94, *Rocznik statystyczny województw 2019*, s. 69-70 oraz na podstawie Wójtowicz, 2016, s. 306.

Kolejnym ważnym czynnikiem wpływającym na rozwój regionalny są realizowane inwestycje. Kluczowa jest tu właśnie dynamika wzrostu, struktura kapitału i realizowanych inwestycji. Nakłady inwestycyjne mają na celu m.in. stworzenie nowych środków trwałych,

a także ulepszenie już istniejącego majątku trwałego, dlatego też stanowią zwykle kluczowy i decydujący czynnik wzrostu gospodarczego (Tabela 2). W latach 2005-2013 można zaobserwować znaczne ożywienie koniunktury gospodarczej, gdyż nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca rosły w bardzo szybkim tempie we wszystkich regionach Polski (Wójtowicz 2016, s. 305). Podobnie można ocenić poziom nakładów inwestycyjnych na przestrzeni lat 2013-2018, gdzie dynamika realizowanych inwestycji na 1 mieszkańca oraz nakłady na działalność badawczo-rozwojową są znaczące.

Z badań przeprowadzonych w 2015 r. przez Instytut badań nad gospodarką rynkową pod względem atrakcyjności inwestycyjnej regionów – zdecydowanym liderem w tej dziedzinie zostało województwo śląskie. Wysoka atrakcyjność inwestycyjna cechuje również województwo mazowieckie, dolnośląskie i małopolskie. Natomiast za regiony o najniższej atrakcyjności uznano pięć województw: podkarpackie, warmińsko-mazurskie, świętokrzyskie, lubelskie i podlaskie. Ich niska pozycja jest głównie efektem długofalowych procesów społeczno-gospodarczych (Tarkowski, 2015, s. 58).

Podobnie prezentują się wyniki badań w kolejnych latach, gdzie również wiodącym województwem pod względem atrakcyjności inwestycyjnej pozostaje województwo śląskie. Na taki stan rzeczy mają wpływ niewątpliwie cechy wyróżniające ten region, a mianowicie dobrze rozwinięta infrastruktura gospodarcza oraz społeczna, bardzo wysoka aktywność regionu wobec inwestorów czy też obszerne zasoby pracy.

Do wiodących pod względem inwestycyjnym województw można również zaliczyć województwo dolnośląskie i mazowieckie.

Tabela 2. Nakłady inwestycyjne oraz nakłady na działalność B+R

Województwa	Nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca (w zł)			Nakłady na działalność badawczą i rozwojową (B+R) (ceny bieżące) w mln zł		
	2005	2013	2018	2005	2013	2018
Polska	3434	6004	7 879	5574,6	14423,8	25 647,8
Dolnośląskie	3970	7092	9 960	346,5	908,8	1 914,4
Kujawsko-pomorskie	2622	4434	5 851	114,7	228,9	606,3
Lubelskie	1992	4059	5 361	182,9	402,1	806,6
Lubuskie	3287	5168	6 207	35,8	94,7	222,7
Łódzkie	3490	6680	6 723	320,5	667	1 198,8
Małopolskie	3082	5231	6 627	731,9	1660,3	3 692,4
Mazowieckie	5634	8908	12 601	2322,8	5688,8	9 497,8
Opolskie	2553	4746	7 251	28,0	79,3	274,2
Podkarpackie	2440	5643	6 407	111,6	793,7	916,6
Podlaskie	2720	4610	6 565	61,4	204,7	332,9
Pomorskie	3370	6031	8 372	288,7	933,7	1 748,0

Śląskie	3297	6002	7 492	438,5	1868,9	1 871,2
Świętokrzyskie	2322	3895	4 586	19,6	140,3	280,7
Warmińsko-mazurskie	2735	4275	6 572	66,2	161,5	303,2
Wielkopolskie	3792	5450	7 985	435,5	996,5	1 552,4
Zachodniopomorskie	2381	6249	6 940	70,0	184,6	429,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start> (28.01.2018 i 09.10.2020).

Przeprowadzona weryfikacja ukazuje, iż Polska posiada wciąż znaczne dysproporcje w rozwoju regionalnym. We wszystkich analizach najwyższe wskaźniki rozwojowe osiągają takie województwa jak: mazowieckie, dolnośląskie i śląskie. Widać tu wyraźnie, że regiony o konkurencyjnej, dynamicznej oraz innowacyjnej gospodarce, to przede wszystkim województwa z największymi i najprężniej rozwijające się aglomeracjami, które są najważniejszymi kreatorami wzrostu i zatrudnienia.

Natomiast analizując sytuację województw pod względem atrakcyjności inwestycyjnej z punktu widzenia działalności usługowej wśród wyróżniających się województw znalazły się: śląskie, mazowieckie oraz małopolskie. Natomiast w świetle badań za najmniej atrakcyjne uznane zostały województwa: lubuskie, lubelskie, warmińsko-mazurskie oraz podlaskie, a zatem te regiony, na obszarze których nie są zlokalizowane metropolie o największym w skali Polski znaczeniu. To właśnie takie znaczące aglomeracje stanowią same w sobie bodziec przyciągający działalności w branży usług (Szultka, 2016, s. 11).

Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową zbadał również atrakcyjność województw w 2016 r. w odniesieniu do działalności *high-tech*. Tu wyniki badań wskazały, że przodują pod tym względem te regiony, które oferują przede wszystkim najwyższą jakość zasobów pracy – tj. województwa mazowieckie, małopolskie i dolnośląskie. Natomiast zestawienie kończą województwa położone daleko od granicy zachodniej – a zatem z dala od potencjalnych rynków zbytu tj. województwa: warmińsko-mazurskie, podlaskie, lubelskie oraz świętokrzyskie (Szultka 2016, s.11).

Natomiast we wszystkich analizach najniższymi wskaźnikami rozwoju cechowało się pięć następujących województw: podkarpackie, lubelskie, warmińsko-mazurskie, podlaskie oraz świętokrzyskie. Niestety w kontekście dysproporcji i przestrzeni wyraźny jest tutaj podział kraju na zamożny zachód i znacznie uboższy wschód, z koncentracją najbiedniejszych województw wzdłuż granicy północno-wschodniej, które nie posiadają istotnych atutów czy przewag konkurencyjnych, przez co są narażone na ograniczenia i spowolnienia wzrostu gospodarczego.

Rozwój regionalny Polski a integracja z Unią Europejską

Analizując poziom rozwoju i inwestycji w obszarze województw w Polsce można zauważyć, że dysproporcje terytorialne, jakie występują w Polsce, charakteryzują się tendencją umiarkowanie wzrostową, która jest wynikiem szybszego wzrostu gospodarczego generowanego głównie przez najważniejsze obszary miejskie. W związku z tym istotne jest zatem zarówno wspieranie obszarów, które generują wzrost, jak również tych, które podlegają procesom marginalizacji. Aby przeprowadzić ten proces skutecznie konieczna jest właściwa polityka regionalna, a także efektywne i skuteczne wykorzystanie środków z funduszy polityki spójności Unii Europejskiej.

Istotne jest tu również zweryfikowanie regionalnej przedsiębiorczości. Analizę nad tym zjawiskiem prowadzi m.in. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, która do pomiaru przedsiębiorczości regionalnej stosuje wskaźnik syntetyczny rozwoju przedsiębiorczości w regionie, za podstawę badania przyjmując następujące zmienne (Tarnawa, Zadura-Lichota, 2013, s. 101):

- liczba przedsiębiorstw aktywnych na 1000 mieszkańców (dla przedsiębiorstw mikro, małych i średnich),
- pracujący w przedsiębiorstwach aktywnych (mikro, małych i średnich) na 1000 mieszkańców,
- przychody na pracującego w aktywnej firmie mikro, małej, średniej,
- liczba pracujących na aktywny podmiot w firmach mikro, małych i średnich,
- przychody na aktywne przedsiębiorstwo mikro, małe i średnie,
- przeciętne wynagrodzenie w przedsiębiorstwach aktywnych, małych i średnich,
- nakłady inwestycyjne na mikro, małe i średnie przedsiębiorstwo aktywne,
- udział kosztów w przychodach w aktywnych przedsiębiorstwach mikro, małych i średnich,
- nakłady inwestycyjne na pracującego w aktywnym przedsiębiorstwie mikro, małym i średnim.

Ważnym czynnikiem endogenicznym rozwoju gospodarczego są również innowacje, jakość infrastruktury, a także sytuacja na rynku pracy. Na podstawie badań przeprowadzonych przez Szkołę Główną Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie w celu zaprezentowania terytorialnego zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego województw zebrano niezbędne dane liczbowe, potrzebne do konstrukcji wskaźników cząstkowych. Badanie opierało się na

przeprowadzeniu weryfikacji statystycznej zebranych cech, pozostawiając 9 zmiennych wskaźnikowych, które zostały wymienione powyżej. Następnym etapem badania było wyznaczenie syntetycznego wskaźnika rozwoju gospodarczego dla wszystkich województw. Kolejno wyznaczono trzy przedziały klasowe (Krzyżanowska, Romana, 2015, s. 51):

- Klasa 1 WRG (0.578;0.797),
- Klasa 2 WRG (0.358;0.578),
- Klasa 3 WRG (0.139;0.358).

Poszczególne województwa przydzielono do jednej z powyższych klas. W klasie pierwszej znalazły się jedynie województwa o najwyższym poziomie wskaźnika rozwoju gospodarczego. Było to województwo mazowieckie i pomorskie. W klasie drugiej, odpowiadającej średniemu poziomowi badanego wskaźnika znalazły się województwa: dolnośląskie, wielkopolskie i zachodniopomorskie. Do województw o najniższym poziomie rozwoju gospodarczego zaliczono kolejno następujące województwa: łódzkie, śląskie, lubuskie, świętokrzyskie, małopolskie, opolskie, kujawsko-pomorskie, podkarpackie, warmińsko-mazurskie, podlaskie i lubelskie (Krzyżanowska, Romana, 2015, s. 52). Szczegółowe zestawienia poziomu omawianego wskaźnika zostało zaprezentowane w tabeli 3.

Tabela 3. Ranking województw według poziomu wskaźnika rozwoju gospodarczego w 2012 roku

Województwo	Wskaźnik rozwoju gospodarczego
Mazowieckie	0,797
Pomorskie	0,510
Dolnośląskie	0,498
Wielkopolskie	0,413
Zachodniopomorskie	0,363
Łódzkie	0,352
Śląskie	0,348
Lubuskie	0,314
Świętokrzyskie	0,251
Małopolskie	0,250
Opolskie	0,211
Kujawsko-pomorskie	0,205
Podkarpackie	0,201
Warmińsko-mazurskie	0,185
Podlaskie	0,177
Lubelskie	0,139

Źródło: (Krzyżanowska, Romana, 2015, s. 52.)

W związku z powyższym można stwierdzić, że między województwami widoczne są duże dysproporcje pomiędzy poszczególnymi klasami, ale i wewnątrz nich. Niestety wyniki badań pokazały, że większość województw znalazła się w klasie 3. Województwo mazowieckie jest niekwestionowanym liderem przedstawionego rankingu. Niestety, jak w wielu tego typu

zestawieniach obraz ten jest zniekształcony przez obecność miasta Warszawy, która generuje znaczną część PKB i pozostałych wskaźników częściowych, wykorzystanych, jako komponenty w zaproponowanym zestawieniu. Duże aglomeracje miejskie i poziom ich rozwoju często ma wpływ na wynik poziomu rozwoju danego województwa. Poza tym nadal widoczny jest również duży dystans pomiędzy województwami Polski wschodniej, a resztą kraju, pomimo wielu możliwości korzystania z programów unijnych, których celem jest rozwój tego obszaru. Analizując uzyskane wyniki można zauważyć również brak jednoznacznych zależności pomiędzy powierzchnią województwa a poziomem rozwoju gospodarczego (Krzyżanowska, Romana, 2015, s. 52). Kluczowa jest tu analiza zróżnicowania poziomu rozwoju obszarów wiejskich i miejskich.

W badaniach na zróżnicowaniu rozwoju regionalnego należy zwrócić uwagę na to, że silnie zróżnicowana struktura osadnicza, społeczna i gospodarcza obszarów wiejskich w Polsce oraz różna skala i natura powiązań pomiędzy nimi a obszarami miast, zarówno wojewódzkich, jak i mniejszego rzędu, wymaga znacznie precyzyjniej ukierunkowanej, niż to miało miejsce dotychczas, interwencji polityki regionalnej. Realizacja tej polityki musi być prowadzona w sposób zintegrowany i skorelowany z działaniami ukierunkowanymi przestrzennie w ramach prowadzonej polityki regionalnej wobec miast, jak i działaniami o charakterze sektorowym mającymi podstawowe znaczenie dla perspektyw rozwojowych mieszkańców tych obszarów, w takich dziedzinach jak np. infrastruktura telekomunikacyjna i transportowa, zdrowie, przemysł, rolnictwo, edukacja itp. (Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010-2020, 2010, s. 107).

W zakresie pomiaru poziomu zmian w rozwoju poszczególnych regionów podejmowane są różne próby stosowania ujęć skwantyfikowanych. W takich badaniach wysoką przydatnością wyróżniają się metody porządkowania liniowego. Zadaniem tych metod jest ustalenie kolejności obszarów (np. regionów, powiatów, miast, gmin) lub zbiorów tego typu obiektów według określonego kryterium pomiaru. Podstawowym narzędziem stosowanym w metodach porządkowania liniowego jest syntetyczny miernik osiągniętego poziomu rozwoju, będący funkcją agregującą informacje częściowe, zawarte w poszczególnych atrybutach (miernikach) oceny. Zestawienie częściowych lub inaczej zwanych dziedzinowych ocen poziomu rozwoju regionalnego pozwala w konsekwencji na ocenę ogólną (globalną). Z taką próbą oceny poziomu rozwoju regionalnego wskazanych obszarów nierozłącznie wiąże się z koniecznością dysponowania odpowiednimi informacjami statystycznymi. Istotną rolę odgrywają w tym miejscu służby statystyki publicznej (np. GUS i urzędy statystyczne), które poprzez system

badania statystycznych, agregowania, gromadzenia, a następnie przetwarzania i udostępniania informacji statystycznych wspomaga, choć w zróżnicowanym stopniu (zależnie od dziedziny życia) dokonywanie ocen poziomu zmian rozwoju regionalnego badanych obszarów (Strahl, 2006, s. 27–28).

Kluczowym z punktu widzenia strategii rozwoju regionów/województw są zmiany społeczne takiej jak zmiana struktury wieku ludności i ich wpływ na zasoby pracy w Polsce. Istotna jest tu liczba osób aktywnych zawodowo, zdolnych do aktywnego uczestnictwa w życiu gospodarczym kraju. Zgodnie z danymi GUS, można zauważyć, że w 2030 r. liczba ludności w grupie 15–24 lata będzie niższa o ponad 2,1 mln od tej odnotowanej w 2010 r. Natomiast w prognozowanym okresie czasie powinien nastąpić wzrost odsetka osób w takich grupach wiekowych jak 55–67. Wskazuje to na starzenie się społeczeństwa a co za tym idzie powodować to będzie mogło z czasem określone negatywne konsekwencje w rozwoju regionalnym. Przestrzenne zróżnicowanie prezentuje tabela 4 (Pająk, Dahlke, Kvilinskyi, 2016, s. 119).

Tabela 4. Udział osób w wieku 55–67 lat według województw oraz grup kwartylowych w roku 2010 i 2030

Województwa	2010	2030	Zmiana między 2010 a 2030
dolnośląskie	16,12	18,48	2,36
kujawsko-pomorskie	15,27	18,55	3,28
lubelskie	16,37	20,63	4,26
lubuskie	17,61	19,15	1,54
łódzkie	16,48	18,90	2,42
małopolskie	16,63	18,66	2,03
mazowieckie	17,23	18,94	1,71
opolskie	15,25	19,10	3,85
podkarpackie	16,60	18,84	2,24
podlaskie	18,16	19,48	1,32
pomorskie	16,07	18,65	2,58
śląskie	14,99	19,48	4,49
świętokrzyskie	16,98	19,11	2,13
warmińsko-mazurskie	14,84	19,01	4,17
wielkopolskie	16,20	18,67	2,47
zachodniopomorskie	17,67	20,06	2,39

Źródło: (Podogrodzka, 2015, s. 354.).

Przestrzenne zróżnicowanie zostało również zobrazowane w tabeli 5.

Tabela 5. Ranking regionów w 2019 r.

WYSZCZEGÓLNIENIE	Dolnośląskie	Kujawsko-pomorskie	Lubelskie	Lubuskie	Łódzkie	Małopolskie	Mazowiecki regionalny	Warszawski stołeczny	Opolskie	Podkarpackie	Podlaskie	Pomorskie	Śląskie	Świętokrzyskie	Warmińsko-mazurskie	Wielkopolskie	Zachodniopomorskie
Powierzchnia w km ²	7	10	3	13	9	12	2	17	16	11	6	8	14	15	4	1	5
Ludność w tys.	5	11	10	16	6	3	8	4	17	9	15	7	1	14	13	2	12
Ludność na 1 km ²	4	9	12	15	5	3	13	1	11	7	17	6	2	10	16	8	14
Wskaźnik urbanizacji	4	10	14	5	7	13	16	1	12	17	8	6	2	15	9	11	3
Ludność w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym	4	12	7	11	2	13	8	1	16	17	14	5	3	6	15	9	10
Współczynnik aktywności zawodowej w %	4	9	12	11	7	6	5	1	10	13	8	3	16	14	17	2	14
Wskaźnik zatrudnienia w %	4	11	13	8	7	5	8	1	10	16	6	3	15	13	17	2	12
Stopa bezrobocia w % (BAEL)	10	13	17	1	12	6	15	1	8	16	7	5	3	14	10	4	8
PKB ^a na 1 mieszkańca w zł	2	11	17	10	6	7	8	1	12	16	13	5	4	14	15	3	9
Wartość dodana brutto ^a w %:																	
– rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	14	6	4	9	8	15	1	17	10	13	2	12	16	5	3	7	11
– przemysł i budownictwo	4	9	16	3	8	13	2	17	5	6	15	10	1	11	12	7	14
– usługi	13	10	3	16	8	2	17	1	14	9	6	5	15	7	11	12	4
Nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca w zł	2	15	16	14	8	9	12	1	6	13	11	3	5	17	10	4	7
Nakłady na działalność badawczą i rozwojową (B + R) ^b na 1 mieszkańca w zł	4	10	9	15	5	2	17	1	12	7	11	3	8	14	16	6	13
Spółki handlowe na 1000 mieszkańców	2	10	14	8	9	4	17	1	12	11	13	5	6	16	15	3	7
Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto ^c w zł	2	14	12	13	6	5	9	1	8	16	11	4	3	15	17	10	7
Powierzchnia o szczególnych walorach przyrodniczych prawnie chroniona w % powierzchni ogólnej	17	8	13	6	16	2	12	5	11	4	9	7	14	1	3	10	15

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/inne-opracowania/miasta-województwa/regiony-polski-2020,6,14.html>, dostęp: 15.10.2020).

W świetle danych GUS można zauważyć jak zróżnicowane są województwa pod względem poszczególnych czynników jak np. współczynnik aktywności zawodowej w %, PKB na 1 mieszkańca w zł czy nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca w zł.

Biorąc pod uwagę każdą ze zmiennych z osobna ranking województw rozpatrywany pod każdym z czynników odrębnie wyglądać będzie inaczej. Gradacja województw układać się będzie względem takiego kryterium, które zostanie obrane do pomiaru.

We wspólnie prowadzonych analizach wśród demograficzno-społecznych determinant specjalizacji regionalnych najczęściej wymienia się: czynniki demograficzne, kapitał ludzki, styl życia, kształcenie wysoko wykwalifikowanych pracowników, których

potrzebuje rynek pracy. Wybrane czynniki demograficzne – co prezentuje treść tabeli 4 – określają potencjał ludnościowy województwa, a tym samym zasoby pracy potrzebne do rozwoju specjalizacji regionalnych i dalszego, dynamicznego rozwoju regionów. W dalszych badaniach zastosowanie na coraz większą skalę będzie miał nowy paradygmat rozwoju regionalnego. Zależy on od konkurencyjności i czynników ją kształtujących takich jak: innowacje, sieci, jakość kapitału ludzkiego, inwestycje i przedsiębiorczość. Zakłada się zatem, że zastosowanie powinny mieć m.in. teorie produktu podstawowego, teorie obfitości zasobów, koncepcja elastycznej produkcji oraz teoria rozwoju endogenicznego – odnoszące się do zasobów firmy oraz społecznych regionu, województw.

Nie bez znaczenia dla rozwoju regionalnego jest też członkostwo Polski w Unii Europejskiej. Istotną specyfiką integracji europejskiej jest dokonywanie jej nie tylko sektorowo, ale także w sposób horyzontalny czyli bezpośrednio poprzez regiony krajów europejskich. Znaczenie miało tu również ustanowienie w 1988 r. polityki spójności jako nadrzędnej wobec polityki regionalnej, adresowanej do mniej rozwiniętych regionów UE (Golinowska, 2019, s. 15).

Należy wskazać, że w ramach polityki regionalnej i polityki spójności realizowane są dwa cele. Mianowicie są to: zmniejszania różnic w poziomie rozwoju i warunków bytu ludności w przekroju terytorialnym oraz identyfikacja i wzmocnienie tzw. endogenicznych czynników rozwoju. Biorąc pod uwagę założone cele szanse prężnego rozwoju miały regiony, które uplasowane były na wyższym etapie rozwoju gospodarczego oraz bardziej zamożne, a zwłaszcza te, w których znajdowały się duże aglomeracje miejskie.

Realizacja polityki regionalnej ze swoimi celami przynosi wiele korzystnych efektów. Z jednej strony odkrywa się i stymuluje tzw. inteligentne specjalizacje regionalne, a z drugiej wyrównuje się różnice w warunkach życia mieszkańców w różnych regionach UE, w tym także w różnych regionach poszczególnych krajów członkowskich.

Polska może korzystać np. ze specjalnie przygotowanego operacyjnego programu ponadregionalnego, mającego na celu działanie rozwojowe dla pięciu województw Polski Wschodniej: lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego, które w momencie przystąpienia Polski do Unii Europejskiej były regionami najsłabiej rozwiniętymi w całej Unii (Golinowska 2019, s. 16).

Polityka spójności ma duże znaczenie dla krajów członkowskich Unii Europejskiej, a zwłaszcza dla tych krajów, których rozwój i poziom życia w większości regionów znacząco odstawał od pozostałych krajach UE. W obu perspektywach finansowych 2007 – 2013 oraz

2014 – 2020 Polska jest głównym beneficjentem polityki spójności (odpowiednio 67 i około 77 mld euro). A samo województwo mazowieckie (z Warszawą) należy do 20-tu największych beneficjentów inwestycji realizowanych z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (około 6 mld euro do 2016 r.) (Golimowska 2019, s. 16).

Rozpatrując realizację zadań wynikających z polityki spójności można zauważyć, że od czasów Traktatu Lizbońskiego polityka spójności w dużym stopniu uwzględnia cele związane z dynamizacją wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Zakłada się jednak, że po 2020 r., polityka ta nie będzie miała do dyspozycji tak wysokiej puli środków, co dotychczas. Akcent na inwestycje rozwojowe przeniesiony zostanie na rzecz: bezpieczeństwa, migracji oraz obronności.

Korzyści jakie płyną dla Polskie w zakresie integracji z Unia Europejską przynoszą długofalowe korzyści. Polityka regionalna i spójności sprzyjają wyrównywaniu poziomu rozwoju regionów. Integracja europejska sprzyja niebywałej konwergencji warunków życia tak w Polsce, jak i w całej Europie.

Podsumowanie

Podsumowując można stwierdzić, że zrównoważony i stabilny rozwój regionalny, poprzez optymalne wykorzystanie potencjału rozwojowego regionów przyczynia się do zwiększenia ich konkurencyjność, a tym samym wpływa to na konkurencyjność całej globalnej gospodarki. Na nierówności regionalne mają wpływ zarówno procesy długo trwające (np. ubóstwo, które występowało częściej na wschodzie), jak i te związane ze współczesnością (np. czynniki spontaniczne jak migracje lub czynniki planowane jak np. hamowanie zmian struktury rolnej).

Istotnym jest weryfikowanie czynników oddziałujących na rozwój regionalny, ich monitoring oraz szybka reakcja przeciwdziałająca negatywnym skutkom pojawiających się zmian społeczno-gospodarczych.

Polityka regionalna powoli zaczyna tworzyć politykę rozwoju, natomiast polityka spójności UE stanowi jedynie jej finansowe oraz organizacyjne wsparcie. Polityka regionalna przyjęta w KSRR do 2020 r. oraz w KSRR do 2030 r., która za główne zadanie przyjęła sobie wsparcie spójności, konkurencyjności i sprawności, jest polityką, która podjęła rzeczywiste kroki w kierunku eliminowania dysproporcji w rozwoju regionalnego i zrównoważonego rozwoju całego kraju. Dbając o rozwój regionalny należy zatem dbać o wykorzystanie atutów danego obszaru w celu przełożenia ich na wymierne wskaźniki wzrostu gospodarczego.

Bibliografia

- Borys, T. (2003), Rola zasad w kształtowaniu zrównoważonego rozwoju, *Zeszyt Naukowy Katedry Zarządzania Jakością i Środowiskiem*, nr 1, Jelenia Góra.
- Golinowska, S. (2019), *Nasza Europa: 15 lat Polski w UE. Korzyści i wyzwania*, Wyd. CASE, Warszawa.
- Kosiedowski, W. (red.) (2005), *Samorząd terytorialny w procesie rozwoju regionalnego i lokalnego*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora” Toruń.
- Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010-2020: Regiony, Miasta, Obszary Wiejskie* (2010), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2030* (2019), Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, Warszawa.
- Krzyżanowska, K., Romana, M. (red.) (2015), *Problemy rozwoju regionalnego i lokalnego w Polsce*, Wydawnictwo Urzędu Miejskiego w Puławach, Puławy.
- Nowa encyklopedia powszechna PWN* (1996), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, t. 5.
- Pająk, K., Dahlke, P., Kvilinskyi, O. (2016), *Determinanty Rozwoju Regionalnego – Współczesne Odniesienie*, Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy, Kujawsko-Pomorska Szkoła Wyższa w Bydgoszczy, Bydgoszcz.
- Podogrodzka, M. (2015), Nowe uwarunkowanie demograficzne wyzwaniem dla rynku pracy w Polsce, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, nr 36, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.
- Potoczek, A. (2003), *Polityka regionalna i gospodarka przestrzenna*, Wydawnictwo TNOiK, Toruń.
- Rocznik statystyczny województw 2014*, GUS, Warszawa.
- Rocznik statystyczny województw 2019*, GUS, Warszawa.
- Rozwój regionalny w Polsce, raport 2009* (2009), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Strahl, D.(red.) (2006), *Metody oceny rozwoju regionalnego*, Wrocław.
- Szultka, S. (red.) (2016), *Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski*, 2016, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.
- Tarkowski, M. (red.) (2015) *Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2015*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.
- Tarnawa, A., P. Zadura-Lichota (2013): *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, Warszawa.

Wojarska, M., Zielińska-Szczepkowska J. (2013), *Polityka regionalna*, w: *Polityka Gospodarcza*, Wyd. Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn.

Wosiek, M (2012), *Kapitał intelektualny w rozwoju regionów Polski Wschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.

Wójtowicz, A. (2016), *Zróżnicowanie rozwoju regionalnego w Polsce*, w: Paszkowicz, M. A., & Ślusarza, B, *Nierówności społeczne a rozwój gospodarczy*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w Zielonej Górze, Zielona Góra.

Źródła internetowe

<http://stat.gov.pl/statystyka-regionalna/jednostki-terytorialne/klasyfikacja-nuts/>
(28.01.2018)

http://www.europedirect.um.warszawa.pl/sites/europedirect.um.warszawa.pl/files/pozostale/publikacje/na0414857plc_002.pdf (09.10.2020)

https://ec.europa.eu/regional_policy/pl/policy/what/glossary/n/nuts/ (09.10.2020)

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/inne-opracowania/miasta-wojewodztwa/regiony-polski-2020,6,14.html> (15.10.2020)

Kamil Majcher

ORCID: 0000-0003-2403-5614

kamilma@onet.pl

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2020.181>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Cytowanie: Majcher, K. (2020). Ekwadorski handel zagraniczny owocami jadalnymi w latach 2008-2018. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7(13), 93-107, DOI: 10.26366/PTE.ZG.2020.181.

Ekwadorski handel zagraniczny owocami jadalnymi w latach 2008-2018

Abstrakt

Problematyka handlu zagranicznego w polskiej literaturze ekonomicznej jest stosunkowo często poruszana. Brakuje jednak publikacji o danej tematyce dotyczących Ekwadoru, dla którego handel zagraniczny produktami sektora rolno-spożywczego takimi jak owoce jadalne stanowi fundamentalne znaczenia gospodarcze. Ważnym i potrzebnym elementem badania handlu zagranicznego owocami jadalnymi Ekwadoru jest jego analiza w ujęciu towarowym i geograficznym, oraz ocena jego rozwoju na podstawie modelu handlu wewnątrzgałęziowego. Celem artykułu jest wykazanie zmian w handlu zagranicznym owocami jadalnymi Ekwadoru na podstawie analizy wyników handlowych w latach 2008-2018. Na potrzeby badania wykorzystano narzędzia w postaci Międzynarodowej Klasyfikacji Towarów (*Standard International Trade Classification* – SITC), indeks Grubela-Lloyda oraz wskaźniki: dynamiki zjawisk i udziału procentowego. Na podstawie przeprowadzonego badania można stwierdzić, że w latach 2008-2018 owoce i orzechy, świeże i suszone (z wyłączeniem olejów orzechowych) odnotowały wzrost udziału w podsegmencie „warzywa i owoce” odpowiednio o 4,58 p.p. (eksport) i 12,71 p.p. (import). Natomiast eksport głównego produktu handlowego – świeżych i suszonych bananów zdecydowanie się zdynamizował generując wzrost strumienia handlu na poziomie 96,22%. Analiza intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej wykazała, iż w badanym okresie nie stanowiła głównej formy ekwadorskiego handlu zagranicznego owocami jadalnymi jak i sektora rolno-spożywczego ogółem. Świadczy o tym obliczony niski poziom indeksu Grubela-Lloyda na przestrzeni badanego okresu oraz zachodząca jego tendencja zniżkowa. W latach 2008-2018 odnotowano spadek indeksu na poziomie: 2,11 p.p. (owoce jadalne) i 20,60 p.p. (sektor rolno-spożywczy ogółem).

Słowa kluczowe: handel zagraniczny; handel wewnątrzgałęziowy; owoce jadalne; Ekwador.

Ecuador's foreign trade in edible fruit in 2008-2018

Abstract

The issue of foreign trade in Polish economic literature is relatively common. However, there are no publications on a given topic regarding Ecuador, for which foreign trade in agri-food products such as edible fruit is of fundamental economic importance. An important and necessary element of the study of foreign trade in Ecuador's edible fruit is the analysis of the assortment and geographical structure. Also the assessment of its development on the basis of the intra-industry trade model. The purpose of the article is to show changes in foreign trade in Ecuador's edible fruit based on the analysis of trade results in 2008-2018. Tools in the form of the International Classification of Goods – SITC, Grubel-Lloyd index, indicators of the dynamics of phenomena and percentage were used. The study showed that in the period under review, fruit and nuts, fresh and dried (excluding nut oils) recorded an increase in the share in the vegetables and fruits subsection by 4,58 p.p. (export) and 12,71 p.p. (import). On the other hand, the export of the main commercial product - fresh and dried bananas has

become more dynamic, generating an increase in trade flows of 96,22%. The analysis of the intensity of intra-industry trade showed that in the analyzed period it was not the main form of Ecuadorian foreign trade in edible fruit and the total agri-food sector. This is evidenced by the calculated low level of the Grubel-Lloyd index and its declining tendency. In the years 2008-2018 the index decreased at the level of: 2.11 p.p. (edible fruit) and 20.60 p.p. (total agri-food sector).

Key words: foreign trade; intra-industry trade; edible fruit; Ecuador.

JEL: F14, Q17.

Wstęp

Handel zagraniczny dla ekwadorskiej gospodarki stanowi fundamentalne znaczenie, w szczególności eksport produktów rolno-spożywczych. W latach 20. XX wieku główny produkt handlowy omawianego kraju stanowiło kakao, w kolejnych dziesięcioleciach banany. Również współcześnie ekwadorski eksport charakteryzuje się silną koncentracją towarową, a wyniki handlowe w zasadniczy sposób wpływają na dochód oraz stabilność polityczną w kraju (Ponce, 2005, s. 11). Według M.C. Vallejo (2006) i S. Vitali (2016) w latach 50. XX wieku ekwadorski sektor owoców jadalnych (w szczególności bananów) przeżywał fazę ekspansji stymulowany wzrostem cen na arenie międzynarodowej. Na początku lat 60. XX wieku na plantacjach bananów nastąpiła rekonwersja w wyniku uprawy nowej odmiany bananów - *Cavendish* - która wymagała znacznych inwestycji kapitałowych i znacznej specjalizacji. Współcześnie omawiany kraj jest jednym z głównych eksporterów i producentów bananów na świecie. A monokulturowa struktura eksportu jest jedną z przyczyn niestabilności dochodów eksportowych Ekwadoru (Rynarzewski, 2013, s. 71).

Handel zagraniczny traktowany jest jako siła napędowa rozwoju gospodarczego. Powyższe odnosi się zarówno do gospodarek krajowych – uczestników handlu, jak do całej gospodarki w ujęciu globalnym. Przede wszystkim handel zagraniczny wpływa na rozmiar PKB i jego strukturę (Jaszczyński, 2016, s. 275). Nie bez znaczenia pozostaje liberalizacja handlu zagranicznego, która prowadzi to rozwoju gospodarek państw uczestniczących w wymianie jak również do wzrostu ich konkurencyjności (Salecka, 2019, s. 70). Dotychczasowy kierunek przemian strukturalnych występujących w gospodarce światowej wskazuje, że sukcesywnie wzrastać będzie rola gałęzi gospodarki, zaawansowanych technologicznie. W konsekwencji, coraz większe znaczenie nabierać będą kwalifikacje (*know how*) oraz popyt na wykwalifikowaną siłę roboczą (Zajdel, 2016, s. 313). Przedmiotowy tekst dotyczy handlu zagranicznego Ekwadoru, który należy do grona krajów rozwijających się stanowiących we współczesnej gospodarce światowej najliczniejszą grupę państw (United Nations, 2019). Kraje te nadal specjalizują się głównie w produkcji tradycyjnej (produktach

rolnych, surowcach), której towarzyszy wysoka kapitałochłonność produkcji i inwestycje (Szopa i Pollok, 2017, s. 68). W związku z powyższym sektor rolny pozostaje jednym z najważniejszych sektorów ekwadorskiej gospodarki o czym świadczy wysoki indeks osób zatrudnionych w tej branży (w 2018 r.: 27,50%). Dla porównania w Unii Europejskiej ten sam indeks koncentracji jest o 23,30 p.p. niższy i wynosi 4,20% (World Bank, 2020). Za stan gospodarki Ekwadoru odpowiada nie tylko całkowity wolumen eksportu i importu towarów, lecz także struktura handlu, ponieważ to ona determinuje stopień rozwoju sekcji i działów gospodarczych, a zarazem jest jego wypadkową (Salamaga, 2017, s. 6).

Celem artykułu jest wykazanie zmian w handlu zagranicznym owocami jadalnymi Ekwadoru na podstawie analizy wyników handlowych w latach 2008-2018. Na potrzeby badania wykorzystano narzędzia w postaci Międzynarodowej Klasyfikacji Towarów (*Standard International Trade Classification* – SITC), indeks Grubela-Lloyda oraz wskaźniki: dynamiki zjawisk i udziału procentowego. Wybór tematyki i przedmiotu badań wynika z zainteresowań naukowo-badawczych autora oraz specyfiki gospodarki Ekwadoru. Na podkreślenie zasługuje fakt, iż w polskiej literaturze ekonomicznej badania empiryczne dotyczące handlu zagranicznego Ekwadoru posiadające zarówno walory poznawcze i aplikacyjne pozostają niezwykle rzadkie. W szczególności mając na uwadze prace naukowe w zakresie intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej rozpatrywanej w perspektywie mezoekonomicznej (sektorowej). W związku z tym niniejszy artykuł stanowi próbę wypełnienia istniejącej luki. Ponadto problematyka poruszana w przedmiotowym tekście znajduje się wśród obszarów będących w sferze zainteresowania teoretyków i badaczy handlu zagranicznego. Natomiast wyniki niniejszych badań mogą zostać wykorzystane w praktyce (do celów decyzyjnych, prognostycznych). W opracowaniu wykorzystano dane statystyczne pobrane z bazy danych: Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL. W pierwszej części artykułu przedstawiono udział obszarów rolnych przypadających na poszczególne regiony Ekwadoru, w drugiej zaprezentowano rozmiary i dynamikę handlu zagranicznego owocami jadalnymi, w trzeciej i czwartej omówiono dekompozycję asortymentową i strukturę geograficzną eksportu i importu owoców jadalnych, natomiast w ostatnim fragmencie przedstawiono intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej.

Udział obszarów rolnych przypadających na regiony

Republika Ekwadoru dzieli się na 24 jednostki administracyjne pierwszego rzędu określane jako prowincje (*provincias*). Przyporządkowane są do jednego z czterech głównych regionów geograficznych kraju: Costa, Sierra, Amazonia, Wyspiarski (INEC, 2020). Region Costa znajduje się na zachodzie kraju (wybrzeże Oceanu Spokojnego) i obejmuje 6 prowincji: El Oro, Esmeraldas, Guayas, Los Rios, Manabi, Santa Elena. W 2018 r. ich skumulowany względny udział w obszarach rolnych kraju wynosił 55,48% natomiast bezwzględny na poziomie 2,929 mln ha (zob. tab. 1). W tym regionie wpływ ekspansji rolniczej jest szczególnie zaznaczony. Nastąpiła bowiem prawie całkowita transformacja i konwersja obszarów naturalnych na obszary całkowicie poświęcone produkcji rolnej. Zjawisko to jest widoczne wzdłuż całego wybrzeża gdzie tradycja rolnicza sięga czasów kolonialnych (Vélez-Proaña, 2010, s. 93). Tym samym następuje niekontrolowany i nie zrównoważony wzrost powierzchni rolnych w kraju. Ponadto ich nierównomierne rozmieszczenie, które pogłębia dysproporcje społeczne (Carrión i Herrera, 2012, s. 88).

Tabela 1. Udział (w % i mln ha) obszarów rolnych Ekwadoru przypadających na regiony w 2018 r.

Region	Udział według regionów	
	w %	w mln ha
Costa	55,48	2,929
Sierra	32,10	1,695
Amazonia	12,15	0,641
Wyspiarski	0,00	0,000
Obszary o nieokreślonej przynależności*	0,27	0,014
Razem	100,00	5,279

* Las Golondrinas i El Piedrero, które nie stanowią odrębnych prowincji Ekwadoru, jednocześnie nie przynależą do pozostałych 24. Z tego względu ujmowane są odrębnie w dostępnym materiale statystycznym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (INEC, 2020); (ESPAC, 2019, s. 7).

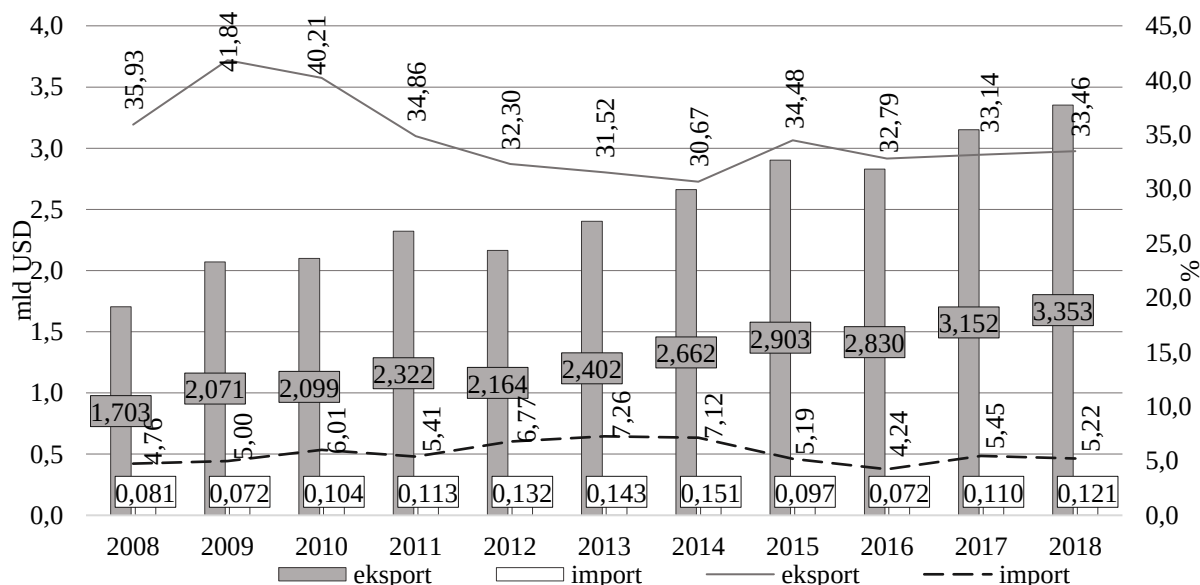
Region Sierra obejmuje znacznie więcej prowincji mianowicie 11: Azuay, Bolivar, Cañar, Carchi, Chimborazo, Cotopaxi, Imbabura, Loja, Pichincha, Santo Domingo de los Tsáchilas, Tungurahua, jednak jego udział kształtuje się na poziomie 32,10% (1,695 mln ha). W sumie regiony Costa i Sierra (17 z 24 prowincji) odpowiadają za uprawę 87,58% powierzchni rolnych Ekwadoru. W przypadku Amazonii (prowincje: Morona-Santiago, Napo, Orellana, Pastaza, Sucumbios, Zamora-Chinchipe) wskaźnik udziału wynosi znacznie mniej mianowicie 12,15% (0,641 mln ha). W regionie Wyspiarskim Ekwadoru (obejmuje wyspy Galápagos) nie kultywuje się rolnictwa tym samym udział oscyluje na poziomie 0,00%. Z kolei

udział obszarów o nieokreślonej przynależności (Las Golondrinas, El Piedrero) ustalono na 0,27% (0,014 mln ha).

Rozmiary i dynamika handlu zagranicznego owocami jadalnymi

Ekwador usytuowany jest w równikowej strefie klimatycznej charakteryzującej się występowaniem tropikalnych owoców jadalnych w naturalnym środowisku. Owoce tropikalne stanowią stosunkowo nową grupę w międzynarodowym handlu towarami. Wzrost znaczenia tych owoców jadalnych nastąpił dopiero od 1970 r. dzięki istotnym postępie w transporcie, polityce handlowej a także zmian preferencji konsumentów na ich korzyść. Szacuje się, że 99% produkcji owoców tropikalnych odbywa się w krajach rozwijających się, głównie uprawianych przez plantatorów, którzy zazwyczaj posiadają do mniej niż 5 ha gruntów (*Food Outlook...*, 2017, s. 69).

Zgodnie z danymi przedstawionymi na rysunku 1, w latach 2008-2018 udział eksportu owoców jadalnych (według SITC: owoce i orzechy, świeże i suszone z wyłączeniem olejów orzechowych) w eksporcie produktów rolno-spożywczych Ekwadoru w ujęciu względnym jest stosunkowo wysoki i oscyluje w granicach 30,67%-41,84%. W latach 2010-2014 udział omawianych towarów w strukturze eksportu produktów rolno-spożywczych cechował się wyraźną tendencją zniżkową. Natomiast w 2018 r. zmniejszył się w stosunku do 2008 r. o 2,47 p.p.

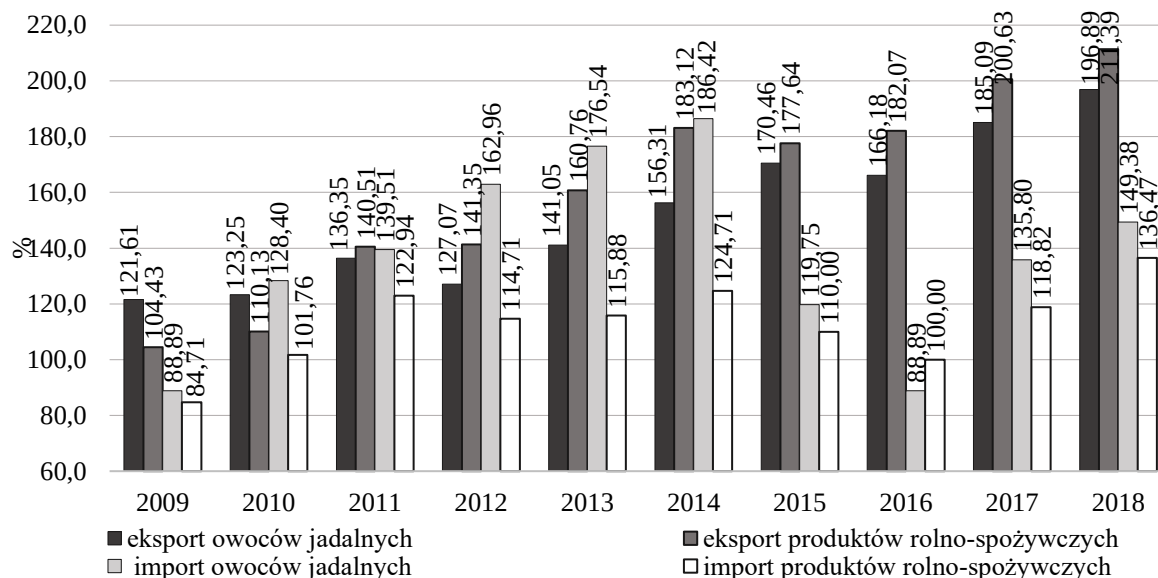


Rysunek 1. Udział (w % i mld USD) owoców jadalnych w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi Ekwadoru w latach 2008-2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie (CEPAL, 2019).

W latach 2008-2018 następuje bezwzględny coroczny przyrost wielkości eksportu owoców jadalnych (z wył. 2012 r. i 2016 r.) w szczególności w 2009 r. (przyrost o 0,368 mld USD) i 2017 r. (przyrost o 0,322 mld USD). W badanym okresie również udział owoców jadalnych w imporcie produktów rolno-spożywczych podlegał wahaniom kształtując się w granicach 4,24%-7,26%. Warto zaznaczyć, że w latach 2009-2010 a następnie w latach 2012-2013 zarówno w ujęciu indeksowym jak i bezwzględnym następuje tendencja zwyżkowa w udziale wybranej grupy towarowej w imporcie rolno-spożywczym Ekwadoru. Natomiast o 0,040 mld USD wzrósł wolumen importu omawianych towarów w 2018 r. w stosunku do 2008 r.

Można stwierdzić, że eksport ekwadorskich owoców jadalnych na rynki zagranicnie w badanym okresie rozwijał się dynamicznie. Powyższe potwierdza wysoka wartość wskaźnika dynamiki w 2018 r. na poziomie 196,89% (niemal 2-krotny wzrost). Jednak na tle eksportu produktów rolno-spożywczych ogółem począwszy od 2012 r. eksport owoców wypada nieco mniej korzystnie. W ujęciu indeksowym eksport produktów rolno-spożywczych w 2018 r. cechuje się większą aktywnością od eksportu owoców jadalnych o 14,50 p.p. (zob. rys. 2).



Rysunek 2. Wartości wskaźnika dynamiki zmian (w %) dla handlu zagranicznego owocami jadalnymi i produktami rolno-spożywczymi Ekwadoru w latach 2009-2018 (100 = 2008 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (CEPAL, 2019).

W badanym okresie również import owoców jadalnych do Ekwadoru cechował się zmiennością i w 2018 r. nastąpił jego wzrost o 150% względem 2008 r. Natomiast szczególnie wzrost aktywności przedstawiony w ujęciu indeksowym zauważa się w 2014 r. na poziomie 187,50%. Wówczas wartość indeksu wypadła lepiej na tle importu produktów rolno-spożywczych, lecz także eksportu owoców jadalnych i produktów rolno-spożywczych. Ponadto

wyraźny wzrost zakupu omawianych dóbr na rynkach zewnętrznych potwierdzają indeksy dynamiki dla 2012 r. (162,50%) i 2013 r. (175,00%).

Eksport owoców jadalnych Ekwadoru

W latach 2008-2018 owoce jadalne stanowią dominującą pozycję w podsegmencie „warzywa i owoce” struktury ekwadorskiego eksportu (zob. tab. 2). W 2008 r. udział owoców jadalnych oscylował na poziomie 1,703 mld USD (87,74%). Główne owoce jadalne eksportowane przez Ekwador w badanym okresie na rynki zagraniczne to typowe tropikalne produkty:

- świeże i suszone banany
- świeże i suszone awokado, mango, guawa, mangostan

Tabela 2. Dekompozycja (w mld USD) eksportu owoców jadalnych i ich przetworów w Ekwadorze w latach 2008-2018

Podsegment SITC	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
0.5	1,941	2,343	2,389	2,642	2,439	2,699	3,011	3,252	3,191	3,429	3,632
0.5.7	1,703	2,071	2,099	2,322	2,164	2,402	2,662	2,903	2,830	3,152	3,353
0.5.7.3	1,641	2,002	2,028	2,251	2,079	2,332	2,596	2,821	2,743	3,052	3,220
0.5.7.9.7	0,019	0,020	0,020	0,021	0,042	0,038	0,033	0,040	0,053	0,051	0,052
pozostałe	0,043	0,049	0,051	0,050	0,043	0,032	0,033	0,042	0,034	0,049	0,081
0.5.8	0,122	0,163	0,171	0,173	0,144	0,163	0,211	0,201	0,199	0,133	0,111
0.5.8.3	0,031	0,033	0,041	0,043	0,041	0,051	0,054	0,051	0,043	0,049	0,054
0.5.8.5	0,051	0,081	0,092	0,071	0,034	0,048	0,091	0,072	0,063	0,051	0,044
pozostałe	0,040	0,049	0,038	0,059	0,069	0,064	0,066	0,078	0,093	0,033	0,013

Objaśnienia: 0.5 – warzywa i owoce, 0.5.7 – owoce i orzechy, świeże i suszone (z wyłączeniem olejów orzechowych), 0.5.7.3 – banany, świeże i suszone, 0.5.7.9.7 – awokado, mango, guawa, mangostan, świeże i suszone, 0.5.8 – przetwory owocowe, 0.5.8.3 – dżemy, galaretki, marmolady, przeciery i pasty owocowe, 0.5.8.5 – soki owocowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (CEPAL, 2019).

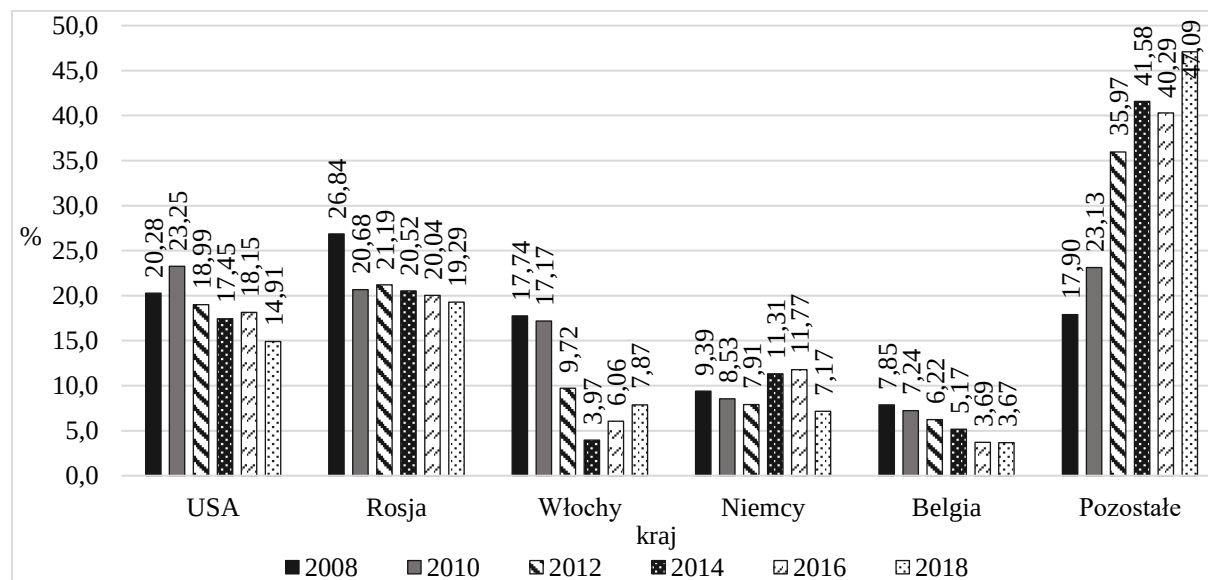
W 2008 r. eksport świeżych i suszonych bananów kształtował się na poziomie 1,641 mld USD co wówczas stanowiło 96,36% wszystkich owoców jadalnych sprzedanych poza granice kraju. Z wyjątkiem 2012 r. zauważa się coroczny przyrost wolumenu omawianego eksportu. W 2018 r. eksport tej grupy towarów oscylował na poziomie 3,220 mld USD co również stanowiło jej przeważający udział w strukturze eksportu owoców jadalnych (96,03%). Uprawa bananów w Ekwadorze w głównej mierze jest kultywowana w regionie Costa, w szczególności w jego trzech prowincjach: Los Rijos, El Oro, Guayas. W 2018 r. ich udział w produkcji omawianych towarów oscylował na poziomie 86,36% (5,7 mln ton) produkcji ogółem (ESPAC, 2018, s. 8). Wysoki udział świeżych i suszonych bananów wynika z faktu, iż działalność

produkcyjna bananów zawsze miała silny element społeczny w Ekwadorze. W przeszłości rząd podejmował działania interwencyjne mające na celu promowanie i rozwój małych i średnich plantacji bananów w kraju. W 1955 r. Utworzono Narodowe Stowarzyszenie Producentów Bananów regulujące kwestie związane z uprawą i produkcją bananów, zarówno do konsumpcji lokalnej, jak i na eksport. Stowarzyszenie miało prowadzić i rozwiązywać konflikty między producentami, eksporterami oraz zagranicznymi firmami. Najważniejsza zmiana w polityce rządu wobec sektora bananów nastąpiła w 1970 r. wraz z utworzeniem Narodowego Programu Bananowego. Jego głównym celem było uregulowanie wszystkich kwestii związanych z produkcją i komercjalizacją bananów (*Integrated Assessment of Trade...*, 2002, s. 82).

Ekwador w mniejszym stopniu wyspecjalizował się w eksporcie owoców jadalnych w formie przetworzonej takich jak: przetwory owocowe. W badanym okresie eksport omawianych produktów oscyluje w granicach 0,111-0,211 mld USD i obejmuje głównie:

- dżemy, galaretki, marmolady, przeciery i pasty owocowe
- soki owocowe

Strukturę geograficzną eksportu owoców jadalnych przedstawiono uwzględniając pięciu głównych partnerów handlowych. W 2008 r. i 2010 r. niniejszy eksport cechował się uzależnieniem od USA i Rosji, mianowicie łączny udział obu krajów stanowił odpowiednio 47,12%, 43,93%. W 2018 r. w stosunku do 2008 r. zauważa się jednak spadek udziału wszystkich głównych rynków zewnętrznych na rzecz pozostałych państw (zob. rys. 3).



Rysunek 3. Struktura geograficzna (w %) eksportu owoców jadalnych Ekwadoru w latach: 2008, 2010, 2012, 2014, 2016, 2018

Źródło: opracowanie własne (CEPAL, 2019).

Rosja będącą głównym odbiorcą omawianych produktów zmniejszyła swój udział o 7,55 p.p. Podobnie wygląda sytuacja w przypadku USA (spadek o 5,37 p.p.), Włoch (spadek o 9,87 p.p.), Niemiec (spadek o 2,22 p.p.), Belgii (spadek o 4,18 p.p.). W związku z powyższym zauważa się znaczny wzrost udziału pozostałych państw z 17,90% w 2008 r. do poziomu 47,09% w 2018 r. (wzrost o 29,19 p.p.). Zwiększenie dywersyfikacji przestrzennej ekwadorskiego eksportu owoców jadalnych wynika z procesów internacjonalizacyjnych zachodzących w tym kraju. Stopniowe umiędzynarodowienie wciąż słabo zaawansowanej ekonomicznie gospodarki Ekwadoru przejawia się przede wszystkim w internacjonalizacji rynków towarowych [Pollok i Szopa, 2017, s. 58]. Wzrost powiązań handlowych wynikających z partycypacji w regionalnych ugrupowaniach integracyjnych oraz zniesienie ograniczeń handlowych wpływa w zasadniczy sposób na strukturę niniejszego eksportu.

Import owoców jadalnych Ekwadoru

W 2008 r. udział importu owoców jadalnych Ekwadoru w podsegmentie „warzywa i owoce” kształtował się na poziomie 50,31% (0,081 mld USD) natomiast w 2018 r. na poziomie 63,02% (0,121 mld USD) (zob. tab. 3). Przeprowadzona dekompozycja ekwadorskiego importu owoców jadalnych (podsegment: świeże i suszone owoce i orzechy z wyłączeniem olejów orzechowych) wykazała dominującą rolę następujących grup towarowych:

- orzechy, świeże i suszone (z wyłączeniem przeznaczonych na olej)
- świeże gruszki i pigwy
- owoce pestkowe

Tabela 3. Dekompozycja (w mld USD) importu owoców jadalnych i ich przetworów w Ekwadorze w latach 2008-2018

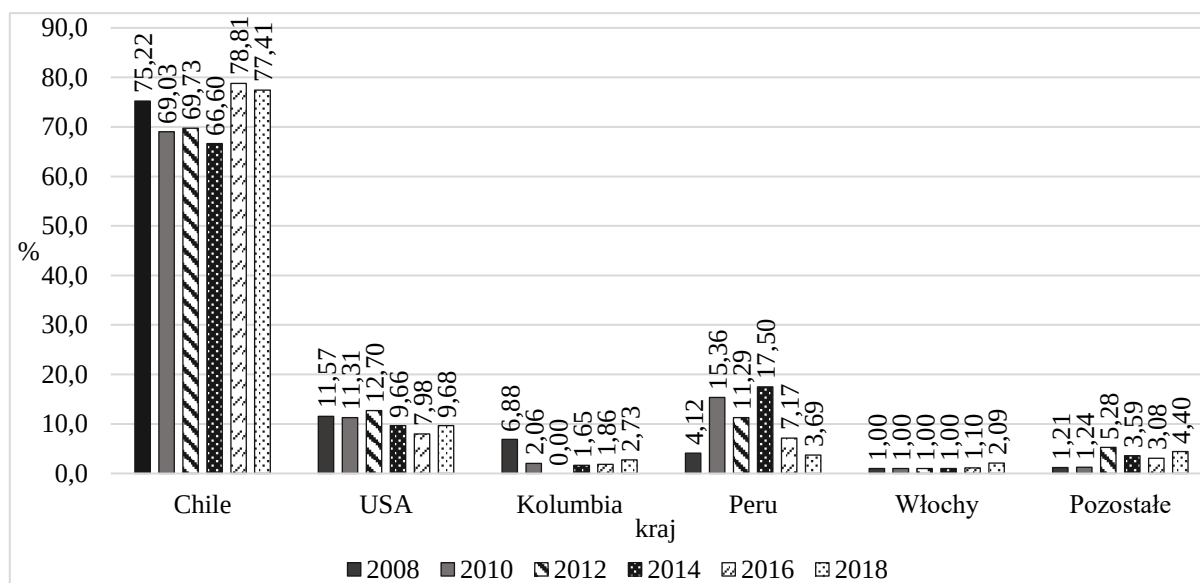
Podsegment SITC	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
0.5	0,161	0,149	0,211	0,200	0,211	0,228	0,251	0,189	0,159	0,181	0,192
0.5.7	0,081	0,072	0,104	0,113	0,132	0,143	0,151	0,097	0,072	0,110	0,121
0.5.7.7	0,009	0,010	0,011	0,011	0,012	0,011	0,011	0,010	0,011	0,012	0,012
0.5.7.9.2	0,011	0,011	0,012	0,011	0,011	0,011	0,011	0,009	0,010	0,012	0,011
0.5.7.9.3	0,011	0,011	0,010	0,011	0,011	0,010	0,011	0,009	0,002	0,013	0,011
pozostałe	0,050	0,040	0,071	0,080	0,098	0,111	0,118	0,069	0,049	0,073	0,087
0.5.8	0,033	0,021	0,028	0,031	0,032	0,043	0,033	0,033	0,023	0,021	0,022
0.5.8.3	0,012	0,011	0,009	0,010	0,011	0,013	0,011	0,010	0,010	0,011	0,010
0.5.8.5	0,002	0,001	0,001	0,001	0,009	0,011	0,010	0,002	0,002	0,000	0,001
pozostałe	0,019	0,009	0,018	0,020	0,012	0,019	0,012	0,021	0,011	0,010	0,011

Objaśnienia: 0.5 – warzywa i owoce, 0.5.7 – owoce i orzechy, świeże i suszone (z wyłączeniem olejów orzechowych), 0.5.7.7 – orzechy, świeże i suszone (z wyłączeniem przeznaczonych na olej), 0.5.7.9.2 – świeże gruszki i pigwy, 0.5.7.9.3 – owoce pestkowe, 0.5.8 – przetwory owocowe, 0.5.8.3 – dżemy, galaretki, marmolady, przeciery i pasty owocowe, 0.5.8.5 – soki owocowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (CEPAL, 2019).

Za godny podkreślenia należy uznać fakt, że wszystkie trzy podsegmenty generują w latach 2008-2018 zdecydowanie niskie strumienie handlu oscylujące w granicach 0,010 mld USD. Ponadto w badanym okresie nie zauważa się istotnego powiększenia wartości importu omawianych pozycji. Z kolei w przypadku importu pozostałych owoców jadalnych następuje zintensyfikowanie wymiany handlowej – z 0,050 mld USD w 2008 r. do 0,087 mld USD w 2018 r. Natomiast wśród przetworów owocowych dominującą pozycję stanowiły: dżemy, galaretki, marmolady, przeciery i pasty owocowe. W całym okresie ich poziom oscylował w granicach 0,010 mld USD.

Interesująco przedstawia się struktura geograficzna importu owoców jadalnych w Ekwadorze. Mianowicie jest ona w głównej mierze zdominowana przez jednego dostawcę – Chile. Udział tego południowoamerykańskiego kraju oscyluje w granicach 66,60%-78,81% (zob. rys. 4).



Rysunek 4. Struktura geograficzna (w %) importu owoców jadalnych Ekwadoru w latach: 2008, 2010, 2012, 2014, 2016, 2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie (CEPAL, 2019).

W badanym okresie następuje wzrost znaczenia Chile w eksporcie owoców jadalnych do Ekwadoru o 2,19 p.p. Gospodarka Chile pod koniec lat 70. XX w. przeszła głębokie reformy gospodarcze związane także z liberalizacją eksportu krajowego. Od wielu lat kraj ten stanowi największego eksportera świeżych owoców na Hemisferze Południowej, a w 2018 r. eksport

chilijskich owoców jadalnych oscylował na poziomie 5,960 mld USD (UNCTAD, 2020). Ponadto jako członek stowarzyszony z ugrupowaniem integracyjnym jakim jest Andyjski Wspólny Rynek (*Comunidad Andina* - CAN) posiada zwiększony dostęp do wspólnotowego rynku (w tym Ekwadoru, który stanowi członka CAN). Z kolei zakup przez Ekwador omawianych produktów na rynku USA uległ pomniejszeniu o 1,89 p.p. Zauważa się także znaczny spadek zakupu kolumbijskich owoców jadalnych (spadek o 4,15 p.p.), podobnie peruwiańskich (spadek o 0,43 p.p.). Włochy jako jedyny z pięciu głównych partnerów handlowych generują wzrost udziału w strukturze (wzrost o 1,09 p.p.). Udział pozostałych państw jest stosunkowo niski jednak ulega powiększeniu o 3,16 p.p.

Handel wewnątrzgałęziowy owocami jadalnymi i produktami rolno-spożywczymi ogółem

Handel wewnątrzgałęziowy to wymiana dobrami zróżnicowanymi należącymi do tej samej gałęzi przemysłu lub szerokiej grupy produktów. Tego rodzaju wymiana określana jest też jako handel dwukierunkowy (*two-way trade*) przejawiający się równoczesnym eksportem i importem tych samych produktów (Talar, 2012, s. 200). W przedmiotowym tekście zastosowano jeden z głównych wskaźników handlu wewnątrzgałęziowego mianowicie indeks H.G. Grubela i P.J. Lloyda (indeks G-L) zwanym także indeksem specjalizacji, który dla określonej *i*-tej gałęzi przyjmuje następującą postać (Grubel i Lloyd, 1971, s. 496):

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - (X_i - M_i)}{X_i + M_i} \quad (1)$$

gdzie:

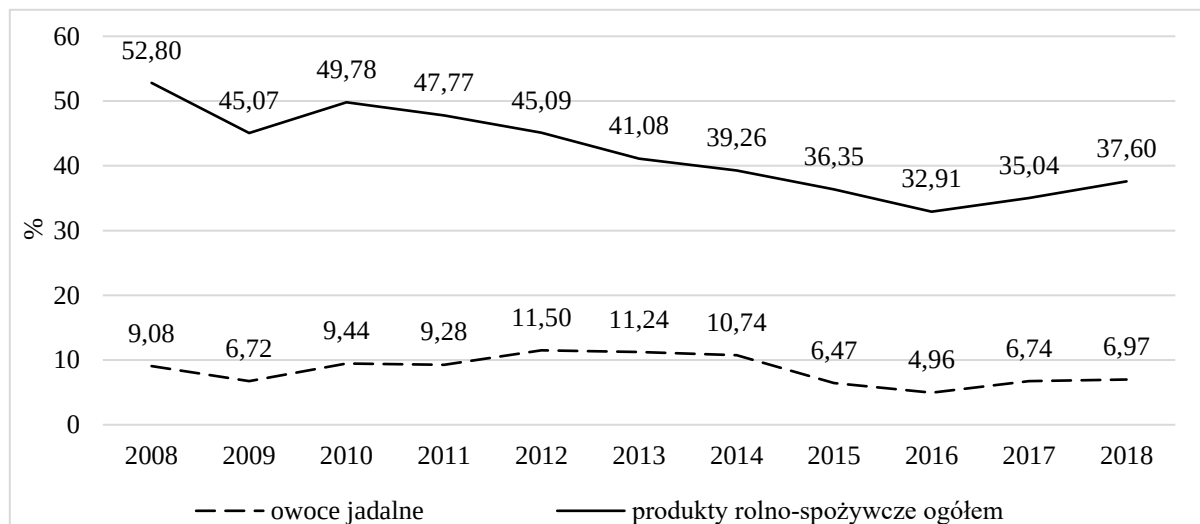
x_i - eksport produktów *i*-tej gałęzi (tutaj: 0.5.7 SITC; 0,1,4 SITC)

m_i - import produktów *i*-tej gałęzi (tutaj: 0.5.7 SITC; 0,1,4 SITC)

W przypadku gdy indeks G-L zmierza do 1 (lub 100%), wykazuje na udział handlu wewnątrzgałęziowego w całkowitych obrotach wybranego dobra, natomiast indeks zmierzający do 0 oznacza mały udział tego handlu w wymianie tym samym sugeruje duży udział wymiany międzygałęziowej (Zielińska-Głębocka, 2012, s. 76).

W badanym okresie indeks G-L w odniesieniu do handlu owocami jadalnymi (niski poziom agregacji – podsegment 0.5.7) w Ekwadorze cechował się stosunkowo niskim poziomem. Wartość współczynnika oscylowała w granicach 4,96%-11,50% (zob. rys. 5). Tym samym w przypadku badanego podsegmentu wymiana nie przejawiała charakteru wymiany wewnątrzgałęziowej, a raczej specjalizacji międzygałęziowej. Specjalizacja wewnątrzgałęziowa umożliwia kompleksowy rozwój gospodarki w przeciwieństwie do

międzygałęziowej, która prowadzi do znacznego uzależnienia od zagranicy (Talar, 2012, s. 201). Ponadto wymiana wewnątrzgałęziowa w handlu owocami jadalnymi zmalała z 9,08% w 2008 r. do 6,97% w 2018 r.



Rysunek 5. Indeks specjalizacji G-L (w %) w handlu owocami jadalnymi i produktami rolno-spożywczymi w Ekwadorze w latach 2008-2018

Źródło: opracowanie własne

Wartości indeksu G-L dla handlu produktami rolno-spożywczymi (wyższy poziom agregacji – segmenty 0,1,4 SITC) w Ekwadorze były zdecydowanie wyższe i kształtowały się w granicach 32,91% - 52,80%. Należy podkreślić, że w badanym okresie nastąpił spadek intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej z 52,80% do 37,60% (spadek o 15,20 p.p.). Począwszy od 2016 r. indeks specjalizacji cechuje się tendencją wzrostową zarówno w przypadku handlu owocami jadalnymi, jak i artykułami rolno-spożywczymi. Za główne przyczyny rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego uważa się postępujące procesy różnicowania się dóbr finalnych i dywersyfikacji popytu, podobieństwo gustów konsumentów, podobieństwo cen czynników produkcji, brak przeszkód w handlu międzynarodowym, geograficzne rozprzestrzenianie się produktów i procesów technologicznych, duże rozmiary rynku wewnętrznego (Molendowski, 2006, s. 75).

Podsumowanie

Ekwadorski handel zagraniczny owocami jadalnymi w latach 2008-2018 zdecydowanie się zdynamizował. Zarówno w przypadku eksportu i importu omawianej grupy produktów handlowych nastąpił wzrost wartości. Owoce i orzechy, świeże i suszone (z wyłączeniem olejów orzechowych) odnotowały wzrost udziału w podsegmentcie „warzywa i owoce”

odpowiednio o 4,58 p.p. (eksport) i 12,71 p.p. (import). W przypadku importu owoców jadalnych nastąpił także wzrost udziału w imporcie produktów rolno-spożywczych o 0,46 p.p., z kolei udział eksportu zmalał o 2,47 p.p.

Na podstawie dokonanej dekompozycji eksportu i importu owoców jadalnych można stwierdzić, że sprzedaż omawianych produktów handlowych w latach 2008-2018 opierała się głównie na: świeżych i suszonych bananach. W ujęciu indeksowym stanowiły one około 96% eksportowanych produktów omawianego podsegmentu na rynki zewnętrzne. Z kolei w imporcie produktów rolno-spożywczych owoce jadalne nie odgrywały aż tak istotnej roli. W głównej mierze były to takie produkty jak: orzechy, świeże i suszone (z wyłączeniem przeznaczonych na olej), świeże gruszki i pigwy, owoce pestkowe, z permanentnie utrzymującą się wartością oscylującą w granicach 0,010 mld USD. Handel wewnątrzgałęziowy owocami jadalnymi oraz produktami rolno-spożywczymi ogółem w analizowanym wieloleciu w zasadzie się nie rozwinął. Gwałtowne zmniejszenie intensywności wymiany dwukierunkowej w przypadku całego sektora w 2009 r. oraz tendencja spadkowa w kolejnych latach mogła zostać podyktowana trwającym wówczas globalnym kryzysem ekonomiczno-finansowym.

Głównymi partnerami w eksporcie owoców jadalnych Ekwadoru były Rosja i USA. Zachodzące zmiany świadczą jednak o zdobywaniu przez Ekwador nowych rynków zbytu i wzroście znaczenia pozostałych partnerów handlowych. Współcześnie upowszechnienie się konsumpcyjnego modelu życia, naśladownictwo, standaryzacja wzorców popytowych pozwala na prawie nieograniczoną możliwość ekspansji handlowej na niejednokrotnie bardzo oddalonych od siebie rynkach towarowych (Dzun, 2013, s. 84). Stosunkowo mniejsze zmiany nastąpiły w strukturze geograficznej importu owoców jadalnych. Omawiane produkty handlowe kupowane były głównie z pobliskiego Chile (podobnie jak Ekwador kraj subregionu andyjskiego).

Ze względu na rozmiary, produkcja owoców jadalnych (w szczególności bananów) w Ekwadorze nie pozostaje bez wpływu na środowisko naturalne tego kraju. Jak wskazuje Michalczyk rolnictwo oddziałuje w sposób dwoisty na środowisko naturalne. Z jednej strony, współtworzy ono przyrodę, a z drugiej niekontrolowana lub niewłaściwa aktywność producentów rolnych niszczy je, wywołując także negatywne skutki pozaprzrodnicze (Michalczyk, 2017, s. 6). Dlatego dopełnieniem opracowania byłaby analiza dotycząca organicznej produkcji owoców jadalnych w Ekwadorze. W dalszej kolejności zasadne wydaje się podjęcie próby oceny potencjału eksportowego Ekwadoru w handlu zagranicznym sektora rolno-spożywczego (w szczególności owoców jadalnych). A więc ustalenie produktów

o największym potencjalnym eksporcie Ekwadoru do wiodących partnerów handlowych. Jak również krajów, których udział w strukturze geograficznej ekwadorskiego eksportu w badanym okresie uległ powiększeniu.

Bibliografia

Carrión D. i Herrera S. (2012), *Ecuador rural del siglo XXI*, Instituto de Estudios Ecuatorianos, Quito.

CEPAL (2019), *SIGCI – Sistema Gráfico de Comercio Internacional*, dostępny na: <https://sgo-win12-we-e1.cepal.org/dcii/sigci/sigci.html> (10.12.2019).

Dzun A. (2013), Globalizacja a współczesny handel międzynarodowy, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 139, 83-92.

FAO (2017), *Food Outlook Biannual Report on Global Food Markets*, dostępny na: <http://www.fao.org/3/a-I8080e.pdf> (10.12.2019).

FAO (2020), *Ecuador en una mirada*, dostępny na: <http://www.fao.org/ecuador/fao-en-ecuador/ecuador-en-una-mirada/es/> (10.01.2020).

Grubel H.G. i Lloyd P.J. (1971), The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade, *The Economic Record*, 47(4), 494-517.

INEC (2019), *Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua 2018*, dostępny na: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac-2018/Boletin%20tecnico.pdf (10.12.2019).

INEC (2020), *Población y demografía*, dostępny na: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/> (10.01.2020).

Jaszczyński M. (2016), Znaczenie handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym, *Zeszyty Naukowe PTE w Płocku. Nauki Ekonomiczne*, 23.

Leiva Ponce J. (2005), *Comercio exterior: alternativas para Ecuador*, Abya-Yala, Quito.

Michalczyk J. (2017), Znaczenie lokalnej żywności oraz krótkich łańcuchów dostaw w kształtowaniu zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Unii Europejskiej, *Ekonomia Międzynarodowa*, 17, 5-20.

Molendowski E. (2006), Handel wewnątrzgałęziowy krajów CEFTA z państwami Unii Europejskiej, *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, 208(5-6), 75-92.

Pollok T. i Szopa B. (2017), *Ekonomia Globalna. Wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.

Rynarzewski T. (2013), Refleksje o dylematach wpływu handlu zagranicznego na rozwój gospodarczy krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie, *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 1.

Salamaga M. (2017), Ocena podobieństwa struktury towarowej handlu zagranicznego w krajach Unii Europejskiej, *Wiadomości statystyczne. The Polish Statistician*, 11.

Salecka E. (2019), Specjalne Strefy Ekonomiczne w Polsce – polityka wolnego handlu, a protekcjonizm, *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 6(11), 69-79.

Talar S. (2012), Wewnątrzgałęziowa wymiana handlowa Polski w warunkach integracji, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 123.

UNCTAD (2020), *UNCTADSTAT, Data Center*, dostępny na: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (15.07.2020).

UNEP (2002), *Integrated Assessment of Trade Liberalization and Trade-Related Policies, UNEP Country Projects – Round II A Synthesis Report*, dostępny na: https://unep.ch/etu/publications/Synth_Ecuador.PDF (10.12.2019).

United Nations (2019), *World Economic Situation Prospects*, dostępny na: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/WESP2019_BOOK-ANNEX-en.pdf (10.12.2019).

Vallejo M.C. (2006), *La estructura biofisica de la economia ecuatoriana*, Abya-Yala, Quito.

Vélez-Proano C.X. (2010), *Aproximación a la dinámica espacial de la frontera agrícola en el Ecuador*, dostępny na: <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/10267/TESIS-%20PUCE-%20V%c3%a9lez%20Proa%c3%b1o%20Carla.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (10.12.2019).

Vitali S. (2016), Agroindustria y precarización laboral en el sector bananero de Los Rios, Ecuador, *Revista Economia*, 68(107), 153-170.

World Bank (2020), *Employment in agriculture (% of total employment)*, dostępny na: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.AGR.EMPL.ZS?locations=EC> (10.01.2020).

Zajdel M. (2016), Przemiany trójsektorowej struktury zatrudnienia w polskiej gospodarce jako miernik rozwoju (wybrane aspekty), *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 3(4), 312-322.

Zielińska-Głębocka A. (2012), *Współczesna gospodarka światowa. Przemiany, innowacje, kryzysy, rozwiązania regionalne*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Weronika Muszyńska

ORCID: 0000-0001-8388-6342

email: wm83763@doktorant.sgh.waw.pl

Szkoła Doktorska

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2020.182>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Cytowanie: Muszyńska, W. (2020). Stosunek przedstawicieli Pokolenia Y wobec praktyk budowania marki pracodawcy. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7(13), 108-122, DOI: 10.26366/PTE.ZG.2020.182.

Stosunek przedstawicieli Pokolenia Y wobec praktyk budowania marki pracodawcy²⁰

Abstrakt

Pracodawcy zauważając, że obecnie coraz trudniej jest pozyskać utalentowanego i lojalnego pracownika z Pokolenia Y, podejmują działania ukierunkowane na zbudowanie atrakcyjnej marki, która stanie się ich wizytówką. Chociaż termin „marka pracodawcy” nie został precyzyjnie zdefiniowany w polskiej literaturze naukowej, to w ciągu ostatnich lat znacząco zyskał na znaczeniu, co stanowi uzasadnienie podjęcia tego tematu. Praca ma charakter teoretyczno-empiryczny, a jej struktura zawiera wstęp, trzy rozdziały teoretyczne, prezentację wyników badań oraz zakończenie. Jej głównym celem było zbadanie stosunku przedstawicieli Pokolenia Y wobec praktyk w zakresie budowania marki pracodawcy. Do celów szczegółowych należało określenie wpływu posiadanego przez nich wykształcenia i doświadczenia zawodowego na chęć włączania się w inicjatywę z zakresu *employer branding*, a także wskazanie jakie zdaniem Milenialsów są najskuteczniejsze sposoby budowania marki pracodawcy, w które sami chcieliby się włączyć. Dla realizacji celu pracy posłużono się metodą studiów literatury przedmiotu i innych źródeł wtórnych oraz badaniami ilościowymi z zastosowaniem kwestionariusza ankiety. Wyniki badań potwierdziły wykonanie celów pracy. Respondenci posiadający rozległe doświadczenie zawodowe wyrażają chęć włączenia się w proces budowania marki pracodawcy w ograniczonym zakresie (m.in. poprzez organizację dni otwartych), z kolei posiadane przez nich wykształcenie nie stanowi zmiennej wpływającej na ich udział w inicjatywach *employer brandingowych*. W zakończeniu pracy sformułowano wnioski i ograniczenia zastosowanej metody badawczej.

Słowa kluczowe: Pokolenie Y; marka pracodawcy; rynek pracy; wykształcenie; doświadczenie zawodowe

Attitude of Generation Y representatives towards employer branding practices

Abstract

Employers, noticing that today it is more and more difficult to find a talented and loyal employee from the Y Generation, take steps to build an attractive brand that will become their showcase. The term "employer's brand" has not been precisely defined in Polish scientific literature, but it has significantly gained in importance in recent years, which justifies taking up

²⁰ Artykuł opracowano z wykorzystaniem części badań empirycznych zawartych w pracy magisterskiej W. Muszyńskiej, pt. „Stosunek przedstawicieli Pokolenia Y do marki osobistej i marki pracodawcy” wykonane pod kierunkiem dr hab. Marzeny Fryczyńskiej, prof. SGH.

this topic. The work is theoretical and empirical, and consists of an introduction, three theoretical chapters, a presentation of research results and a conclusion. Its main goal was to indicate the attitude of the representatives of Generation Y towards employer branding practices. The specific objectives included determining the impact of education and professional experience on the willingness to join the initiatives in the field of employer branding as well as an indication of what in the opinion of Millennials are the most effective ways of building the employer's brand, in which they would like to join. To achieve the aim of the work, the method of studies of the literature on the subject and other secondary sources was used, as well as quantitative research with the use of a questionnaire. The test results confirmed the fulfillment of the objectives of the study. Respondents with even extensive professional experience express their willingness to participate in the process of building the employer's brand to a limited extent (e.g. by organizing open days), while their education is not a variable affecting their participation in employer branding initiatives. At the end of the work, conclusions and limitations of the applied research method were formulated.

Keywords: Generation Y; employer brand; labor market; education; professional experience

JEL: M1, M12.

Wstęp

We współczesnej organizacji pracują przedstawiciele przynajmniej kilku pokoleń, którzy wyznają różne wartości, sygnalizują odmienne potrzeby, a także formułują indywidualne oczekiwania wobec pracodawców. W pracy szczególną uwagę zwrócono na przedstawicieli Pokolenia Y, którzy w przeciwieństwie do poprzednich pokoleń, zostali wychowani w atmosferze równości i otaczających zewsząd nowoczesnych technologii (Van den Bergh i Behrer 2012, s. 23). To pokolenie powoli zaczyna dominować na rynku pracy, a jego członkowie zgłaszają konkretne postulaty i wymagania, które powinni ich zdaniem spełniać pracodawcy. W odpowiedzi na obserwowane zmiany na rynku pracy, zatrudniający coraz częściej podejmują działania ukierunkowane na zbudowanie spójnej, atrakcyjnej i trwałej marki, która nie tylko stanie się ich wizytówką, ale również umożliwi pozyskanie zaangażowanych i lojalnych pracowników. Pomimo iż pojęcie marki pracodawcy nie zostało precyzyjnie zdefiniowane w literaturze naukowej, w szczególności polskiej, w ciągu ostatnich lat znacząco zyskuje ono na znaczeniu. Wzrost zainteresowania tematyką budowania marki pracodawcy potwierdza liczba publikacji na ten temat. Do 2010 roku ich liczbę szacowano na około 490 artykułów, z kolei w latach 2011-2018 ukazało się ponad 1800 publikacji dotyczących tego zagadnienia. Ponadto wskazuje się, że specjaliści w obszarze budowania marki pracodawcy należą do grupy tzw. zawodów przyszłości (Matuszewska 2019, s. 10).

Głównym celem badania było wskazanie jaki stosunek wobec budowania marki pracodawcy wykazują przedstawiciele Pokolenia Y. Do celów szczegółowych badania należało określenie wpływu posiadanego wykształcenia i doświadczenia zawodowego

na skłonność do włączania się w inicjatywy z zakresu *employer branding*, a także wskazanie jakie zdaniem przedstawicieli Pokolenia Y są najskuteczniejsze sposoby budowania marki pracodawcy, w które sami chcieliby się włączyć.

Na podstawie literaturowych źródeł wtórnych przyjęto następujące hipotezy badawcze:

H1: Nie jest tak, że im większe doświadczenie zawodowe posiadają przedstawiciele Pokolenia Y, tym chętniej włączają się w inicjatywy w zakresie budowania marki pracodawcy.

H2: Nie jest tak, że im wyższe wykształcenie posiadają przedstawiciele Pokolenia Y, tym chętniej włączają się w inicjatywy w zakresie budowania marki pracodawcy.

H3: Przedstawiciele Pokolenia Y chcieliby włączać się tylko w te inicjatywy z zakresu budowania marki pracodawcy, które sami uznają za najskuteczniejsze działania *employer brandingowe*.

Praca zawiera, oprócz wstępu, część teoretyczną (trzy rozdziały) i metodyczną oraz zakończenie. Dla realizacji celu pracy posłużono się metodą studiów literatury przedmiotu i innych źródeł wtórnych, a następnie przeprowadzono badania ilościowe mające na celu testowanie hipotez i sformułowanie wniosków.

Charakterystyka Pokolenia Y

Michael McQueen stwierdził, że „gdy generacja X przeszła przez wiek dojrzewania i ukończyła dwadzieścia lat, dla całego społeczeństwa stało się jasne, że coś poszło nie tak” (2016, s. 45). Efektem okazał się znaczący wzrost liczby samobójstw czy ludzi chorych na depresję. W tym samym czasie (McQueen wskazuje tutaj lata 80. XX w.) rozpoczęła się „dekada dziecka”, w której zmianie uległy poglądy na temat roli i miejsca najmłodszych w społeczeństwie. Wtedy też na świat przyszło Pokolenie Y - dzieci, które należy cenić i chronić. Na potrzeby niniejszej pracy przyjęto, że pokolenie Milenialsów stanowią osoby, które urodziły się w latach 1984-1998.

W literaturze przedmiotu wskazuje się, że przedstawiciele Pokolenia Y różnią się od wcześniejszych generacji przede wszystkim spojrzeniem na świat, postrzegania samego siebie, a także sposobem organizowania własnej pracy. Dorastanie w okresie szybkiego rozwoju nowoczesnych technologii i związane z tym rosnące tempo życia bez wątpienia wywierają ogromny wpływ na wartości, którymi kierują się oraz na oczekiwania, jakie sygnalizują wobec otaczającej ich rzeczywistości (Albrychiewicz-Słocińska i Robak 2017, s. 152).

Przedstawiciele Pokolenia Y cechuje przede wszystkim ambicja, kreatywność, innowacyjność oraz potrzeba stałego kontaktu ze światem zewnętrznym. W przeciwieństwie do reprezentantów wcześniejszych pokoleń, ponad sukces zawodowy stawiają życie prywatne i realizację posiadanych pasji. Charakteryzuje ich silne poczucie własnej wartości, z czego wynika późniejsza niechęć do nadmiernego poświęcania się pracy oraz brak przywiązania do konkretnej firmy. Ich zdaniem zarobki powinny pozwalać nie tylko na zaspokajanie podstawowych potrzeb, ale również różnego rodzaju przyjemności. Ponadto przedstawiciele Pokolenia Y twierdzą, że znajomość języków obcych i ukończone studia uprawniają ich do stawiania wymagań wobec pracodawców (Baran i Kłos 2014, s. 924-925).

Wśród potrzeb sygnalizowanych przez przedstawicieli Pokolenia Y na rynku pracy można wymienić nieustanne otrzymywanie informacji zwrotnych wskazujących na te czynności, które należy poprawić lub zmodyfikować oraz te, które są wykonywane w sposób prawidłowy. Wyrażają również zainteresowanie zespołowym omawianiem zgłaszanych pomysłów i aktywnym udziałem w dyskusjach (Lebowitz 2016, b.d.). Przedstawiciele Pokolenia Y odczuwają silną potrzebę udziału w programach mentoringowych oraz wewnętrznych i zewnętrznych szkoleniach. Elastyczny czas pracy i projektowa struktura to kolejne z potrzeb wielokrotnie wskazywanych przez młodych ludzi. Co więcej, oczekują oni nie tyle spełnienia ich potrzeb finansowych, co docenienia i systemu motywacji zgodnego z ich preferencjami (Zygiert 2016, b.d.).

Pojęcie marki pracodawcy i proces jej budowania

Pomimo uznania marki pracodawcy jako bardzo ważnego pojęcia dla charakterystyki współczesnego rynku pracy, jego definicje i model nie są jednoznaczne i dokładnie scharakteryzowane przez badaczy zagadnienia (Kantowicz-Gdańska 2009, s. 56). Należy wspomnieć, że w opracowaniach obcojęzycznych funkcjonuje termin *employer branding*, który nie posiada polskiego odpowiednika. Najczęściej jednak bywa tłumaczony jako marka lub wizerunek pracodawcy. Takie znaczenie przyjęto również na potrzeby pracy.

Na podstawie istniejącej literatury można dowieść, że marka pracodawcy ma te same podstawy teoretyczne co marka korporacyjna czy konsumencka. Jednak w przeciwieństwie do dwóch pozostałych pojęć, dla marki pracodawcy najważniejszą grupą docelową są obecni i potencjalni pracownicy firmy (Moroko i Uncles 2008, s. 161). Wskazuje się, że jest to pojęcie z zakresu zarządzania dotyczące szeregu działań wchodzących w skład ogólnej

polityki organizacji, a w szczególności - w zarządzanie zasobami ludzkimi (Cewińska, Striker i Wojtaszczyk 2009, s. 43).

Jedną z pierwszych prób zdefiniowania pojęcia „marka pracodawcy” podjęli w 1996 roku Tim Ambler i Simon Barrow. Ich zdaniem jest to zestaw funkcjonalnych, ekonomicznych oraz psychologicznych korzyści związanych z zatrudnieniem i kojarzonych z firmą (Backhaus i Tikoo 2004, s. 502). Takie rozumienie marki pracodawcy jest spójne z kategoryzacjami koncepcji marki przedstawianymi w literaturze z zakresu zarządzania. Ponadto część obecnie podejmowanych badań w zakresie marki pracodawcy jest utrzymanych właśnie w tym nurcie (Lievens, van Hoyer i Anseel 2004, s. 502).

Nie sposób jednak przywołać wszystkich definicji pojęcia *employer branding*. Na potrzeby pracy przyjęto, że marka pracodawcy jest utożsamiana z grupą korzyści i cech, które charakteryzują danego przełożonego.

Istotą budowania marki pracodawcy jest przyciąganie do organizacji utalentowanych osób oraz zapewnianie, że obecni i potencjalni pracownicy będą identyfikować się z marką czy misją firmy, a w efekcie dostarczą pożądaných wyników (Berniak-Woźny 2015, s. 28). Opracowanie uniwersalnego procesu budowania marki pracodawcy jest niezwykle trudnym zadaniem ze względu na wielowymiarowość i złożoność tego procesu oraz indywidualną specyfikę organizacji. W literaturze spotkać się można ze wskazaniem czterech faz tego procesu.

1. Faza analityczna opiera się na diagnozie obecnego stanu i analizie wizerunku pracodawcy oraz jego spójności. Należy zacząć od identyfikacji tożsamości organizacji, aby następnie wskazać pożądaný wizerunek, a w efekcie ustalić ewentualną lukę wizerunkową.
2. Faza koncepcyjna skupia się na projektowaniu sposobów osiągnięcia pożądanego stanu, czyli ustaleniu celu budowania marki pracodawcy, zdefiniowaniu grup docelowych i narzędzi komunikacji z otoczeniem.
3. Faza realizacji wiąże się z rozpoczęciem działań mających na celu zbudowanie pożądanego wizerunku.
4. Faza kontrolna, której celem jest ocena prawidłowości przebiegu podejmowanych działań oraz bieżące monitorowanie i porównywanie osiągniętych efektów w stosunku do zamierzonych celów.

Faza ta stanowi zakończenie jednego pełnego cyklu budowania wizerunku pracodawcy i jednocześnie jest podstawą do rozpoczęcia następnego. Należy pamiętać, że powinien być to

proces ciągły, złożony z cyklicznie powtarzających się w czasie sekwencji (Oczkowska 2015, s. 186-190).

Skuteczne budowanie marki pracodawcy wiąże się z koniecznością zmiany myślenia na temat działań podejmowanych w sferze personalnej. Nie powinny być one postrzegane w kontekście ponoszonych kosztów, lecz jako inwestycja przynosząca określoną stopę zwrotu w przyszłości (Cewińska, Striker i Wojtaszczyk 2009, s. 44).

Budowana we właściwy sposób marka pracodawcy przynosi wymierne korzyści nie tylko dla niego samego, ale przede wszystkim dla całej organizacji. Wśród nich wymienić należy przede wszystkim możliwość pozyskania utalentowanych pracowników (szczególnie z Pokolenia Y) oraz kształtowanie i zwiększanie poziomu zaangażowania już zatrudnionych. Ponadto efektem budowania przyjaznej i wartościowej marki pracodawcy jest zwiększenie lojalności i przywiązania pracowników do konkretnego pracodawcy (Knap-Stefaniuk 2015, s. 112-113). Należy również pamiętać, że budowanie marki pracodawcy to proces, w którym organizacja za pomocą różnych narzędzi i technik wpływa na potencjalnych kandydatów i pracowników, a to sprawia, że dzięki niemu jest ona postrzegana jako atrakcyjne miejsce pracy (Bartkowiak i Szłapińska 2014, s. 35).

Jak wskazano, właściwie zbudowana marka pracodawcy przynosi wiele korzyści, ale także wiąże się z koniecznością dbałości o nią w sposób ciągły i systematyczny. Sukces współczesnej organizacji w dużym stopniu jest powiązany z takimi elementami jak zaangażowanie, zadowolenie i satysfakcja jej pracowników. Z kolei te czynniki są wynikiem m.in. możliwości samorealizacji w strukturach przyjaznej kultury organizacyjnej i efektywnego przywództwa pracodawcy wykazującego się właściwie zbudowaną marką (Raczyńska i Stachowska 2012, s. 69).

Rola marki pracodawcy w świadomości przedstawicieli Pokolenia Y

Budowanie marki pracodawcy jest rozumiane jako wszelkie działania podejmowane przez firmę zmierzające do wykreowania wizerunku pracodawcy z wyboru. Ta idea opiera się na założeniu, że firma utożsamiana z pracodawcą traktowana jest jak produkt, który należy sprzedać (Albrychiewicz-Słocińska i Robak 2017, s. 150). Natomiast pracownika z Pokolenia Y należy traktować jak klienta, któremu chce się coś zaoferować poprzez zaspokojenie jego potrzeb (Kaczkowska-Serafińska i Michalska 2015, s. 100).

Joeri van den Bergh i Mattias Behrer zbudowali model CRUSH (z ang. *coolness, realness, uniqueness, self-identification with the brand, happiness*) przedstawiający pięć

wskazówek, jak dotrzeć do przedstawicieli Pokolenia Y i stworzyć wizerunek pracodawcy, z którego wartościami będą się identyfikowali i dla którego będą chcieli pracować. Silną marką pracodawcy w opinii młodych ludzi powinna cechować:

1. atrakcyjność - jej wyznacznikami są np. otwartość na innowacje, spontaniczność w działaniu i kreatywność. W praktyce oznacza to, że obecność marki na portalach takich jak Facebook czy LinkedIn to konieczność w dzisiejszych czasach. Jednak działalność prowadzona z wykorzystaniem innych kanałów informacyjno-komunikacyjnych powinna być dopasowana do grupy docelowej konkretnej marki. Ponadto aby marka była częścią świata młodych ludzi musi komunikować się ich językiem i reprezentować te same wartości co oni;
2. unikalność - przedstawiciele Pokolenia Y utożsamiają ją z takimi wartościami jak wiarygodność, otwartość czy uczciwość. Młode pokolenie wykorzystując sieci społeczne w łatwy sposób może zweryfikować wizerunek pracodawcy;
3. oryginalność - dla Pokolenia Y praca w konkretnej firmie umożliwia zademonstrowanie przynależności do danej grupy społecznej czy określenie własnej tożsamości. Zatem pracodawca budując swoją markę powinien nadać jej unikatowy styl oraz pamiętać, że prezentowana oryginalność musi być spontaniczna i jednocześnie prawdziwa;
4. identyfikacja klienta z daną marką - marka postrzegana przez Pokolenie Y jako idealna, łączy ze sobą ludzi o podobnych pasjach i zainteresowaniach (Armatys, b.d.). Ponadto odzwierciedla zróżnicowany styl życia i szybciej odpowiada na potrzeby klientów (Van den Bergh i Behrer 2012, s. 57);
5. zadowolenie - przedstawiciele Pokolenia Y oczekują od pracodawcy wsparcia w rozwoju czy możliwości realizacji różnorodnych projektów. Warto, aby w ramach budowania marki najpierw zrozumieć oczekiwania swoich pracowników, a później postawić na niestandardowe rozwiązania gwarantujące satysfakcję z pracy i lojalność wobec marki (Armatys, b.d.).

Jeśli każdy z elementów modelu CRUSH osiągnie odpowiednio wysoki poziom, ogólny wizerunek marki znacząco się poprawi oraz zyska ona na popularności. To z kolei będzie miało bezpośredni wpływ na jej siłę a w efekcie - zagwarantuje pracodawcy silną pozycję na rynku (Van den Bergh i Behrer 2012, s. 59).

Należy pamiętać, że Pokolenie Y stanowią w większości osoby znajdujące się na początkowym etapie kariery zawodowej, które przy wyborze pracodawcy bardzo często kierują się opinią na temat firmy zaczerpniętą ze źródeł internetowych. W tym celu

wykorzystują zarówno mniej formalne profile pracodawcy (np. na portalu Facebook), jak i te bardziej ustrukturalizowane (np. na portalu GoldenLine). Pracodawca z wykorzystaniem ich potencjału powinien kreować swój wizerunek jednocześnie pamiętając o jego spójności i autentyczności. Skuteczną metodą pozyskiwania zainteresowania utalentowanych pracowników z Pokolenia Y są coraz popularniejsze dynamiczne formy komunikacji takie jak film rekrutacyjny lub narzędzia wymagające interakcji np. gry biznesowe czy *webinary* (Markapracodawcy, b.d.). Marka pracodawcy może trwale zapisać się w świadomości Pokolenia Y także dzięki wprowadzeniu programów ambasadorskich, zaoferowaniu szkoleń i dni otwartych dla osób z zewnątrz organizacji czy kreatywnemu prowadzeniu profili firmowych w mediach społecznościowych (Albrychiewicz-Słocińska i Robak 2017, s. 149).

Badania własne w zakresie stosunku przedstawicieli Pokolenia Y względem marki osobistej i marki pracodawcy

Metodyka przeprowadzonego badania

Budowanie marki pracodawcy jest rozumiane jako wszelkie działania podejmowane przez firmę zmierzające do wykreowania wizerunku pracodawcy z wyboru. Ta idea opiera się na założeniu, że firma utożsamiana z pracodawcą traktowana jest jak produkt, który należy sprzedawać (Albrychiewicz-Słocińska i Robak 2017, s. 150). Natomiast pracownika z Pokolenia Y należy traktować jak klienta, któremu chce się coś zaoferować poprzez zaspokojenie jego potrzeb (Kaczkowska-Serafińska i Michalska 2015, s. 100).

Populacja badawcza była celowa i ograniczona do osób zamieszkujących obszar Polski, które urodziły się w latach 1984-1998. Liczyła ona 150 osób, jednak na skutek przyjętego kryterium daty urodzenia, odrzucono odpowiedzi 4 osób, które go nie spełniły. Zatem pozyskano kompletne dane od 146 osób. Dobór próby do badania był przypadkowy i nielosowy, natomiast wyniki badania nie są reprezentatywne. Kobiety stanowiły 58,2% badanej próby (N=85), z kolei mężczyźni 41,8% (N=61).

Na potrzeby badania empirycznego przyjęto, że jedną ze zmiennych różnicującą stosunek przedstawicieli Pokolenia Y do marki pracodawcy jest wykształcenie. W literaturze przedmiotu wskazuje się, że Milenialsi to osoby chcące pogłębiać swoją wiedzę i ciekawe świata. Odnosząc się do Pokolenia Y na rynku pracy, należy stwierdzić, że są to osoby trudne w zarządzaniu, ale bardzo zainteresowane dalszym rozwojem i zdobywaniem nowych doświadczeń (Mendryk 2013, s. 135). Świetnie posługują się językami obcymi

i nowoczesnymi technologiami, na co bez wątpienia ma wpływ system edukacji oraz wychowanie, które odebrali.

W literaturze przedmiotu nie wskazuje się na istnienie związku między zmienną opisaną jako wykształcenie a stosunkiem przedstawicieli Pokolenia Y do *employer branding* i ich chęcią włączania się w inicjatywy w tym zakresie. Można jednak przyjąć, że szczególnie podczas nauki w szkołach wyższych Milenialsi mają możliwość poznawania dobrych praktyk budowania marki pracodawcy, a także sposobów kreowania jej od strony marketingowej. Nie należy jednak zapominać, że kształcenie jest procesem dobrowolnym, dlatego nie można przyjąć, że im wyższe wykształcenie posiada dana osoba, tym cechuje ją większa chęć udziału w inicjatywach z zakresu budowania marki pracodawcy.

Najliczniejszą grupę badanych (N=62, 42,5%) stanowiły osoby deklarujące posiadanie wykształcenia wyższego niepełnego na potrzeby badania rozumianego jako obecne kształcenie się na studiach licencjackich lub magisterskich, natomiast najmniej liczną grupę reprezentowały osoby posiadające wykształcenie podstawowe - N=1, 0,7%.

Dla celów badania empirycznego jako zmienną różnicującą stosunek przedstawicieli Pokolenia Y wobec marki pracodawcy i inicjatyw w zakresie jej budowania, przyjęto również doświadczenie związane z pracą zawodową. Najwięcej, czyli 54,8% ankietowanych stwierdziło, że obecnie pracuje zawodowo w pełnym wymiarze czasu pracy (N=80). Najmniej licznie reprezentowana była grupa osób, które dotychczas nie pracowało zawodowo (N=12, 8,2%).

W literaturze przedmiotu bardzo trudno jest znaleźć publikacje, w których zbadano związek doświadczenia zawodowego przedstawicieli Pokolenia Y ze stosunkiem wobec marki pracodawcy, a szczególnie chęcią włączania się w inicjatywy z zakresu jej budowania. Jest to temat, który w ostatnich latach znacząco zyskuje na znaczeniu wraz z rosnącą świadomością młodych ludzi w tym zakresie, jednak wciąż nie jest podejmowany przez badaczy.

Na potrzeby niniejszego badania przyjęto, że nie jest tak, że im większe doświadczenie zawodowe posiadają przedstawiciele Pokolenia Y, tym wykazują oni silniejszą skłonność do włączania się w inicjatywy w zakresie budowania marki pracodawcy.

Tabela 1. Rozkład wykształcenia i doświadczenia związanego z pracą zawodową w badanej próbie

wykształcenie	liczba	%	doświadczenie związane z pracą zawodową	liczba	%
podstawowe	1	0,7	dotychczas nie pracowałem/am zawodowo	12	8,2
zawodowe	20	13,7	obecnie pracuję w niepełnym wymiarze czasu pracy	27	18,5
średnie	11	7,5	obecnie pracuję zawodowo w pełnym wymiarze czasu pracy	80	54,8
wyższe niepełne (w trakcie studiów licencjackich/magisterskich)	62	42,5			
wyższe (tytuł magistra)	41	28,1	obecnie nie pracuję zawodowo, ale w przyszłości zamierzam	27	18,5
Wyższe (w trakcie studiów doktoranckich/podyplomowych)	6	4,1			
wyższe (tytuł doktora lub wyższy)	5	3,4	nie zamierzam pracować zawodowo w przyszłości	0	0
ogółem	146	100,0	Ogółem	146	100,0

Opracowanie własne na podstawie badania własnego

Wyniki przeprowadzonego badania

Aby zbadać związki zachodzące pomiędzy wybranymi zmiennymi wykorzystano współczynnik korelacji Pearsona²¹. Umiarkowana korelacja dodatnia wystąpiła między zmienną opisaną jako doświadczenie zawodowe a pytaniem, w którym badano wyrażaną przez przedstawicieli Pokolenia Y chęć włączenia się w budowanie marki pracodawcy poprzez organizację dni otwartych w organizacji oraz pytaniem, w którym monitorowano deklarowaną przez Milenialsów chęć udziału w procesie budowania marki pracodawcy poprzez udostępnianie treści publikowanych na profilach firmowych w mediach społecznościowych (odpowiednio $r_p=0,48$ i $r_p=0,41$). W tym zakresie wskazano na istotność zależności między zmiennymi opisanymi jako doświadczenie związane z pracą zawodową

²¹ Interpretacja wielkości współczynnika korelacji Pearsona:

poniżej 0,2 - korelacja słaba (praktycznie brak związku)_{SEP}

0,2 - 0,4 - korelacja niska (zależność wyraźna)_{SEP}

0,4 - 0,6 - korelacja umiarkowana (zależność istotna)

0,6 - 0,8 - korelacja wysoka (zależność znaczna)_{SEP}

0,8 - 0,9 - korelacja bardzo wysoka (zależność bardzo duża)

0,9 - 1,0 - zależność praktycznie pełna

i stosunek do udziału w inicjatywach podejmowanych przez pracodawcę w ramach budowania jego wizerunku. W pozostałych przypadkach stwierdzono słabe korelacje ujemne.

W przypadku wykształcenia będącego zmienną przyjętą dla celów badania, pomiędzy nią a stosunkiem respondentów do udziału w inicjatywach podejmowanych przez pracodawcę w ramach budowania swojego wizerunku zachodzi wyłącznie słaba korelacja ujemna.

Do celów badawczych należy wskazać także ustalenie czy istnieje związek pomiędzy opiniami wyrażanymi przez przedstawicieli Pokolenia Y dotyczącymi najskuteczniejszych sposobów budowania marki pracodawcy a inicjatywami w tym zakresie, w które sami chcieliby się włączyć.

Po zagregowaniu odpowiedzi okazało się, że 69,2% ankietowanych jest zdania, że najskuteczniejszym sposobem budowania wizerunku dobrego pracodawcy jest prowadzenie w sposób rzetelny strony internetowej firmy i profili społecznościowych, 59,6% że organizacja dni otwartych/szkoleń/warsztatów i zapoznavanie ludzi z kulturą pracy w organizacji, natomiast 29,5%, że wsparcie akcji charytatywnych i podjęcie wolontariatu pracowniczego. Z kolei 56,2% respondentów chętnie włączyłoby się w proces budowania marki pracodawcy udostępniając treści publikowane na profilach firmowych w mediach społecznościowych, 54,8% organizując dni otwarte w organizacji, natomiast 38,7% biorąc udział w wolontariacie pracowniczym. Co ciekawe, zdaniem jedynie 26,6% respondentów najskuteczniejszym sposobem budowania marki pracodawcy jest udział w konferencjach i spotkaniach branżowych, natomiast podobna liczba badanych - 30,1%, chętnie włączyłoby się w ten proces poprzez udział w wydarzeniach/konkursach/zawodach jako reprezentant organizacji.

Zatem przedstawiciele Pokolenia Y wskazują wiele inicjatyw, których podjęcie, ich zdaniem, może pomóc pracodawcy budować swoją markę, jednak mniej chętnie sami włączaliby się w takie działania. Wyjątek stanowi tutaj wolontariat pracowniczy - w tym przypadku Millenialsi chętniej sami braliby w nim udział, jednak nie uważają, że stanowi on bardzo skuteczny sposób budowania marki pracodawcy.

Aby zbadać związki zachodzące pomiędzy wybranymi zmiennymi ponownie wykorzystano współczynnik korelacji Pearsona.

Tabela 2. Korelacje między sposobami budowania marki pracodawcy a chęcią włączenia się w inicjatywy w zakresie budowania marki pracodawcy wśród przedstawicieli Pokolenia Y

pytania w kwestionariuszu ankiety	zmienne wskazane w badaniu	pytania w kwestionariuszu ankiety	zmienne wskazane w badaniu	wartość wskaźnika korelacji Pearsona dla uśrednionych wartości
1.1.	rzetelne prowadzenie strony internetowej i mediów społecznościowych	2.1.	udostępnianie treści publikowanych na profilach firmowych w mediach społecznościowych	0,74
1.2.	organizacja dni otwartych/szkoleń/warsztatów	2.2.	udział w organizacji dni otwartych w organizacji	0,68
		2.3.	udział w organizacji szkoleń i warsztatów	0,58
1.3.	udział w akcjach charytatywnych i wolontariacie pracowniczym	2.4.	udział w wolontariacie pracowniczym	0,64
1.4.	udział w konferencjach i spotkaniach branżowych	2.5.	reprezentacja firmy podczas wydarzeń branżowych	0,56
		2.6.	udział w wydarzeniach/konkursach/zawodach jako reprezentant organizacji	0,82

Opracowanie własne na podstawie badania własnego

W wyniku przeprowadzonej analizy należy stwierdzić, że między pytaniami 1.1. i 2.1. odnoszącymi się do kwestii budowania marki pracodawcy z wykorzystaniem mediów społecznościowych i strony internetowej, zachodzi wysoka korelacja dodatnia wskazująca na istnienie znacznych zależności w badanych obszarach ($r_p=0,74$). Niewiele mniejsze skorelowanie zachodzi między sposobem budowania marki pracodawcy w formie organizacji dni otwartych, szkoleń lub warsztatów a chęcią włączenia się przedstawicieli Pokolenia Y w organizację dni otwartych w organizacji ($r_p=0,68$) oraz między budowaniem marki pracodawcy poprzez udział w akcjach charytatywnych i wolontariacie pracowniczym a chęcią udziału w wolontariacie wyrażaną przez badanych Milenialsów ($r_p=0,58$).

Na uwagę zasługuje fakt, iż między odpowiedziami na pytania 1.4. i 2.6., w których analizowano czy zdaniem przedstawicieli Pokolenia Y skutecznym sposobem budowania wizerunku dobrego pracodawcy jest udział w konferencjach i spotkaniach branżowych oraz jaki stosunek wyrażają oni wobec włączenia się w proces budowania marki pracodawcy poprzez udział w wydarzeniach, zawodach czy konkursach jako reprezentanci organizacji, zachodzi bardzo wysoka korelacja wskazująca na istnienie silnej zależności między badanymi

zmiennymi ($r_p=0,82$). Zatem im bardziej przedstawiciele Pokolenia Y są zdania, że wizerunek pracodawcy najskuteczniej buduje się biorąc udział w konferencjach i spotkaniach branżowych, tym chętniej reprezentowaliby organizację podczas takich wydarzeń.

Podsumowanie

Empiryczne badanie przeprowadzone wśród przedstawicieli Pokolenia Y, umożliwiło realizację celu pracy i dostarczyło interesujących wniosków. Chociaż respondenci wyrazili ogólnie pozytywny stosunek wobec inicjatyw z zakresu *employer branding* to jednak chcieliby oni uczestniczyć przede wszystkim w działaniach uznanych przez nich za najskuteczniejsze w tym zakresie (H3). Należy również zauważyć, że chociaż w badanej populacji ponad połowa przedstawicieli Pokolenia Y pracuje zawodowo w pełnym wymiarze czasu, to wyrażają oni chęć włączenia się w proces budowania marki pracodawcy wyłącznie w zakresie organizacji dni otwartych w organizacji oraz udostępniania treści publikowanych na profilach firmowych w mediach społecznościowych. Natomiast posiadane przez nich wykształcenie nie jest zmienną w jakikolwiek sposób wpływającą na chęć włączenia się w inicjatywy z zakresu *employer branding*.

Zgodnie ze wspomnianym modelem CRUSH zawierającym konkretne wskazówki jak dotrzeć do przedstawicieli Pokolenia Y i stworzyć wizerunek atrakcyjnego pracodawcy, silną markę pracodawcy cechuje atrakcyjność rozumiana jako innowacyjność i spontaniczność w działaniu, unikalność - czyli autentyczność i uczciwość, oryginalność związana z identyfikacją klienta z daną marką i zadowolenie, pod którym kryje się wsparcie rozwoju Milenialsów.

Odwołując się do badań empirycznych należy stwierdzić, że atrakcyjność silnej marki pracodawcy z modelu uwidacznia się w innowacyjności form aktywności pracodawcy z wykorzystaniem Internetu. Z kolei unikalność oznacza dla przedstawicieli Pokolenia Y rzetelność i autentyczność w prowadzeniu strony internetowej i profili społecznościowych, gdyż sami w łatwy sposób mogą zweryfikować wizerunek kreowany przez pracodawcę. Natomiast organizacja dni otwartych/szkoleń/warsztatów w organizacji powinna wynikać z postrzegania organizacji przez Mileniasów jako takiej, która łączy ze sobą ludzi o podobnych pasjach i zainteresowaniach.

Miernikiem osiągniętych celów postawionych w pracy są przygotowane rekomendacje pozwalające na praktyczną implementację wypracowanych wyników badań. Wśród nich można wymienić m.in. wprowadzenie aktywnej partycypacji pracowników z Pokolenia Y

w zakresie budowania oraz prowadzenia firmowej strony internetowej i kont w mediach społecznościowych.

Z pewnością do słabych stron niniejszego badania należy forma jego przeprowadzenia. W celu zebrania niezbędnych danych do dalszej analizy posłużono się badaniem ustrukturyzowanym przeprowadzonym w oparciu o z góry ustalony, nie podlegający modyfikacjom kwestionariusz. W związku z tym kolejność i sposób zadawania pytań oraz forma prezentacji uzyskanych wyników były jednoznacznie określone. Ponadto w związku z tym, że badanie przeprowadzono na niereprezentatywnej próbie badawczej, prezentacja wyników i rozszerzanie ich na całą populację zostało znacznie ograniczone.

W przypadku prowadzenia dalszej analizy, należałoby wprowadzić formy pomiaru, które całkowicie eliminowałyby możliwość udzielenia wielu odpowiedzi przez jednego respondenta. Warto rozważyć również inną konstrukcję kwestionariusza ankiety np. wprowadzić pytania otwarte, w których respondenci samodzielnie uzupełnialiby odpowiedzi. Należałoby także zastosować dokładniejszą charakterystykę próby badawczej poprzez przyjęcie bardziej zróżnicowanych i precyzyjniejszych zmiennych do jej opisu. Być może warto zastanowić się nad przyjęciem szerszej skali odpowiedzi oraz zastosować formę wywiadu pogłębionego, który stanowiłby uzupełnienie dla badań w formie kwestionariusza ankiety.

Bibliografia

Albrychiewicz-Słocińska A., Robak E. (2017), Pozyskiwanie pracowników z pokolenia Y - wybrane praktyki organizacyjne z zakresu marketingu rekrutacyjnego, *Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej*, 28, 152-153.

Armatys A. (b.d.), *Jak budować markę pracodawcy, którą pokochają millenialsi? Model CRUSH*, dostępny na: <http://markapracodawcy.pl/jak-budowac-marke-pracodawcy-ktora-pokochaja-millenialsi-model-crush/> (data dostępu 10.11.2020).

Backhaus K., Tikoo S. (2004), Conceptualizing and researching employer branding, *Career Development International*, 4(5).

Baran M., Kłos M. (2014), Pokolenie Y - prawdy i mity w kontekście zarządzania pokoleniami, *Marketing i Rynek*, 5.

Bartkowiak M., Szłapińska J. (2014), Znaczenie budowania wizerunku pracodawcy na nowym rynku pracy, *Dyskursy Młodych Andragogów*, 15.

Berniak-Woźny J. (2015), CSR jako narzędzie budowy marki pracodawcy, *Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula*, 44(6), 24-36.

Cewińska J., Striker M., Wojtaszczyk K. (2009), Kreowanie wizerunku pracodawcy poprzez instrumenty polityki personalnej, *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, 6(71), 43-54.

Kaczowska-Serafińska M., Michalska K. (2015), Employer branding - nowe możliwości dla efektywnych procesów rekrutacji pokolenia Y, *Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula*, 44 (6), 93-107.

Kantowicz-Gdańska M. (2009), Employer branding - kwestie definicji i modelu, *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, 6(71), 55-65.

Knap-Stefaniuk A. (2015), Kształtowanie wizerunku współczesnej firmy - wybrane zagadnienia, *Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula*, 44(6), 108-119.

Lebowitz S. (2016), *4 tys. osób w IBM próbowało zrozumieć pracę z młodymi. Oto ich 3 wnioski*, dostępny na: <https://businessinsider.com.pl/firmy/zarzadzanie/milleniarsi-w-pracy-jakie-maja-potrzeby/5cxl4v> (data dostępu 17.11.2020).

Lievens F., Van Hove G., Anseel F. (2007), Organizational identity and employer image: towards a unifying framework, *British Journal of Management*, 18, 44-59.

Markapracodawcy (b.d.), *Pokolenie Y trudnym wyzwaniem dla Employer Brandingu?*, dostępny na: <http://markapracodawcy.pl/pokolenie-y-trudnym-wyzwaniem-dla-employer-branding/> (data dostępu 10.11.2020).

Matuszewska A.M. (2019), *Marka korporacyjna a marka pracodawcy - związki i zależności. Rozprawa doktorska*, dostępna na: <http://dSPACE.uni.lodz.pl:8080/xmlui/bitstream/handle/11089/26249/Agata%20Matuszewska%20-%20Praca%20doktorska.pdf?sequence=1&isAllowed=n> (data dostępu 20.11.2020).

McQueen M. (2016), *Pokolenie Y. Współistnienie czy współdziałanie. Nowe zasady komunikacji międzypokoleniowej*, Studio EMKA, Warszawa.

Mendryk I. (2013), Aktywność w mediach społecznościowych jako element kształtowania własnego wizerunku dla potencjalnego pracodawcy: wyniki badań, *Studia Ekonomiczne*, 157, 134-147.

Moroko L., Uncles M.D. (2008), Characteristics of successful employer brands, *Journal of Brand Management*, 16(3), 160-175.

Oczkowska R. (2015), Kreowanie wizerunku organizacji jako pracodawcy, *Edukacja Ekonomistów i Menedżerów: problemy, innowacje, projekty*, 38(4), 185-197.

Raczyńska M., Stachowska M. (2012), Wykorzystanie narzędzi komunikacji społecznej w budowaniu zewnętrznego wizerunku pracodawcy z wyboru, *Edukacja Ekonomistów i Menedżerów: problemy, innowacje, projekty*, 25(3), 59-72.

Van den Bergh J., Behrer M. (2012), *Jak kreować marki, które pokocha pokolenie Y?*, Edgard, Warszawa.

Zygiert J. (2016), *Co motywuje do pracy pokolenie Y?*, dostępny na: <https://www.edenred.pl/web/pageFiles/news/156/artykulco-motywuje-do-pracy-pokolenie-y-j-zygiert.pdf> (data dostępu 17.11.2020).

Anna Niewiadomska

ORCID: 0000-0002-7919-7621

a.niewiadomska@wez.uz.zgora.pl

Uniwersytet Zielonogórski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2020.183>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Cytowanie: Niewiadomska, A. (2020). Luka w zatrudnieniu kobiet i mężczyzn powyżej 50 roku życia w Polsce. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7(13), 123-135, DOI: 10.26366/PTE.ZG.2020.183.

Luka w zatrudnieniu kobiet i mężczyzn powyżej 50 roku życia w Polsce

Abstrakt

Proces starzenia się ludności niesie ze sobą istotne konsekwencje dla rynku pracy w postaci deficytu zasobów pracy i zmianę ich struktury wiekowej. Podniesienie stopnia wykorzystania potencjału zawodowego osób ze starszych roczników wieku niemobilnego stało się jednym z priorytetów aktywnej polityki rynku pracy w krajach europejskich. Celem artykułu jest określenie luki w zatrudnieniu ze względu na płeć w subpopulacji 50+ w Polsce oraz identyfikacja głównych źródeł tego zjawiska. Pierwsza część artykułu zawiera krótką charakterystykę współczesnego rynku pracy, w części drugiej przeprowadzono analizę poziomu aktywności zawodowej osób w wieku 50-64 lat. W artykule wykorzystano analizę danych zastanych.

Słowa kluczowe: rynek pracy, aktywność zawodowa, luka w zatrudnieniu

Employment gap of women and men over 50 in Poland

Abstract

The aging process of the population brings with it significant consequences for the labour market in the form of a deficit of labour resources and a change in their age structure. Increasing the use of the professional potential of people from older age groups of immobile age has become one of the priorities of active labor market policy in European countries. The purpose of this article is to determine the gender employment gap in the 50+ subpopulation in Poland and to identify the main sources of this phenomenon. The first part of the article contains a short description of the modern labor market, in the second part an analysis of the level of economic activity of people aged 50-64 was carried out. The article uses the analysis of existing data.

Keywords: labor market, professional activity, employment gap

JEL CODE: J11, J14, J21

Wstęp

Kwestia aktywności zawodowej osób starszych na stałe wpisała się w nurt rozważań dotyczących zmian demograficznych zachodzących we współczesnych społeczeństwach. Z perspektywy ostatnich dekad widać, że odnotowane procesy ludnościowe wyznaczyły nowy porządek demograficzny generujący szereg konsekwencji społeczno-gospodarczych.

Ograniczona liczba osób wchodzących na rynek pracy zwróciła uwagę m.in. na problem deficytu zasobów pracy oraz na potrzebę zwiększenia poziomu zaangażowania zawodowego osób starszych. Dostępne prognozy demograficzne jednoznacznie wskazują na spadek liczby

osób w wieku produkcyjnym (potencjalne zasoby pracy) w wymiarze absolutnym i względnym. Dodatkowo starzenie się ludności niesie ze sobą rosnący udział w tych zasobach osób, które przekroczyły granicę tzw. niemobilnego wieku produkcyjnego. W konsekwencji jednym z głównych wyzwań, przed którym stają dziś pracodawcy, jest niedobór pracowników oraz rosnąca średnia wieku zasobów pracy. Generacja 50+ staje się liczną i niejednorodną grupą na rynku pracy. Zakłada się, że racjonalne jej wykorzystanie pozwoli na zachowanie konkurencyjności i wydajności w gospodarce. Stąd też aktywizacja zawodowa osób w starszych grupach wieku produkcyjnego stała się jednym z priorytetów polityki rynku pracy w krajach europejskich.

W Polsce, podobnie jak w całej Unii Europejskiej, odnotowuje się znaczne zróżnicowanie poziomu aktywności zawodowej ze względu na płeć. Nasuwa się zatem pytanie: jakie są przyczyny tego zjawiska?

Problem badawczy, wokół którego koncentruje się artykuł, dotyczy zróżnicowania zaangażowania zawodowego kobiet i mężczyzn powyżej 50. roku życia. Jego celem jest określenie luki w zatrudnieniu²² ze względu na płeć w subpopulacji 50+ w Polsce oraz identyfikacja głównych źródeł tego zjawiska. Pierwsza część artykułu zawiera krótką charakterystykę współczesnego rynku pracy, w części drugiej przeprowadzono analizę poziomu aktywności zawodowej osób w wieku 50-64 lata, skupiono się przy tym na porównaniu luki w zatrudnieniu osób 50+ w Polsce na tle danych obrazujących sytuację w Unii Europejskiej. W artykule wykorzystano analizę danych zastanych.

Elastyczność, zmienność i niepewność – cechy współczesnego rynku pracy

Odnotowywana w ostatnich dekadach wysoka dynamika zmian zachodzących w gospodarce przynosi nowe wyzwania dla podmiotów funkcjonujących na rynku pracy. Postępująca globalizacja gospodarek narodowych, ich serwicyzacja, nasilenie konkurencji oraz szybki rozwój techniki, w tym technologii informacyjnej, jak również zmiany demograficzne powodują, że rynek pracy podlega zasadniczym przeobrażeniom.

Globalizacja poprzez proces dualizacji świata gospodarczego prowadzi do dualizacji rynków pracy – wykształcania się ich obszarów stabilnych i niestabilnych oraz odpowiadającej im polaryzacji miejsc pracy. Dla rynku pracy najistotniejszym skutkiem dualizacji gospodarki jest podzielenie go na sektory, w których oferuje się miejsca zatrudnienia charakteryzujące się

²² Luka w zatrudnieniu ze względu na płeć (*gender employment gap*) – różnica między wskaźnikami zatrudnienia mężczyzn i kobiet w wieku 50-64 lata. Wskaźnik zatrudnienia oblicza się, dzieląc liczbę osób pracujących w danej grupie wiekowej przez całą populację osób z tej samej grupy wiekowej.

odmiennymi cechami, takimi jak np. wysokość wynagrodzeń, warunki pracy i przede wszystkim – stabilność. Określone cechy miejsc pracy tworzą zaś przesłanki trwałej nierównowagi warunków pracy i zatrudnienia (Kryńska, Arendt, 2011, s.16).

Można zatem zauważyć, że rynek pracy – będąc elementem niestabilnego systemu ekonomiczno-społecznego – przeobraża się w miejsce cechujące się coraz większą zmiennością.

Wspomniana niepewność i zmienność stała się stałym elementem życia zarówno współczesnych organizacji, jak i osób w nich pracujących. Współczesne organizacje, chcąc utrzymać się na rynku i jednocześnie konkurować na trudnych i niestabilnych rynkach, zmuszone zostały do podjęcia działań zwiększających ich adaptacyjność i elastyczność w reakcji na dynamiczne zmiany otoczenia gospodarczego. W konsekwencji na rynkach pracy widoczne jest m.in. zmniejszanie zapotrzebowania na tzw. pracę typową (wykonywaną w pełnym wymiarze czasu pracy, na czas nieokreślony) oraz wzrost liczby miejsc pracy w formach nietypowych.

Tradycyjny model zatrudnienia z umowami o pracę jest poszerzany o elastyczne formy świadczenia pracy, które ułatwiają firmom dopasowywanie wielkości zatrudnienia do bieżących potrzeb. Ponadto rozwój technik i technologii produkcyjnych i informacyjnych wpływa na zmiany struktury popytu na pracę, szczególnie pod względem kwalifikacji (Dach, 2006, s. 253-254). Niestabilność otoczenia gospodarczego oraz samych organizacji sprzyja stopniowemu odchodzeniu od dotychczasowego modelu kariery, w którym pracownik wykonując powierzone mu zadania zyskiwał gwarancję bezpieczeństwa, stabilizacji i pewności zatrudnienia. Natomiast rozwój kariery przebiegał w warunkach sztywnych reguł i zasad awansowania, które sprawiały, że odpowiedzialność za kierunki rozwój zawodowego pracowników w dużej mierze spoczywała na organizacji (Sullivan, 1999, s. 458).

Obecnie organizacje, dbając o zapewnienie sobie dobrej pozycji na rynku, nie mogą już stwarzać pracownikom szans na długoterminowe, stabilne i pewne zatrudnienie. W konsekwencji nasila się zjawisko odchodzenia od zawierania umów na czas nieokreślony na rzecz elastycznych form zatrudnienia, co skutkuje przebudową relacji między jednostką i organizacją z zależnościowych na podmiotowe oraz ścieżkami kariery wychodzącymi poza przestrzeń organizacyjną jednego pracodawcy (Baruch, 2006, s. 128). Upowszechnia się model kariery elastycznej realizowanej w wielu różnych organizacjach. Współczesne kariery zawodowe charakteryzuje przede wszystkim duży stopień nieprzewidywalności, krótkoterminowość kontraktów zatrudnienia, mobilność i elastyczność, co znacznie zwiększa

wymagania stawiane przed jej realizatorami. Z uwagi na to, niezbędne staje się ustawiczne doskonalenie posiadanych już kompetencji i pozyskiwanie nowych, odpowiadających współczesnym realiom ekonomicznym. Złożoność i duża dynamika zmian na współczesnym rynku pracy jest w opinii F. Mayor'a konsekwencją rozprzestrzeniającego się „giętkiego kapitalizmu”, który „rozkłada dawne wartości pracy, by je zastąpić podwójną logiką niestałości, niepewności i niezwyklej krótkoterminowości, oraz «selektywnych doborów». Ta logika społecznych pęknięć zwiększa dystans między wysoko kwalifikowanymi zawodowcami a nisko kwalifikowanymi pracownikami, a także między przedstawicielami tego samego zawodu o niemalże równych kompetencjach” (Mayor, 2001, s. 13).

Analiza przebiegu aktywności zawodowej pracowników wskazuje, że już realizowany jest scenariusz, w którym są oni zmuszeni do częstej zmiany miejsca pracy. Jak przewidują J. Taylor i D. Hardy (2006, s. 22), „ktoś, kto ma dwadzieścia lat i wkracza teraz na rynek pracy, przed ukończeniem trzydziestego roku życia prawdopodobnie ośmiokrotnie zmieni miejsce pracy, natomiast w całej swojej karierze zawodowej uczyni to aż dwudziestokrotnie”. W tym kontekście umiejętne zarządzanie własną karierą wydaje się jedyną gwarancją zatrudnienia, na jaką pracownik może liczyć na współczesnym rynku pracy.

Warto dodać, że w Europie pojawiła się koncepcja *flexicurity*, określająca nowe podejście do kwestii elastyczności i bezpieczeństwa na rynku pracy. Jej wdrożenie ma na celu zagwarantowanie obywatelom Unii Europejskiej wysokiego poziomu pewności zatrudnienia, tzn. możliwości szybkiego znalezienia pracy na każdym etapie życia zawodowego i dużych szans rozwoju zawodowego w warunkach szybko zmieniającej się gospodarki. Dodatkowo chodzi o to, aby zarówno pracownicy, jak i pracodawcy, w jak największym stopniu skorzystali z możliwości, jakie daje globalizacja.

Warto podkreślić, że bezpieczeństwo jest rozumiane jako pewność zatrudnienia (*employment security*). Jednakże nie jest ono osiąmane poprzez utrzymywanie aktualnie zajmowanego stanowiska, lecz poprzez nabywanie przez ludzi umiejętności, które umożliwiają rozwój zawodowy i ułatwiają znalezienie nowego miejsca pracy. Bezpieczeństwo zatrudnienia wymaga zatem swobodnego dostępu do edukacji i szkoleń dla wszystkich pracowników, szczególnie dla osób o niskich kwalifikacjach i osób starszych. Ważnym elementem bezpieczeństwa są również odpowiednie świadczenia, ułatwiające przetrwanie okresu przejściowego (Vielle, Walthery, 2003; Kryńska, 2009).

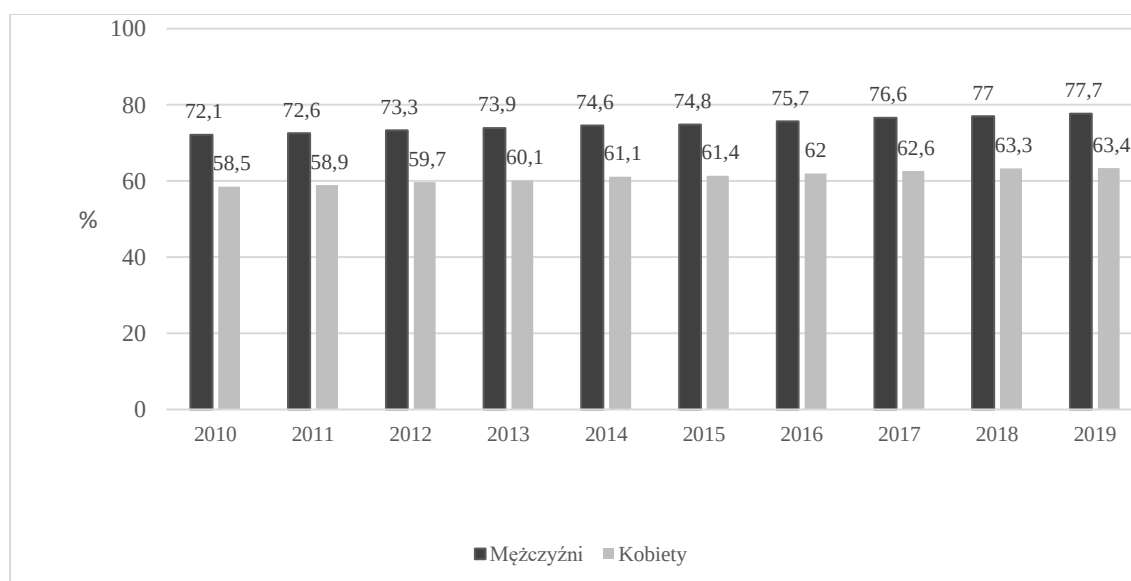
Luka w zatrudnieniu kobiet i mężczyzn w Polsce – skala zjawiska

Równość szans w społeczeństwie oznacza, że wszyscy jego członkowie powinni mieć (niezależnie od płci) takie same szanse na poprawę swojego życia i rozwój zawodowy. Równe szanse zatrudnienia i lepszy dostęp kobiet do rynku pracy traktowane są jako kluczowe elementy w realizacji strategii wzrostu sprzyjającego włączeniu społecznemu oraz zrównoważonego systemu społecznego w Europie, zwłaszcza w świetle starzejącej się populacji kontynentu (Komisja Europejska, 2013). Żadne z państw członkowskich UE nie osiągnęło jeszcze równości pomiędzy kobietami i mężczyznami. Postępy dokonują się powoli, a różnice pomiędzy mężczyznami i kobietami występują nadal w zatrudnieniu, w wynagrodzeniach, w opiece i w poziomie emerytur. Z tego też względu wiosną 2020 roku Komisja Europejska zaprezentowała założenia strategii na rzecz równouprawnienia płci na lata 2020–2025, gdzie podkreślono, że „równouprawnienie płci jest podstawowym warunkiem innowacyjnej, konkurencyjnej i prosperującej gospodarki europejskiej” (*Strategia na rzecz...* 2020, s. 2). Biorąc pod uwagę wyzwania demograficzne oraz przemiany ekologiczne i cyfrowe, zakłada się, że wspieranie kobiet w znalezieniu zatrudnienia w sektorach z niedoborem wykwalifikowanej siły roboczej, w szczególności w sektorach technologii i sztucznej inteligencji, będzie miało pozytywny wpływ na europejską gospodarkę.

W Polsce zasada równości kobiet i mężczyzn została ujęta w art. 33 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej, gdzie zapisano, że „Kobieta i mężczyzna mają w szczególności równe prawo do kształcenia, zatrudnienia i awansów, do jednakowego wynagradzania za pracę jednakowej wartości, do zabezpieczenia społecznego oraz do zajmowania stanowisk, pełnienia funkcji oraz uzyskiwania godności publicznych i odznaczeń”. Ponadto zgodnie z art. 18 Kodeksu pracy gwarantuje się równe traktowanie w przebiegu całego stosunku pracy w zakresie nawiązywania i rozwiązywania stosunku pracy oraz jego trwania (w tym w zakresie m.in. warunków zatrudnienia, awansowania, dostępu do szkoleń). Za naruszenie zasady równego traktowania w zatrudnieniu uważa się różnicowanie przez pracodawcę sytuacji pracownika z jednej lub kilku przyczyn, którego skutkiem jest w szczególności:

- (1) odmowa nawiązania lub rozwiązanie stosunku pracy,
- (2) niekorzystne ukształtowanie wynagrodzenia za pracę lub innych warunków zatrudnienia albo pominięcie przy awansowaniu lub przyznawaniu innych świadczeń związanych z pracą,
- (3) pominięcie przy typowaniu do udziału w szkoleniach podnoszących kwalifikacje zawodowe.

Pomimo znacznych postępów w zmniejszaniu nierówności płci na europejskich rynkach pracy w ciągu ostatnich lat, różnice w poziomie aktywności zawodowej kobiet i mężczyzn nadal się utrzymują. Potwierdzają to również dane dotyczące polskiego rynku pracy. Jak można zobaczyć na rysunku 1, wskaźniki aktywności zawodowej Polaków w wieku produkcyjnym stopniowo rosły w latach 2010-2019, niemniej jednak utrzymywała się różnica kilkunastu p.p. w poziomie zaangażowania zawodowego między kobietami i mężczyznami. Ponadto w badanym okresie w zbiorowości kobiet przyrost wskaźników aktywności zawodowej był niższy od przyrostu w grupie mężczyzn (4,9 p.p. w populacji kobiet vs 5,6 p.p. – mężczyzn).



Rys. 1. Współczynnik aktywności zawodowej kobiet i mężczyzn w wieku 15-64 w Polsce w latach 2010-2019 (w %)

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych Eurostat.

Dodatkowych informacji na temat nierówności ze względu na płeć na polskim rynku pracy, dostarcza analiza m.in. form zatrudnienia oraz różnic w wynagrodzeniach. W tabeli 1 przedstawiono wybrane wskaźniki dotyczące sfery zatrudnienia, obrazujące skalę nierówności ze względu na płeć w roku 2007 oraz latach 2011-2018.

Tabela 1. Sytuacja kobiet i mężczyzn w wieku produkcyjnym na rynku pracy w Polsce w latach 2007, 2011-2018

Rok	Zatrudnienie na pełen etat (%)		Zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu pracy (%)		Stopa bezrobocia (%)		Różnica w wynagrodzeniach mężczyzn i kobiet (Gender pay gap)
	Kobiety	Mężczyźni	Kobiety	Mężczyźni	Kobiety	Mężczyźni	
2007	40	56	7	4	6	6	14,9%
2011	43	59	6	3	6	6	5,5%
2012	44	59	6	3	6	7	6,4%
2013	44	60	6	3	6	7	7,1%
2014	46	61	6	3	6	6	7,7%
2015	49	64	5	3	5	5	7,4%
2016	50	64	5	2	4	4	7,2%
2017	50	65	5	2	3	4	7,2%
2018	50	65	5	2	2	3	5,3%

Źródło: (Women in Work Index 2019).

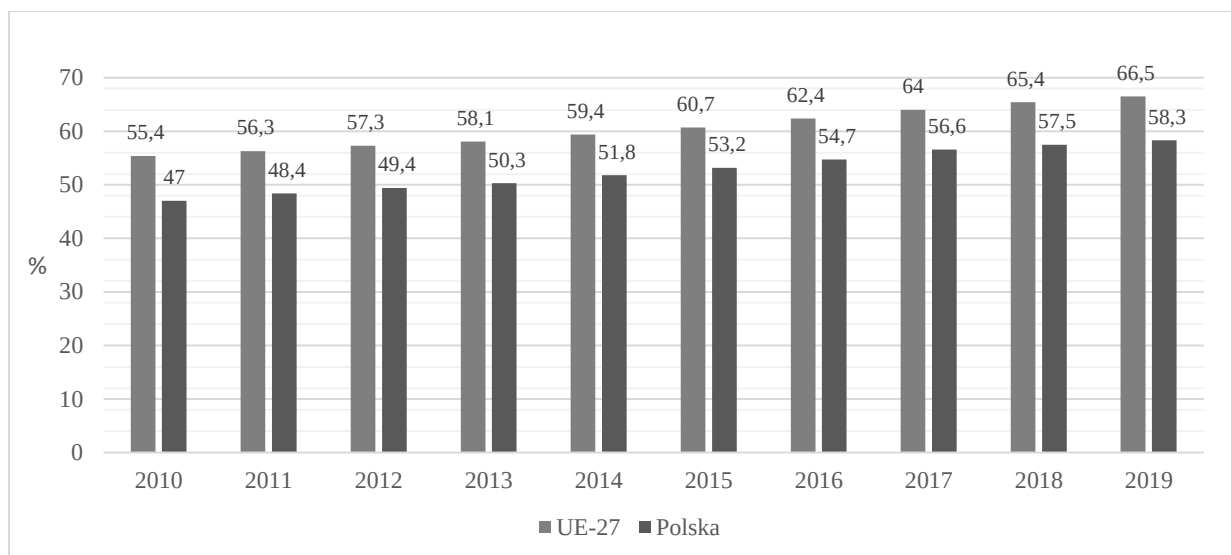
Analiza ostatniego raportu *Women in Work Index*²³ wskazuje, że sytuacja kobiet w wieku produkcyjnym na polskim rynku pracy uległa poprawie, czego odzwierciedleniem jest awans Polski na 8 miejsce wśród 33 badanych krajów OECD. Jak dowodzą dane zawarte w tabeli 1 jest to efektem m.in. sukcesywnego zmniejszania luki płacowej²⁴, która obecnie wynosi niewiele ponad 5%, niższej stopy bezrobocia wśród kobiet oraz dużej liczby zatrudnionych w pełnym wymiarze godzin.

Mimo tych pozytywnych trendów Polska jest jednym z państw borykających się z problemem znacznej dysproporcji pomiędzy odsetkami kobiet i mężczyzn czynnych zawodowo, w szczególności widać to w grupie osób starszych.

Różnice w poziomie aktywności zawodowej osób 50+ widoczne są w obrębie Unii Europejskiej i choć dysproporcje w tym obszarze maleją, to Polska jest krajem o jednym z najniższych wskaźników zatrudnienia osób powyżej 50 roku życia.

²³ Raport „Women in Work Index” analizuje sytuację kobiet na rynku pracy oraz ich wpływ na gospodarkę w 33 krajach należących do Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Indeks powstaje w oparciu o dane OECD, Eurostatu oraz BLS i jest średnią ważoną wskaźników takich jak: różnica w wynagrodzeniu kobiet i mężczyzn, stopa bezrobocia wśród kobiet, forma zatrudnienia (pełny lub niepełny etat).

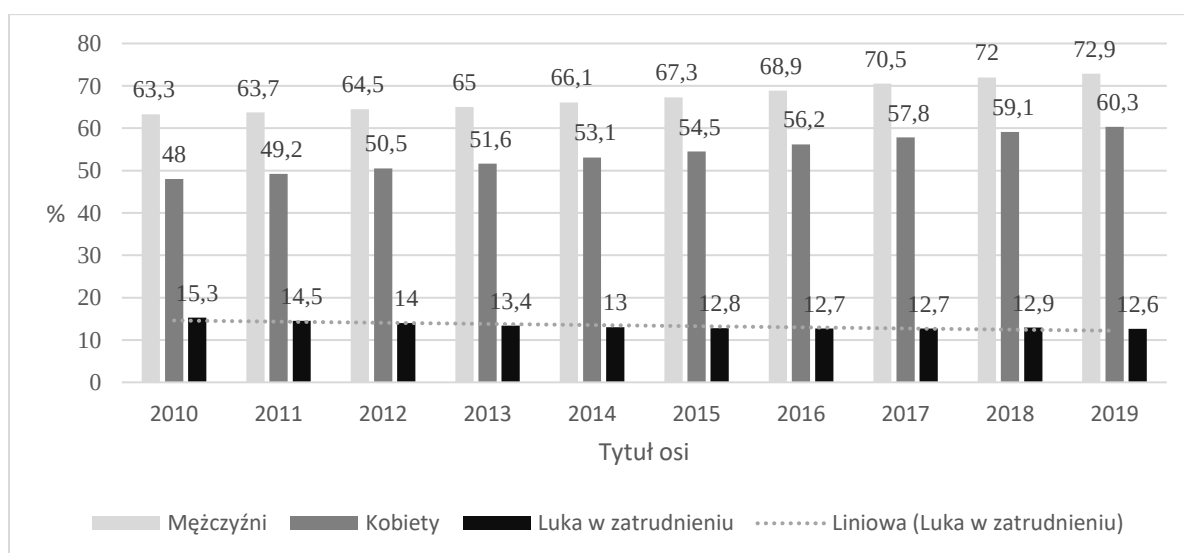
²⁴ Różnica między przeciętnym wynagrodzeniem brutto mężczyzn i kobiet.



Rys. 2. Wskaźnik zatrudnienia²⁵ osób w wieku 50-64 lata w Polsce oraz UE-27 w latach 2010-2019 w (%)

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych Eurostat.

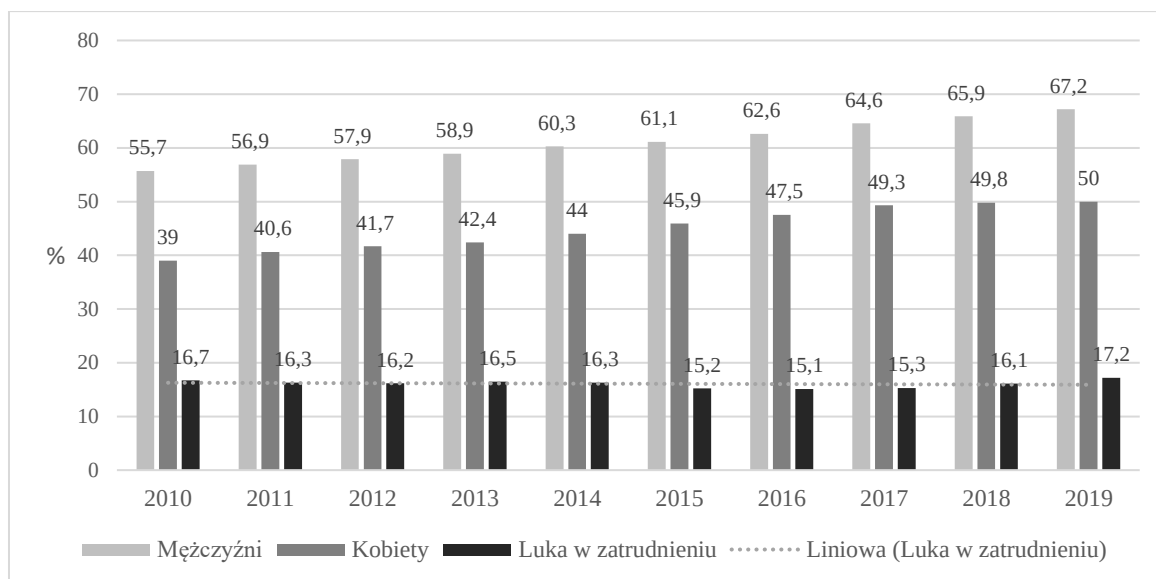
Jak wskazują dane na rysunku 2, odsetek osób zatrudnionych z grupy wiekowej 50-64 lata wzrósł w Polsce o 11,3 p.p. w badanym okresie. Jednakże mimo tendencji wzrostowej wskaźnik zatrudnienia w tej grupie pozostawał nadal niższy o kilka p.p. niż wynosiła średnia dla państw UE. Dodatkowo analiza wskaźników zatrudnienia kobiet i mężczyzn w tej grupie wiekowej pozwala na wskazanie luki w zatrudnieniu ze względu na płeć. Na rysunku 3 zaprezentowano wspomniane wskaźniki dla Unii Europejskiej, natomiast na rysunku 4 – dla Polski.



Rys. 3. Wskaźnik zatrudnienia kobiet i mężczyzn w wieku 50-64 lata w UE-27 w latach 2010-2019 (w %)

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych Eurostat.

²⁵ Wskaźnik zatrudnienia jest to udział pracujących danej kategorii w ogólnej liczbie ludności danej kategorii.



Rys. 4. Wskaźnik zatrudnienia kobiet i mężczyzn w wieku 50-64 lata w Polsce w latach 2010-2019 (w %)

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych Eurostat.

Analiza danych ujętych na rysunkach 3 i 4 pozwala na sformułowanie kilku istotnych wniosków. Po pierwsze, wskaźnik zatrudnienia mężczyzn powyżej 50 roku życia w Polsce był w całym badanym okresie niższy w porównaniu do średniej unijnej o 5-6 p.p, zaś w przypadku kobiet różnica była większa i mieściła się w granicach 8-10 p.p. Po drugie, luka w zatrudnieniu ze względu na płeć w grupie osób w przedziale wiekowym 50-64 lata była w Polsce wyższa niż średnia unijna. Po trzecie, w całym badanym okresie widoczny był spadek różnicy między wskaźnikami zatrudnienia kobiet i mężczyzn w UE, podczas gdy w tym samym okresie w Polsce nastąpiło odwrócenie tendencji spadkowej. W konsekwencji w roku 2019 luka zatrudnienia ze względu na płeć w Polsce była wyższa o 4,6 p.p. od średniej unijnej, podczas gdy w 2010 r. różnica wynosiła jedynie 1,1 p.p.

Powstaje pytanie o przyczyny luki w zatrudnieniu kobiet i mężczyzn powyżej 50 roku życia? Wskazuje się, że dysproporcje pomiędzy odsetkami kobiet i mężczyzn powyżej 50 roku życia czynnych zawodowo wynikają m.in. z:

1. funkcjonowania zakorzenionych w społeczeństwie stereotypów dotyczących płci;
2. dużej dynamiki zmian zachodzących na rynku pracy;
3. niedostatecznej opieki instytucjonalnej nad dziećmi i osobami zależnymi;
4. dominacji tradycyjnego modelu rodziny;
5. poziomu wynagrodzeń i możliwości wcześniejszego opuszczenia rynku pracy.

Stereotypowe postrzeganie ról, jakie przypisywane są kobietom, ma swoje przełożenie na pozycje, jakie zajmują na rynku pracy. Cechy, przez które mężczyźni na rynku pracy są

postrzegani jako lepsi pracownicy, to przede wszystkim: ogólna mobilność, wytrzymałość na zmęczenie, dyspozycyjność, posiadanie własnej inicjatywy, odporność na stres (Borowska, Branka, 2010, s. 15). W przypadku kobiet zwraca się uwagę na takie cechy, jak: systematyczność, zdolności komunikacyjne, inicjatywa, kreatywność, umiejętność planowania pracy (Borowska, Branka, 2010, s. 35-38). Mimo tych pozytywnych cech, kobiety powyżej 50. roku życia doświadczają problemów w dostępie do zatrudnienia ze względu na swój wiek. Duża dynamika zmian zachodzących na współczesnym rynku pracy, który cechuje niestabilność, sprawia, że pracodawcy oczekują od pracowników elastyczności, co w przypadku kobiet rodzi problemy. Część z nich mimo, iż etap wychowywania dzieci ma już za sobą, nadal staje przed koniecznością łączenia obowiązków rodzinnych i zawodowych. Przyczyną uniemożliwiającą kontynuowanie aktywności zawodowej kobietom, jest pojawienie się potrzeby zapewnienia opieki na starszymi bądź niesamodzielnymi członkami rodziny. Niedostateczny rozwój opieki instytucjonalnej nad osobami starszymi sprzyja wzrostowi bierności zawodowej dojrzałych kobiet. Mając na uwadze wysoką dynamikę starzenia się społeczeństwa polskiego, można spodziewać się dynamicznego wzrostu liczby osób niesamodzielnych i skali bierności zawodowej kobiet z tym związanej. Ważnym czynnikiem determinującym aktywność zawodową jest wielkość dochodów niezwiązanych z pracą, możliwych do uzyskania przez osoby w wieku produkcyjnym, np. wcześniejsze emerytury czy inne świadczenia, które sprawiają, że praca traci na atrakcyjności.

Jedną z istotniejszych barier przyczyniających się do niższej aktywności zawodowej Polek są niskie wynagrodzenia. Jak podkreśla S. Golinowska (2010, s. 8-9), niska aktywność zawodowa kobiet wynika z istniejących możliwości wcześniejszego opuszczenia rynku pracy i skorzystania np. z renty z tytułu niezdolności do pracy, wcześniejszej emerytury, świadczenia przedemerytalnego czy pielęgnacyjnego. Istniejące obecnie rozwiązania systemowe wspierają zatem domową opiekę nad osobami starszymi, zarówno poprzez dostępne formy wyjścia z rynku pracy, jak i poprzez wysokość świadczeń w systemie emerytalnym, którym objęte są zależne osoby starsze.

Warto dodać, że poszukując przyczyn zróżnicowania poziomu zaangażowania zawodowego kobiet i mężczyzn powyżej 50 roku życia należy zwrócić uwagę na czynniki warunkujące wychodzenie tych osób z rynku pracy. Szczególnie interesujące jest określenie, w jakim stopniu decyzja ta podejmowana jest pod wpływem czynników zewnętrznych (np. przepisy prawa, zachęta/przymus ze strony pracodawcy, stosunek otoczenia społecznego), a w jakim pod wpływem czynników wewnętrznych (np. chęć wyjścia z rynku pracy)?

Uzyskanie odpowiedzi na te pytania pozwoliłoby na podjęcie określonych działań umożliwiających zwiększenie aktywności zawodowej osób starszych i ograniczenie luki w zatrudnieniu ze względu na płeć.

W krajach członkowskich Unii Europejskiej coraz wyraźniej promuje się ideę pomyślnego i aktywnego starzenia się jako warunku podwyższenia aktywności zawodowej osób starszych. Wspomniana idea realizowana jest za pośrednictwem konkretnych projektów i programów, w których próbuje się oddziaływać za pomocą dostępnych środków na osiągnięcie docelowego, pożądanego stanu, utożsamianego z jak najdłuższym pozostawaniem w zdrowiu, sprawności, samodzielności, w tym i samodzielności ekonomicznej (tj. utrzymywania się z własnej pracy) (Szukalski, 2013, s. 11).

Rozwiązania systemowe stosowane w krajach UE są ukierunkowane na zwiększenie ogółem aktywności zawodowej osób w starszych grupach wieku. Koncentrują się przy tym wokół trzech grup rozwiązań, tj. profilaktyki zdrowotnej, działalności promocyjnej oraz działalności programowej i instytucjonalnej. W przypadku działalności promocyjnej realizowane są kampanie informacyjne, mające na celu zmianę stosunku pracodawców, młodszych pracowników i społeczeństwa do starszych osób aktywnych zawodowo. Natomiast w ramach rozwiązań systemowych, dąży się z jednej strony do zmiany postaw pracodawców i nakłonienie ich do przedłużania zatrudnienia seniorów oraz rekrutacji do pracy nowych pracowników ze starszych grup wieku. Z drugiej zaś, ich celem jest stworzenie zachęt do kontynuacji aktywności zawodowej przez pracowników mających prawne i instytucjonalne możliwości przejścia w stan bierności zawodowej z tytułu wieku (Kryńska, Szukalski, 2013, s. 273-278).

Podsumowanie

Polska jest jednym z państw borykających się z problemem znacznej dysproporcji pomiędzy odsetkami kobiet i mężczyzn czynnych zawodowo, co szczególnie widoczne jest w grupie wiekowej 50-64 lata. Wskaźnik zatrudnienia kobiet powyżej 50 roku życia pozostaje jednym z najniższych w Unii Europejskiej, natomiast luka w zatrudnieniu ze względu na płeć w odniesieniu do osób z grupy wiekowej 50-64 lata przewyższa w Polsce średnią unijną.

Wśród barier utrudniających aktywność zawodową kobiet powyżej 50 roku życia znajdują się: dominacja tradycyjnego podziału ról, trudności w łączeniu obowiązków zawodowych i rodzinnych, w szczególności nasilająca się potrzeba zapewnienia opieki nad starszymi członkami rodziny, funkcjonujące w społeczeństwie stereotypy dotyczące płci, niskie

wynagrodzenia. Różnice w wynagrodzeniach wynikają w dużej mierze z braku przejrzystości płac w przedsiębiorstwach. Ponadto praca wykonywana przez mężczyzn i kobiety jest różnie oceniana i różnie wynagradzana, co jest raczej wynikiem zakorzenionych tradycji, aniżeli celowym działaniem. Istnienie luki w zatrudnieniu kobiet i mężczyzn w grupie wiekowej 50-64 lata wynika również z istniejących możliwości wcześniejszego opuszczenia rynku pracy i skorzystania np. z wcześniejszej emerytury, czy też świadczenia przedemerytalnego.

Przeprowadzona analiza wskazuje na pozytywne zjawisko w postaci wzrostu zaangażowania zawodowego kobiet oraz ograniczeniu luki płacowej, jednakże tempo, w jakim zachodzą te procesy w porównaniu z ogólną sytuacją w Unii Europejskiej można uznać za niewystarczające.

Bibliografia

Baruch Y. (2006), *Career development in organisations and beyond: Balancing traditional and contemporary viewpoints*, *Human Resources Management Review*, 16, 125-138.

Borowska M., Branka M. (2010), *Równość szans kobiet i mężczyzn a rynek pracy*, Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Warszawa.

Dach Z. (2008), *Przemiany współczesnych rynków pracy*, *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Krakowie*, 6, 249-263.

Golinowska S. (2010), *System zabezpieczenia społecznego w Polsce wobec uwarunkowań przyszłości. Referat na posiedzenie Narodowej Rady Rozwoju*, dostępny na: <http://www.prezydent.pl/archiwum/nrr/materialy-nrr/prezentacje/art,2,prof-stanislaw-golinowska-systemzabezpieczenia-spoiecznego-w-polsce-wobec-uwarunkowan-przyszlosci.html> (data dostępu: 1.12.2020).

Komisja Europejska (2013), *W kierunku inwestycji społecznych na rzecz wzrostu i spójności – w tym wdrażanie Europejskiego Funduszu Społecznego 2014-2020*, Komunikat COM/2013/083 final.

Kryńska E. (red.) (2009), *Flexicurity w Polsce: diagnoza i rekomendacje: raport końcowy z badań*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.

Kryńska E., Arendt Ł. (2011), *Rynek pracy i kierunki wzrostu aktywności zawodowej ludności na obszarze zachodnich województw Polski w kontekście prowadzonej polityki regionalnej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Taylor J., Hardy D. (2006), *Jak efektywnie poszukiwać pracy. Wykorzystanie metody firmy Monster*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

Mayor F. (2001), *Przyszłość świata*, Fundacja Studiów i Badań Edukacyjnych, Warszawa.

Strategia na rzecz równouprawnienia płci: Dążenie do Unii równości (2020), Komisja Europejska – Komunikat prasowy, Bruksela.

Sullivan S.E, (1999), The changing nature of careers: A review and research agenda. *Journal of Management*, 25 (3), 457-484.

Szukalski, P. (2013), *Wstęp*, w: Kryńska, E., Szukalski, P. (red.), *Rozwiązania sprzyjające aktywnemu starzeniu się w wybranych krajach Unii Europejskiej. Raport końcowy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Vielle P., Walthery P. (2003), *Flexicurity and social protection*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Luxembourg, dostępny na: <http://edz.bib.uni-mannheim.de/www-edz/pdf/ef/03/ef0355en.pdf>. (data dostępu: 1.12.2020).

Women in Work Index (2020), dostępny na: <https://www.pwc.co.uk/services/economics/insights/women-in-work-index.html> (data dostępu: 5.12.2020).

Czesław Skowronek

Członek Rady Naukowej

Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego

Collegium Mazovia - Innowacyjna Szkoła Wyższa w Siedlcach

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2020.184>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Cytowanie: Skowronek, Cz. (2020). Wybrane problemy sytuacji finansowej polskiego sektora przedsiębiorstw w latach 2015-2019. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7(13), 136-154, DOI: 10.26366/PTE.ZG.2020.184.

Wybrane problemy sytuacji finansowej polskiego sektora przedsiębiorstw w latach 2015-2019

Abstrakt

Artykuł zawiera podstawowe dane i obliczone wskaźniki, na podstawie których dokonano oceny sytuacji finansowej polskiego sektora przedsiębiorstw w latach 2015-2019. Motywy podjęcia tego tematu wyjaśniono we wstępie. Następnie, przedstawiono kilka zagadnień charakteryzujących zjawiska makroekonomiczne polskiej gospodarki, które mają istotny wpływ na sytuację przedsiębiorstw. Dotyczą one: wielkości PKB i struktury jego podziału, długu publicznego, kursu walut i innych. Artykuł zawiera dane bezwzględne, odpowiednie relacje i oceny, kształtowania przychodów, kosztów oraz wyników finansowych. Wskazano na zjawiska i tendencje pozytywne, ale także negatywne. Ważnym segmentem sytuacji finansowej przedsiębiorstw jest kształtowanie się aktywów obrotowych. Przedstawiono ich dynamikę i strukturę oraz wpływ na płynność finansową, a także produktywność. Przejawem rozwoju są zwłaszcza inwestycje przedsiębiorstw. Przedstawiono ich wielkość bezwzględną, dynamikę i strukturę, wskazano wewnętrzne źródła finansowania inwestycji, stwierdzając, że źródła te nie były barierą finansowania. Nadwyżka finansowa w postaci wyniku finansowego netto oraz amortyzacji pozwalała przedsiębiorstwom na sfinansowanie większych nakładów aniżeli faktycznie zostały zrealizowane. Zakończenie artykułu stanowi synteza i podstawowe wnioski.

Słowa kluczowe: Produkt Krajowy Brutto, dług publiczny, kursy walut, przychody, koszty, wyniki finansowe, aktywa obrotowe, płynność finansowa, produktywność, inwestycje, źródła finansowania.

Selected issues of the financial situation of the Polish enterprise sector between 2015 and 2019

Abstract

The text contains basic data and calculated indicators on the basis of which the financial situation of the Polish enterprise sector in 2015-2019 was assessed. The reasons for taking up this topic are explained in the introduction. Then, several issues characterizing the macroeconomic phenomena of the Polish economy, which have a significant impact on the situation of enterprises, are presented. They concern: the size of GDP and its structure, public debt, exchange rates and others. The text contains absolute data, relevant relationships and evaluations, revenues, costs and financial results trends. Both positive and negative phenomena and tendencies were indicated. An important segment of the financial situation of enterprises is the development of current assets. Their dynamics and structure as well as their influence on financial liquidity and productivity are presented. Investments by enterprises are especially a sign of development. Their absolute size, dynamics and structure are presented, and internal sources of investment financing are indicated, stating that these

sources were not a barrier to financing. The financial surplus in the form of net financial results and depreciation could have allowed enterprises to finance larger expenditures than they were actually realized. The end of the text is a synthesis and basic conclusions.

Key words: Gross Domestic Product, public debt, exchange rates, revenues, costs, financial results, current assets, financial liquidity, productivity, investments, sources of financing

JEL: G11, G20, H6.

Wstęp

Celem artykułu jest przedstawienie wybranych problemów sytuacji finansowej sektora przedsiębiorstw w latach 2015-2019. Artykuł powstał w październiku roku 2020. Rok ten przyniósł zasadnicze zmiany, tak w sferze gospodarczej, jak też społecznej. Skutki epidemii koronawirusa, którego początki miały miejsce w marcu, są nadal trudne do trafnego przewidzenia, a intensywność epidemii w ostatnich miesiącach nasiliła się w sposób wyraźny.

W sferze gospodarczej rok 2020 przyniesie z całą pewnością istotne pogorszenie sytuacji. Ma to miejsce we wszystkich krajach świata. Jak dotychczas skutki te w polskiej gospodarce są także dotkliwe, ale wydaje się, że sytuacja jest nieco lepsza. Oby tendencja ta utrzymała się w kolejnych miesiącach tego roku, a rok 2021 pozwolił choćby na pewną, znaczącą dynamikę odrobienia utraconych efektów rozwoju gospodarczego.

Na tle sytuacji 2020 r., w tym także sektora przedsiębiorstw, powstaje zasadnicze pytanie: *czy analiza sytuacji finansowej przedsiębiorstw w latach 2015–2019 ma jakieś praktyczne znaczenie? Czy nie jest to tylko rozpatrywanie zaszłości historycznych?* Według oceny autora tak nie jest. Sytuacja finansowa przedsiębiorstw wymienionych lat może stanowić nie tylko charakterystykę zjawisk i procesów sytuacji przedsiębiorstw tych lat, ale jest bazą odniesienia porównań sytuacji roku 2020, a także lat kolejnych.

Pozytywne i negatywne cechy i zjawiska tych lat pozwolą także ocenić, jak one pozwoliły zachować się przedsiębiorstwom w latach radykalnego pogorszenia sytuacji. Być może pozytywne zjawiska i tendencje pozwoliły na bardziej skuteczne łagodzenie ujemnych skutków procesów rzeczowych i finansowych. Być może zostaną potwierdzone oceny, że przedsiębiorstwa i branże gospodarki, które odnotowały pozytywne przejawy sytuacji gospodarczej, bardziej skutecznie stawiały czoła wyzwaniom jakie spowodowała epidemia w sferze gospodarki. I odwrotnie, czy niekorzystna sytuacja była także źródłem zapaści i wyraźnego pogorszenia sytuacji innych.

Treść tego opracowania nie pretenduje do pogłębionej i kompleksowej oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw w tym okresie. Stanowi tylko przyczynek do wskazania zjawisk i procesów, które miały miejsce, a które mogą także występować w kolejnych latach.

Wybrano kilka problemów sytuacji finansowej. Dotyczą one zwłaszcza następujących:

- kształtowania przychodów i kosztów działalności gospodarczej oraz ich wyników finansowych,
- poziomu rentowności,
- struktury aktywów obrotowych i na tym tle oceny poziomu płynności finansowej,
- inwestycji przedsiębiorstw w środki trwałe na tle własnych źródeł ich finansowania.

Zagadnienia te są rozpatrywane dla przedsiębiorstw średnich i dużych, które w nomenklaturze GUS zatrudniają 50 i więcej osób. Stanowią one trzon polskiej gospodarki. Mierzac rozmiarami przychodów generują $\frac{2}{3}$ przychodów całego sektora przedsiębiorstw. Kolejne ok. 15% przypada na przedsiębiorstwa małe o zatrudnieniu od 10 do 49 osób i ok. 20% na przedsiębiorstwa mikro o zatrudnieniu do 9 osób. Taka jest struktura przedsiębiorstw rozpatrywana przez pryzmat przychodów z ich działalności. Ale udział przedsiębiorstw średnich i dużych, np. w inwestycjach, eksporcie jest znacząco wyższy niż ich udział w przychodach.

Zastrzegając pewne uproszczenia, podstawowe zjawiska i procesy sytuacji finansowej analizowanej grupy przedsiębiorstw można odnieść do całego sektora przedsiębiorstw.

W pierwszej części artykułu scharakteryzowano także pewne zjawiska makroekonomiczne, które stanowią swego rodzaju tło sytuacji przedsiębiorstw, w tym także finansowej.

Makroekonomiczne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw

Działalność przedsiębiorstw niefinansowych, w tym także kształtowanie ich sytuacji finansowej ma miejsce w warunkach otoczenia zewnętrznego, które tworzą realne procesy gospodarcze, jak też sfera regulacyjna gospodarki kształtowana przez organy państwa. Często, zwłaszcza w publicystyce operuje się uproszczeniami, wskazując na przykład na wysokie tempo wzrostu PKB w Polsce. Nie kwestionując tego problemu, należy nie tylko ocenić tempo tworzenia PKB, ale także co jest również istotne, racjonalność struktury wykorzystania, zwłaszcza z punktu widzenia nie tylko sytuacji bieżącej, ale także od strony procesów rozwojowych gospodarki. W tab. 1 zestawiono dane za lata 2015-2019, które charakteryzują podstawowe kierunki wykorzystania wytworzonej wartości. O tym świadczy przede wszystkim akumulowana część PKB, zwłaszcza obejmująca nakłady inwestycyjne na środki trwałe.

Tabela 1. Wielkość i struktura podziału Produktu Krajowego Brutto w latach 2015-2019

Lp.	Treść	PKB mld zł	Saldo eksportu mld zł	Popyt krajowy mld zł	Akumulacja		Nakłady na środki trwałe		Przyrost zapasów	
					mld zł	poz. 6:5 (%)	mld zł	poz. 8:5 (%)	mld zł	poz. 10:5 (%)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.	2015	1798	46	1743	368	21,1	361	20,7	7	0,4
2.	2016	1859	76	1783	364	20,4	342	19,2	22	1,2
3.	2017	1982	79	1903	396	20,8	357	18,8	39	2,0
4.	2018	2120	72	2048	439	21,4	386	18,8	53	2,6
5.	2019	2274	120	2154	445	20,7	423	19,6	22	1,0

Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2017 nr 2, 2018 nr 2 i 2020 nr 8 (tabl. 2 i 3) oraz obliczenia własne.

W latach 2015-2019 polska gospodarka rozwijała się w dość wysokim tempie. Przeciętne tempo wzrostu PKB w tym okresie, wg cen stałych wyniosło ok. 4%, a np. w 2018 r. 5,1%, a w roku 2019 4,3%. Przyrost PKB w kwotach bezwzględnych liczony w cenach bieżących to 476 mld zł, tj. wzrost o 26,5%. Wskaźniki te na tle większości krajów Unii Europejskiej są bardziej korzystne. Ale dochód wytworzony może być w różny sposób wykorzystany. Z punktu widzenia celów rozwojowych, kluczowy jest udział inwestycji w podzielonym PKB. Inwestycje w tym okresie zwiększyły się z 361 mld zł w roku 2015 do 423 mld zł w 2019 r., czyli o 17%, a ich udział w popycie krajowym zmniejszył się w tym okresie z 20,7% do 19,6%. Ponadto, w podzielonym PKB wysoki był udział przyrostu zasobów rzeczowych aktywów obrotowych; w zasobach odłożyło się 136 mld zł, tj. 28,6% całego przyrostu PKB. Zagadnienia te przedstawiono szerzej dokonując oceny aktywów obrotowych.

W minionych czterech latach narastał dług publiczny. Dług Skarbu Państwa przekroczył 1 bilion złotych, a jego obsługa pociągała wysokie kwoty wydatków budżetowych, np. w 2019 r. wydatki te wyniosły 29,5 mld zł i stanowiły 7,6% ogólnych wydatków budżetu centralnego, w roku 2018 wydatki te były nieco niższe, a odpowiednie wielkości wyniosły odpowiednio 27,3 mld zł i 6,6% (Biuletyn Statystyczny, 2020).

Wydatki na obsługę zadłużenia ograniczają oczywiście możliwość wykorzystania tych środków na inne, bardziej pożądane cele.

W perspektywie budżetowej lat 2014–2020 Polska otrzyma ponad 120 mld euro środków z Unii Europejskiej, natomiast składka naszego kraju nie przekracza 40% tej kwoty. Środki te stanowią znaczący impuls rozwojowy dla polskiej gospodarki. Zostały one skierowane głównie na infrastrukturę, zasilają inwestycje centralne i samorządowe. Wydatki na dopłaty bezpośrednie i modernizacje rolnictwa pozwalają zmienić w sposób istotny sytuację

w rolnictwie. Zaś wydatki infrastrukturalne stanowią znaczny impuls rozwojowy dla sektora przedsiębiorstw, zwłaszcza budowlanych, produkcyjnych i usługowych.

Zachowanie dość wysokiej dynamiki rozwojowej w krajach Unii Europejskiej pozwoliło na istotny wzrost eksportu wyrobów i usług, co miało korzystny wpływ na działalność przedsiębiorstw, zważywszy, że 70% eksportu jest kierowane do krajów UE.

Polska jest niestety poza strefą Euro, co powoduje znaczące różnice kursów złotego do euro, a zwłaszcza dolara. Wywiera to w większości przypadków negatywny wpływ na wyniki finansowe. W tabeli 2. przedstawiono kształtowanie się przeciętnych rocznych kursów walut.

Tabela 2. Przeciętne roczne kursy walut w latach 2015-2019

Rok	100 Euro	100 USD
2015	418	377
2016	436	394
2017	426	378
2018	426	361
2019	430	384

Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2020, nr 4.

Dane powyższe wskazują na zmienność tendencji, w większym stopniu dotyczy to USD niż Euro. Rok 2020 przyniósł istotne wahania. Były przypadki, że kurs za 100 euro wynosił i 430 zł i 460 zł, a USD 370 i 420 zł (Tabela 2). Zmiany kursów złotego, zwłaszcza do wymienionych walut mają istotne znaczenie tak dla eksporterów, jak też importerów. Eksport w przeważającym stopniu rozliczany jest w euro, zaś import w USD. Przyjęcie przez Polskę euro pozwoliłoby na wiele korzyści i bardziej stabilne warunki funkcjonowania przedsiębiorstw, na co wskazuje wielu ekonomistów. Stanowisko takie niezmiennie potwierdza profesor Grzegorz W. Kołodko (2020), który stwierdza: *"Konsekwentnie uważam, że w kategoriach długookresowych - a racja stanu tego właściwie dotyczy - interesy Polski będą miały się lepiej, jeśli przystąpimy do wspólnego obszaru walutowego euro"*.

Jest ponadto wiele innych uwarunkowań makroekonomicznych, które wpływają na sytuację finansową przedsiębiorstw. Dotyczą one zwłaszcza całej strefy regulacyjnej, kształtowanej przez organy państwa. W ubiegłych latach były w tej sferze wprowadzane liczne zmiany, które zamiast ograniczać ryzyko i niepewność działalności gospodarczej przedsiębiorstw, zwiększały te negatywne zjawiska. Dotyczy to zwłaszcza opodatkowania przedsiębiorstw, systemu rachunkowości i wielu innych kwestii. Rozwinięcie tematyki systemu

regulacyjnego i jego wpływu na funkcjonowanie przedsiębiorstw nie mieści się w przyjętej koncepcji tego artykułu i wymagałoby oddzielnego potraktowania.

Wyniki finansowe przedsiębiorstw

Kluczowym przejawem sytuacji finansowej przedsiębiorstw są ich wyniki finansowe. Wynik finansowy kształtują dwa podstawowe strumienie: przychodów i kosztów ich uzyskania. Tempo ich zmian ma zasadnicze znaczenie dla oceny źródeł przyrostu lub spadku wyników finansowych. Korzystna relacja ma miejsce wówczas, gdy tempo wzrostu kosztów jest niższe od tempa wzrostu przychodów. Realizuje się wówczas względna obniżka kosztów, a źródłem zmian wyniku finansowego jest zarówno zmiana tempa przychodów, jak też kosztów.

W tabeli 3 zestawiono podstawowe dane dotyczące kształtowania się przychodów, kosztów ich uzyskania, a także wskaźników rentowności i poziomu kosztów. Pozwalają one na wstępną ocenę nie tylko zmian tych strumieni, ale także na ustalenie źródeł zmian wyników finansowych.

Przedsiębiorstwa średnie i duże to zbiorowość ponad 17,7 tys. jednostek, a ich liczba w okresie 4 lat (2015-2019) zwiększyła się o 545 jednostek, tj. o 3,2%. Oznacza to, że rozwój sektora przedsiębiorstw zwiększa liczbę jednostek średnich i dużych.

Tabela 3. Przychody, koszty i wyniki finansowe przedsiębiorstw w latach 2015–2019

Lp.	Treść	J.m.	Rok					Wskaźnik zmian %	
			2015	2016	2017	2018	2019	$\frac{2019}{2018}$	$\frac{2019}{2015}$
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Liczba jednostek		17 194	17 481	17 852	17 711	17 739	100,2	103,2
2.	Przychody z cało-kształtu działalności	mld zł	2521	2620	2865	3057	3236	105,9	128,4
3.	Koszty uzyskania przychodów	mld zł	2413	2489	2715	2919	3088	105,8	128,0
4.	Wynik finansowy brutto	mld zł	108	131	150	138	147	106,5	136,1
5.	Wynik finansowy netto	mld zł	92	111	126	113	121	107,1	131,5
Wskaźniki									
1.	Wskaźnik poziomu kosztów (3:2)	%	95,7	95,0	94,8	95,5	95,4	x	x
2.	Wskaźnik rentowności obrotów brutto (4:2)	%	4,3	5,0	5,2	4,5	4,6	x	x
3.	Wskaźnik rentowności obrotów netto (5:2)	%	3,0	4,2	4,4	3,7	3,7	x	x

Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2017 nr 2 (tabl. 30, 31, 32 i 33); Biuletyn Statystyczny GUS 2018 nr 2, (tabl. nr 30,31, 32, 33); Biuletyn Statystyczny GUS 2020 nr 2 (tabl. nr 28, 29, 30 i 31).

Dane zestawione w tabeli 3 i obliczone wskaźniki pozwalają na syntetyczną ocenę kształtowania wyników finansowych w ostatnich czterech latach:

- Wstępnie nie wnikając głębiej w relacje przychodów i kosztów możemy stwierdzić, że podstawowe relacje kształtują się korzystnie. W okresie 4 lat przychody zwiększyły się o 28,4%, zaś koszty o 28,0%. Oznacza to, że zmiana wyniku finansowego brutto miała swe źródło, tak we wzroście przychodów, jak też we względnej obniżce kosztów.
- Wynik finansowy brutto zwiększył się o 39 mln zł, tj. o 36%, ale głównym źródłem jego przyrostu było zwiększenie przychodów. Strukturę jego przyrostu (obliczoną przy założeniu, że zysk zmienia się w tempie wzrostu przychodów) przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Struktura przyrostu wyniku finansowego brutto w latach 2015-2019

Wyszczególnienie	w mld zł	w %
przyrost zysku brutto	39,0	100,0
przyrost zysku brutto z tytułu zwiększenia przychodów	31,0	79,5
przyrost zysku z tytułu względnej obniżki kosztów	8,0	20,5

Źródło: opracowanie własne.

Dane przedstawione w tabeli 4 wskazują, że źródłem przyrostu zysku brutto w 80% było zwiększenie przychodów, zaś tylko w 20% źródłem była względna obniżka kosztów, trudno uznać te relacje za korzystne. W poszczególnych latach wymienione tendencje kształtowały się zmiennie.

W poszczególnych latach struktura zmian wyniku finansowego brutto była zmienna. W latach 2016-2017 miała miejsce wysoka dynamika przyrostu: w roku 2017 wynik brutto to kwota 150 mld zł, czyli zwiększył się on w porównaniu do 2015 r. o blisko 40%, podczas gdy przychody w tym roku zwiększyły się tylko o 14%. Przyrost wyniku z tytułu względnej obniżki kosztów wyniósł 64%. Kolejne lata przyniosły pogorszenie tych relacji. W roku 2018 nastąpił bezwzględny spadek wyniku o 12 mld mimo wzrostu przychodów o 6,5%. Zatem kluczowym problemem w kształtowaniu wyników finansowych wymienionych lat jest wysoka dynamika kosztów.

Wyniki finansowe netto, a więc po opodatkowaniu zwiększyły się o 32%. Realna stopa opodatkowania, która w roku 2015 wyniosła 14,8% zwiększyła się do 17,7%. Ale nadal jest ona niższa od stopy ustawowej, która wynosi 19%. Niższe stopy wynikają z różnego rodzaju ulg i zwolnień, ale ich skala w 2019 r. była niższa niż w 2015 r.

Wysoka dynamika kosztów działalności przedsiębiorstw miała wiele czynników sprawczych. Wynikały one m.in. ze zmian cen surowców i paliw na rynkach światowych, zmienne kursy walut, zwłaszcza USD, co niekorzystnie rzutowało na koszty importu surowców, zwłaszcza paliw, które w większości są rozliczane w tej walucie.

Wynik finansowy brutto przedsiębiorstw kształtowany jest przez strumienie przychodów i kosztów trzech podstawowych sfer działalności przedsiębiorstw, tj.:

- przychodów i kosztów sprzedaży produktów i towarów,
- pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych,
- przychodów i kosztów finansowych

Oczywiście podstawowym źródłem kreowania wyników finansowych są wyniki na sprzedaży wyrobów, usług i towarów. Ale należy mieć także na względzie wyniki na pozostałych sferach działalności przedsiębiorstwa.

Niżej przedstawiono – na podstawie danych GUS – kilka syntetycznych wielkości charakteryzujących wyniki na pozostałych sferach działalności. Np. w roku 2019 pozostałe przychody operacyjne oraz przychody finansowe wyniosły 83 mld zł i stanowiły tylko 2,6% przychodów z całokształtu działalności, zaś wynik finansowy brutto 3,4 mld zł stanowił 2,3% wyniku. Nie są to wielkości znaczące, ale należy je uwzględniać w ogólnej ocenie wyników finansowych.

Należy jeszcze zwrócić uwagę na wyniki tych dwu sfer działalności. Wyniki na pozostałej działalności operacyjnej mają incydentalny charakter, kształtowane są przez różne czynniki, np. utrata wartości użytkowej produktów, kary umowne zapłacone i otrzymane. W okresie wyodrębnionych lat wynik na tej działalności był dodatni i kształtował się w przedziale 4 – 8 mld zł. Natomiast w działalności finansowej występował wynik ujemny od 8 mld zł w roku 2015 do 1 mld w 2019 r. Głównym czynnikiem kształtującym ten wynik były odsetki od kredytów i depozytów bankowych, a także różnice kursowe. W wyniku redukcji stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej nastąpiła także redukcja przychodów i kosztów finansowych. Konkluzja końcowa może być następująca: wyniki finansowe przedsiębiorstw kształtuje przede wszystkim podstawowa działalność operacyjna, tj. strumienie przychodów i kosztów ich uzyskania, ich tempo i wzajemne relacje.

Wynik finansowy całego sektora przedsiębiorstw kształtuje zysk przedsiębiorstw rentownych i strata przedsiębiorstw deficytowych. Jest to interesujące porównanie, które wskazuje na zmienną dynamikę wyników tych grup przedsiębiorstw.

Odpowiednie dane zestawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Wyniki finansowe przedsiębiorstw rentownych i deficytowych w mld zł

Lp.	Lata	Zysk przedsiębiorstw rentownych	Strata przedsiębiorstw deficytowych	Wynik
1	2	3	4	5
	Wyniki brutto			
1.	2015	138,5	30,3	108,2
2.	2016	154,8	23,4	131,4
3.	2017	168,7	18,6	150,1
4.	2018	162,7	25,0	137,7
5.	2019	169,7	22,3	147,3
	Wyniki netto			
1.	2015	120,5	28,9	91,5
2.	2016	134,4	23,3	111,1
3.	2017	145,3	18,9	126,4
4.	2018	137,9	25,1	113,7
5.	2019	143,6	22,4	121,2

Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2017 nr 2 (tabl. 30, 31, 32 i 33); Biuletyn Statystyczny GUS 2018 nr 2, (tabl. nr 30,31, 32, 33); Biuletyn Statystyczny GUS 2020 nr 2 (tabl. nr 28, 29, 30 i 31).

Dane zawarte tabeli 5 wskazują, że wyniki sektora mogłyby być lepsze, gdyby nie wysokie straty przedsiębiorstw deficytowych. Wykazują one tendencję spadkową; jeśli w 2015 r. straty wynosiły ponad 29 mld zł, to w roku 2019 zostały zredukowane do 22 mld zł, najkorzystniejsza była sytuacja w roku 2017, kiedy straty te wyniosły 19 mld zł.

Straty przedsiębiorstw deficytowych są szczególnie negatywnym zjawiskiem, gdyż:

- nie są źródłem podatku dochodowego,
- nie pozwalają uzyskać przez właścicieli dywidendy za włożony kapitał,
- redukują kapitały własne przedsiębiorstw.

Powyższe sprawia, że straty przedsiębiorstw ujemnie rzutują na ich możliwości rozwojowe.

W 2019 r. 18% przedsiębiorstw, średnich i dużych, tj. blisko 3200 jednostek, poniosło straty, a ich udział w przychodach z całokształtu działalności wynosił 12%. Wysoki był udział przedsiębiorstw deficytowych, zwłaszcza w górnictwie, produkcji wyrobów tekstylnych i odzieży, a także w kilku innych branżach wytwórczości, a także w handlu detalicznym i transporcie lądowym.

Oceniając wyniki finansowe przedsiębiorstw w latach 2015–2019 możemy stwierdzić, że mimo okresowych wahań, zjawisk negatywnych, niekorzystnej struktury przyrostu wyniku

finansowego, ogólna ocena jest pozytywna. Głównym źródłem przyrostu wyników finansowych były przychody. Ale znaczna liczba przedsiębiorstw, to jednostki deficytowe przynoszące straty, które ujemnie wpływają na ich ogólną sytuację finansową.

Rozpatrując wyniki finansowe przedsiębiorstw powstaje kluczowy problem: jak te w sumie pozytywne wyniki przełożyły się na ich sytuację i inne segmenty działalności. Czy dodatnie wyniki zostały efektywnie zagospodarowane, czy służyły sfinansowaniu przedsięwzięć rozwojowych, czy też zostały odłożone do składników aktywów, które nie generują nowych wartości, a często są źródłem obniżenia produktywności procesów gospodarczych i strat. Niżej zatem dokonano syntetycznej oceny dwu kluczowych składników sytuacji finansowej przedsiębiorstw, tj. kształtowania dynamiki i struktury aktywów obrotowych oraz wielkości inwestycji przedsiębiorstw jako podstawowego czynnika ich rozwoju oraz źródeł finansowania tych inwestycji.

Syntetyczna ocena aktywów obrotowych przedsiębiorstw

Aktywa obrotowe, ich dynamika i struktura mają szczególnie istotne znaczenie w operacyjnej działalności przedsiębiorstw. Są one zwłaszcza:

- nośnikiem podstawowych procesów gospodarczych zakupu, produkcji i sprzedaży,
- płynne składniki, zwłaszcza zaś środki finansowe kształtują poziom płynności finansowej przedsiębiorstw, która jest podstawowym przejawem sytuacji finansowej przedsiębiorstw,
- składnikiem podziału Produktu Krajowego Brutto, czego wyrazem jest przyrost rzeczowych aktywów obrotowych,
- czynnikiem kształtującym produktywność zaangażowanych w gospodarczej działalności przedsiębiorstw aktywów rzeczowych i pieniężnych, co ma bezpośrednie odbicie w rentowności przedsiębiorstw.

Choćby te czynniki sprawiają, że poziom, struktura i tendencje zmian aktywów obrotowych są istotnym czynnikiem kształtowania efektywności procesów gospodarczych. Stąd ich ocena stanowić może istotną przesłankę do oceny całokształtu sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Odpowiednie dane dotyczące aktywów obrotowych przedstawiono w tab. 6.

Tabela 6. Aktywa obrotowe i zobowiązania przedsiębiorstw

Lp.	Treść	2015		2016		2017		2018		2019		Wskaźnik zmian w % $\frac{2019}{2015}$
		mld zł	%	mld zł	%	mld zł	%	mld zł	%	mld zł	%	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1.	Zapasy	224	27,8	240	27,5	265	27,7	296	29,2	313	28,9	139,7
2.	Należności krótkoterminowe	347	43,0	376	43,1	414	43,3	436	43,0	454	41,9	130,8
3.	Inwestycje krótkoterminowe	212	26,3	231	26,5	250	26,2	254	25,0	285	26,3	134,4
4.	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	24	3,0	25	2,9	27	2,8	29,	2,8	31	2,9	129,2
5.	Aktywa obrotowe ogółem	807	100,0	872	100,0	956	100,0	1015	100,0	1.084	100,0	134,2
6.	Zobowiązania krótkoterminowe	554	x	595	x	650	x	701	x	748	x	135,0

Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2017 nr 2 (tabl. 30, 31, 32 i 33); Biuletyn Statystyczny GUS 2018 nr 2, (tabl. nr 30,31, 32, 33); Biuletyn Statystyczny GUS 2020 nr 2(tabl. nr 28, 29, 30 i 31).

Dane zestawione w tabeli 6 pozwalają na odnotowanie kilku charakterystycznych zjawisk i tendencji. Oto ważniejsze z nich:

- W okresie 4 lat aktywa obrotowe zwiększyły się o blisko 280 mld zł, tj. o 34%, a ich wartość na koniec 2019 r. wynosi 1084 mld zł.
- Powyższe tempo należy skonfrontować z dynamiką przychodów, która w tym okresie zwiększyła się o 28%. Mamy więc do czynienia z wyraźnym pogorszeniem produktywności aktywów obrotowych; jeśli w 2015 r. 1 mld przychodów angażował 320 mln zł aktywów obrotowych, w roku 2019 już 335 mln zł. Oznacza to dodatkowe nadmierne zaangażowanie środków w aktywach obrotowych w kwocie 48 mld zł.
- Struktura aktywów obrotowych jest dość stabilna, ale da się zauważyć tendencję wzrostu udziału zapasów; ich tempo wzrostu było bliskie 40%, wobec wzrostu aktywów o 34%. Jest to niekorzystna tendencja mająca także skutki dla struktury podziału PKB (problematyka ta jest przedstawiona w dalszej części artykułu).
- Aktywa obrotowe, zwłaszcza ich struktura kształtują płynność finansową przedsiębiorstw. W całym okresie 4 lat aktywa obrotowe z nadwagą pokrywały zobowiązania krótkoterminowe, w 2019 r. nadwyżka ta wyniosła blisko 340 mld zł, będąc źródłem finansowania aktywów trwałych.

Należy także podkreślić wysoki stan tzw. inwestycji krótkoterminowych, na które składają się głównie środki pieniężne, tzw. gotówkowy wskaźnik płynności finansowej jako relacja tego składnika do zobowiązań bieżących wynosi ok. 38%; tak w literaturze, jak też w praktyce wielu przedsiębiorstw wskaźnik ten uznaje się za racjonalny, jeśli kształtuje się on w przedziale 20–25%. W literaturze wskazuje się, że nie ma wzorcowych wskaźników płynności, występuje zróżnicowanie tych wskaźników w zależności od warunków funkcjonowania przedsiębiorstw (Skowronek-Mielczarek, Leszczyński, 2008, s. 204 i inni).

Należy jeszcze zwrócić uwagę na cykl płatności należności, odnosząc je do wartości przychodów, cykl ten w 2019 r. wyniósł 51 dni, inaczej mówiąc przedsiębiorstwo za sprzedane produkty i towary otrzymuje zapłatę po 51 dniach od momentu sprzedaży. Cykl ten nie ulega skróceniu, w 2015 r. wynosił 50 dni. Jest to szczególnie niekorzystny przejaw sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Podejmowane przedsięwzięcia nie przyniosły dotychczas oczekiwanych rezultatów. Wydaje się, że jest to jedna z przyczyn utrzymywania w przedsiębiorstwach wysokiego poziomu środków pieniężnych.

Takie są zjawiska i tendencje kształtowania aktywów obrotowych w ostatnich 4 latach. Cechuje je wyższe tempo wzrostu niż przychodów przedsiębiorstw, co wpływa

na pogorszenie produktywności, a także rentowności przedsiębiorstw. Należy podkreślić, że takie są relacje ogółu przedsiębiorstw. Wiele z nich ma istotne trudności w utrzymaniu płynności finansowej.

Warto zwrócić uwagę na zapasy rzeczowe aktywów obrotowych. Często nie dostrzega się ich dynamiki i związku ze strukturą podziału Produktu Krajowego Brutto. Ogólnie PKB po uwzględnieniu salda eksportu i importu dzieli się na dwie podstawowe części: konsumpcję i akumulację, które tworzą tzw. popyt krajowy. Z kolei w akumulacji GUS wydziela nakłady na środki trwałe, reszta akumulacji to przyrost zapasów rzeczowych środków obrotowych, głównie w sektorze przedsiębiorstw.

W latach 2016–2019 skumulowany przyrost PKB wynosił 476 mld zł, a przyrost zapasów to kwota 136 mld zł, czyli przyrost zapasów stanowił 28,6% podzielonego PKB¹. Jest to przyrost nieefektywny, obniżający produktywność aktywów zaangażowanych, zwłaszcza w sektorze przedsiębiorstw.

W przedsiębiorstwach średnich i dużych zapasy w wymienionych latach zwiększyły się o 89 mld zł, stanowiły więc 65% całego przyrostu PKB, który odłożył się w zapasach. Jak wynika z tabeli 6 zapasy jako składnik aktywów obrotowych wzrosły o 40%, podczas gdy przychody o 28%. Jest to wyraźny wzrost zapasochłonności działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Był to najwyższy wzrost wśród pozostałych składników aktywów obrotowych. Tak wysoki wzrost zapasów wymagałby oddzielnego potraktowania. Wynika on m.in. z wydłużenia łańcuchów dostaw, globalizacji procesów gospodarczych, zwiększenia poziomu ryzyka i niepewności działalności gospodarczej. Epidemia koronawirusa w 2020 r. spotęgowała te zjawiska i tworzy konieczność nowego spojrzenia na rolę zapasów rzeczowych w procesach gospodarczych. Zasoby finansowe, w tym dewizowe nie zastąpią braku właściwego poziomu i struktury zapasów w procesach gospodarczych.

Inwestycje przedsiębiorstw

Kluczowym problemem przedsiębiorstw jest ich działalność rozwojowa, którą w uproszczeniu możemy mierzyć wielkością nakładów inwestycyjnych skierowanych na środki trwałe. Ogólnie możemy powiedzieć, że rozwój ma miejsce wówczas, kiedy realizowana jest rozszerzona reprodukcja środków trwałych, czyli nakłady inwestycyjne przewyższają kwoty amortyzacji środków trwałych, wynikającej z procesów ich zużycia. W tabeli 7 zestawiono, na podstawie danych GUS, odpowiednie dane charakteryzujące

¹ Obliczenia własne, na podstawie danych GUS – Biuletyny Statystyczne z odpowiednich lat

wielkość nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach na tle wewnętrznych źródeł ich finansowania.

Tabela 7. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w latach 2015–2019 i źródła ich wewnętrznego finansowania.

Lp.	Treść	J.m.	2015	2016	2017	2018	2019	Wskaźniki w %	
								$\frac{2019}{2018}$	$\frac{2019}{2015}$
1.	Nakłady inwestycyjne	mld zł	137	121	126	142	160	112,8	116,8
2.	Wynik finansowy netto	mld zł	92	111	125	113	121	107,1	131,5
3.	Amortyzacja środków trwałych	mld zł	95	90	94	101	103	102,0	108,4
4.	Nadwyżka finansowa	mld zł	187	201	220	214	224	104,7	114,4
Wskaźniki i relacje									
1.	Relacja nakładów do nadwyżki finansowej (poz. 1:4)	%	73,3	60,2	57,3	66,4	71,4	x	x
2.	Relacja nakładów do amortyzacji (poz. 1:3)	%	144,2	134,4	134,0	146,0	155,3	x	x

Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2017 nr 2, 2018 nr 2 i 2020 nr 2 (tabl. 45 i tabl. 30) oraz Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych GUS, za kolejne lata od 2015 do 2019 oraz obliczenia własne.

Dane zawarte w tabeli 7 i obliczone wskaźniki pozwalają na sformułowanie kilku syntetycznych ocen:

- W latach 2016 i 2017 nastąpił dość znaczny spadek nakładów inwestycyjnych. Dopiero w roku 2018 dało się zauważyć niewielkie przekroczenie skali inwestycji z roku 2015. W okresie 4 lat inwestycje przedsiębiorstw zwiększyły się tylko o 17%.
- Należy wyraźnie podkreślić, że barierą inwestycji nie była bariera możliwości ich sfinansowania. Nadwyżka finansowa stanowiąca sumę wyników netto i amortyzacji pozwoliła na sfinansowanie większych nakładów inwestycyjnych; jeśli w roku 2015 nakłady stanowiły 73% nadwyżki, to w 2017 roku 57%, zaś w roku 2019 nie osiągnęły poziomu roku wyjściowego – 71% nadwyżki.
- Należy wskazać, że nakłady inwestycyjne w każdym roku przewyższały wartość amortyzacji; można więc w uproszczeniu wskazać, że realizowana była rozszerzona reprodukcja majątku trwałego przedsiębiorstw.

Takie są najbardziej syntetyczne oceny kształtowania nakładów inwestycyjnych i wewnętrznych źródeł ich finansowania w latach 2015–2019 w przedsiębiorstwach średnich i dużych.

Należy dodać, że na te grupy przypada podstawowa część inwestycji, np. inwestycje w przedsiębiorstwach małych (zatrudnienie 10–49 osób), przeciętnie rocznie wynosiły 10–13 mld zł.

Sytuacja przedsiębiorstw w zakresie inwestycji, podobnie jak w innych segmentach ich działalności, jest bardzo zróżnicowana. W wielu przedsiębiorstwach i branżach działalności poziom inwestowania jest zróżnicowany i niski w stosunku do roku 2005 (Tabela 8).

Tabela 8. Poziom inwestycji w wybranych branżach w stosunku do roku 2015

Lp.	Treść	Poziom inwestycji 2015 r. = 100%		
		2016	2017	2019
1.	Wytworzenie i dostawa energii, gazu i innych nośników	81,4	92,2	81,2
2.	Produkcja mebli	84,1	97,0	90,8
3.	Budownictwo	78,9	82,2	115,4
4.	Transport i gospodarka magazynowa	51,7	70,9	104,7

Źródło. Biuletyn Statystyczny GUS z odpowiednich lat i obliczenia własne.

Przytoczone przykładowe dane dotyczące 4 branż wskazują, że proces odbudowy poziomu inwestycji z roku 2015 ma miejsce w transporcie i gospodarce magazynowej oraz w budownictwie. W pozostałych dwu branżach poziom jest nadal niższy niż w roku 2015. Należy dodać, że inwestycje w energetyce i transporcie to kwota 42 mld zł w 2019 r., co stanowi 26% całego sektora przedsiębiorstw. Szczególnie niekorzystna jest sytuacja w energetyce, poziom tych inwestycji to tylko 81% roku 2015. Eksperci przewidują, że może to zagrazić bezpieczeństwu energetycznemu naszego kraju. W artykule przedstawiono tylko najbardziej syntetyczne dane dotyczące inwestycji. Problemy są niezmiernie złożone i wymagałyby oddzielnego potraktowania.

Synteza i konkluzje końcowe

W artykule przedstawiono kluczowe problemy sytuacji finansowej przedsiębiorstw średnich i dużych, na które przypada $\frac{2}{3}$ całkowitych przychodów sektora przedsiębiorstw niefinansowych. Lata 2015–2019, to okres dobrej koniunktury gospodarczej, tak w Polsce, jak też w większości krajów Unii Europejskiej. Można powiedzieć, że zewnętrzne uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw były sprzyjające dla polskich przedsiębiorstw.

Rok 2020 przyniósł załamanie wielu korzystnych procesów. Epidemia koronawirusa, ograniczenia działalności gospodarczej w skali globalnej w sposób istotny odmieniły wyniki działalności polskich przedsiębiorstw. Zatem ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstw w latach 2015–2019 ma już tylko wartość oceny sytuacji, której pozytywne procesy zostały przerwane lub znacznie zredukowane, a narastają zjawiska i procesy negatywne. Ale wyniki tych lat mogą stanowić swego rodzaju bazę odniesienia dla oceny tych procesów w przyszłości.

Oceniając sytuację finansową przedsiębiorstw należy mieć na uwadze przedstawione zewnętrzne uwarunkowania jakie tworzy makroekonomiczne otoczenie funkcjonowania przedsiębiorstw:

- Analizowane lata (2015-2019), to okres dość wysokiego tempa wzrostu PKB, ale jednocześnie niekorzystna struktura wykorzystania nowo wytworzonych wartości. Przyrost PKB w kwotach bezwzględnych wyniósł 476 mld zł, z tego przyrost inwestycji w środki trwałe wyniósł 62 mld zł, tj. 13% przyrostu PKB, zaś przyrost zapasów rzeczowych angażował 136 mld zł, tj. prawie 29% przyrostu PKB. Taka struktura wykorzystania PKB jest niekorzystna. Nowo wytworzone wartości, odkładają się w nieefektywny składnik aktywów, co miało wpływ na obniżenie produktywności działalności gospodarczej.
- W analizowanym okresie, mimo dobrej koniunktury gospodarczej, wzrastał dług publiczny, który w roku 2019 przekroczył kwotę 1 bln zł. Obsługa długu publicznego to wydatek budżetu centralnego blisko 30 mld zł w skali rocznej i stanowi 7–8% całości wydatków budżetu centralnego.
- Polska w latach 2014-2020 otrzymała znaczące środki z Unii Europejskiej, które stanowiły ważny impuls rozwojowy, zwłaszcza że były one istotnym źródłem finansowania publicznych inwestycji, tak rządowych, jak też samorządowych.
- Polska nadal pozostaje poza strefą euro, co ma wiele ujemnych skutków, na co wskazuje wielu ekonomistów. Utrudnia to także procesy gospodarcze przedsiębiorstw, które narażone są na niestabilność kursu złotego do walut obcych, zwłaszcza euro i USD.
- Zmiany regulacyjne funkcjonowania przedsiębiorstw wprowadzane przez organy państwa, których nasilenie miało miejsce w latach 2015-2019 w sposób wyraźny zwiększały ryzyko i niepewność w działalności gospodarczej.

Przeprowadzona w artykule analiza i ocena sytuacji finansowej polskich przedsiębiorstw wskazuje, że:

- W latach 2015–2019 przychody przedsiębiorstw średnich i dużych z całokształtu działalności zwiększyły się o 28%, w kwotach bezwzględnych w 2019 r. wyniosły one ponad 3,2 bln zł i można szacować, że stanowiły ponad $\frac{2}{3}$ całości przychodów przedsiębiorstw. W warunkach dość ograniczonej skali wzrostu cen, wskazują na wysoki, realny wzrost.
- Wynik finansowy brutto w tym okresie zwiększył się o 39 mld zł, tj. o 36%, a więc jego tempo wzrostu były wyższe niż przychodów, co oznacza, że źródłem przyrostu wyniku brutto była także względna obniżka kosztów, na którą przypada jednak tylko 20% ogólnego przyrostu, a 80% ma swe źródło w przyroście przychodów.
- Dynamika przychodów, kosztów i wyników finansowych w wymienionym okresie była zmienna; jeśli wynik finansowy brutto w roku 2017 wynosił 150 mld zł, to w 2018 r. 138 mld zł i 2019 r. 147 mld zł.
- Należy mocno podkreślić, że wyniki finansowe przedsiębiorstw są zróżnicowane. Liczna grupa przedsiębiorstw (3200 jednostek, tj. 18% ogólnej liczby) w 2019 r. poniosła stratę brutto i netto w kwocie 22 mld zł. To sprawia, że nie tylko obniża ogólny wynik, ale tworzy niekorzystne warunki ich dalszego funkcjonowania.
- Kluczową sprawą w ocenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw jest odpowiedź na pytanie: jak w sumie korzystne wyniki przedsiębiorstw przełożyły się na inne przejawy ich sytuacji finansowej, zwłaszcza na kształtowanie aktywów obrotowych i finansowanie procesów rozwojowych?
- Aktywa obrotowe przedsiębiorstw w latach 2015–2019 zwiększyły się o 34% i w 2018 r. przekroczyły kwotę 1 bln zł, zaś przychody z całokształtu działalności o 28%. Oznacza to pogorszenie ich produktywności i dodatkowe zaangażowanie środków rzeczowych i pieniężnych w kwocie ok. 48 mld zł, które mogłyby być przeznaczone na cele rozwojowe.
- Szczególnie wysoki był wzrost zapasów – blisko 40% przyrostu w okresie 4 lat. W kwotach bezwzględnych zapasy zwiększyły się o 90 mld zł i stanowi to 65% ogólnego przyrostu zapasów wynikających ze struktury wykorzystania PKB.
- Struktura aktywów obrotowych zapewniła w całym okresie zachowanie płynności finansowej przedsiębiorstw, a wskaźnik tzw. płynności gotówkowej wyniósł 38%, był więc znacznie wyższy od pożądanego (20–25%). Taka jest sytuacja przeciętna, ale

wiele przedsiębiorstw miało trudności z utrzymaniem płynności finansowej; nasiliły się procesy upadłościowe, które mają zwykle swój początek w utracie płynności finansowej.

- Podejmowane przedsięwzięcia także na poziomie makroekonomicznym nie pozwoliły skrócić cykli spłaty należności; przeciętny cykl spływu należności w 2019 r. to 51 dni, a w 2015 r. 50 dni.
- W latach 2016–2017 nastąpił znaczący spadek nakładów inwestycyjnych, dopiero w roku 2018 były one o 5 mld zł, tj. 3,6% wyższe w stosunku do roku 2015. Przedsiębiorstwa dysponowały wewnętrznymi źródłami sfinansowania znacznie większych nakładów inwestycyjnych. Tzw. nadwyżka finansowa – zysk netto plus amortyzacja – pozwoliła zrealizować znacznie większy zakres inwestycji; w 2015 r. inwestycje partycypowały w nadwyżce w 73%, w 2017 – 57%, a w roku 2019 w 71%.

Reasumując sytuacja finansowa przedsiębiorstw w latach 2015-2019 jest w sumie korzystna, tworzy podstawę normalnego funkcjonowania przedsiębiorstw. Występuje jednak wiele zjawisk i procesów, które obniżają poziom efektywności gospodarowania. Tak w skali makroekonomicznej, jak też w sektorze przedsiębiorstw korzystne wyniki działalności nie zawsze efektywnie są wykorzystywane. Takie są podstawowe przejawy sytuacji finansowej przedsiębiorstw w badanym okresie (2015-2019). Rok 2020 – radykalna zmiana sytuacji, wzrostowe tendencje zostały odwrócone. Pełne skutki będą możliwe do szerszej i pogłębionej oceny po roku 2020.

Bibliografia:

- Główny Urząd Statystyczny (2017), Biuletyn Statystyczny Nr 2.
- Główny Urząd Statystyczny (2017), Biuletyn Statystyczny Nr 8.
- Główny Urząd Statystyczny (2018), Biuletyn Statystyczny Nr 2.
- Główny Urząd Statystyczny (2018), Biuletyn Statystyczny Nr 8.
- Główny Urząd Statystyczny (2020), Biuletyn Statystyczny Nr 2.
- Główny Urząd Statystyczny (2020), Biuletyn Statystyczny Nr 4.
- Główny Urząd Statystyczny (2020), Biuletyn Statystyczny Nr 8.
- Główny Urząd Statystyczny (2015), Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2015.

Główny Urząd Statystyczny (2016), Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2016.

Główny Urząd Statystyczny (2017), Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2017.

Główny Urząd Statystyczny (2018), Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2018.

Główny Urząd Statystyczny (2019), Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2019.

Kołodko, G. W. (2020), Wbrew racji stanu, *Rzeczpospolita*, 23.06. 2020

Skowronek-Mielczarek, A Leszczyński, Z. (2008), *Analiza działalności i rozwoju przedsiębiorstw*, Wydawnictwo PWE, Warszawa.

Anna Wasiluk

ORCID: 0000-0002-5980-333X

a.wasiluk@pb.edu.pl

Politechnika Białostocka

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2020.185>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Elżbieta Wiśniewska

Specjalistka ds. e-commerce

Białystok

Cytowanie: Wasiluk, A, Wiśniewska, E. (2020). Przesłanki decyzji zakupowych e-klientów. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7(13), 155-172, DOI: 10.26366/PTE.ZG.2020.185.

Przesłanki decyzji zakupowych e-klientów

Abstrakt

W ostatnich latach handel elektroniczny stał się bardzo dynamicznie rozwijającym się kanałem dystrybucji. Z pobocznego, lub też dodatkowego, sposobu zbytu towaru i usług zamienił się dla wielu przedsiębiorstw w główne źródło dostępu do klientów. Głównym celem artykułu było określenie stopnia wpływu zidentyfikowanych przesłanek na decyzje zakupowe e-klientów. Badanie przeprowadzono w pierwszym półroczu 2020 roku wśród 130 e-konsumentów. Posłużono się metodą CAPI i CAWI. Uzyskane wyniki zostały zakodowane, a następnie przy użyciu programu Statistica 13.1. dokonano ich analizy. Do weryfikacji hipotezy 1 i hipotezy 2 wykorzystano średnią arytmetyczną, medianę, dominantę oraz odchylenie standardowe. Do weryfikacji hipotezy 3 zastosowano test U Manna-Whitney'a. Zdaniem respondentów najistotniejszymi czynnikami leżącymi po stronie produktu wpływającymi na ich decyzje zakupowe w były jakość produktu oraz jego cena. Natomiast zdecydowanie najmniejsze znaczenie dla badanych miała rozpoznawalność produktu. Z kolei najistotniejszymi czynnikami po stronie sklepu internetowego była dla badanych jakość obsługi oraz opinia innych o sprzedającym. Według ankietowanych zdecydowanie najmniejszy wpływ na dokonanie zakupu w sklepie internetowym miał chat bezpośrednio z konsultantem sklepu. Różnice statystycznie istotne zostały stwierdzone tylko w nielicznych grupach ocen.

Słowa kluczowe: handel elektroniczny, e-handel, e-commerce, e-klient, e-konsument, decyzje zakupowe, zakupy internetowe.

Reasons of e-customer purchasing decisions

Abstract

In recent years, e-commerce has become a very dynamically developing distribution channel. For many companies it has turned from a side or additional way of selling goods and services into the main source of access to customers. The main purpose of the text was to determine the degree of impact of the identified premises on the purchasing decisions of e-customers. The text is theoretical and empirical. Its structure includes an introduction, in which, first of all, five substantive parts were introduced - the essence of e-commerce, e-consumer behavior, research methodology, analysis of research results - premises influencing e-customer purchasing decisions lying on the product side, analysis research results - premises influencing e-customer purchasing decisions lying on the side of the online store and summaries. The tool used during data collection was a questionnaire. The CAPI method (using a paper questionnaire) and CAWI (using an on-line questionnaire available on the website www.surveymonkey.com) were used. The survey was conducted in the first half of 2020 among 130 e-consumers. The obtained results were

coded and then using the Statistica 13.1 program. they were analyzed. To verify hypothesis 1 and 2, the arithmetic mean, median, mode and standard deviation were used. The Mann-Whitney U test was used to verify hypothesis 3. According to the respondents, the most important factors on the product side influencing their purchasing decisions on the Internet were the quality of the product and its price. On the other hand, product recognition was of the least importance for the respondents. In turn, the most important factors lying on the side of the online store for the respondents were the quality of service and the opinion of others about the seller. According to the respondents, the chat directly with the store consultant had the least impact on making a purchase in an online store. Statistically significant differences were found only in a few groups of assessments.

Keywords: electronic commerce, e-commerce, e-client, e-customer, purchasing decisions, internet shopping.

JEL: D 12, L 81, L86, M 15, M 21.

Wstęp

Ostatnie dwie dekady XX wieku to czas intensywnego rozwoju Internetu. Pierwsze inicjatywy w obszarze komercyjnego wykorzystania sieci powiązane są z systemami EDI służącymi do transferu danych drogą elektroniczną oraz z systemami EFT związanymi z elektronicznymi przelewami pieniężnymi. Systemy te w istotny sposób ułatwiały przeprowadzanie transakcji biznesowych, ponieważ pozwalały na przesyłanie zamówień, faktur, a także realizowanie płatności w sposób automatyczny. Ważną rolę dla rozwoju handlu elektronicznego miało pojawienie się przeglądarki Netscape Navigator posiadającej specjalny mechanizm szyfrowania danych SSL (Secure Socket Layer), a także wdrożenie protokołu bezpieczeństwa - https, łączenie się z Internetem z wykorzystaniem szybkiego łącza, czy też medium o dużej przepustowości w formie cyfrowej linii abonenckiej DSL (Digital Subscriber Line), dzięki czemu zaczęto przysyłać duże pakiety danych w sposób bezpieczny. Należy podkreślić, że do 1991 r. korzystanie z sieci w celach prowadzenia działalności komercyjnych było zakazane (Krzak, 2009, s. 144).

W ostatnich latach handel elektroniczny (e-handel, e-commerce) stał się bardzo dynamicznie rozwijającym się kanałem dystrybucji (Barska, 2013). Z pobocznego, lub też dodatkowego, sposobu zbytu towaru i usług zamienił się dla wielu przedsiębiorstw w główne źródło dostępu do klientów (Bartczak, 2016, s. 45-46). Konsumenci zazwyczaj oglądają, wybierają i testują produkt w sklepie stacjonarnym, po czym sprawdzają opinie o produkcie w Internecie i szukają najkorzystniejszej oferty sprzedaży. Porównywarki cen przyczyniły się do pojawienia się for konsumenckich. Nie bez znaczenia są też w tym przypadku media społecznościowe. To one są często narzędziem wykorzystywanym do wyrażenia opinii o produkcie (Barska, 2015; Ratnicyn, 2021).

Polska znajduje się na początku drugiej dekady najszybciej rosnących rynków e-commerce na świecie. W latach 2018-2022 jego wartość ma się zwiększyć w naszym kraju o 6 mld dol. Obecnie jest szacowany na około 36-40 mld zł (*Rynek e-commerce ...*, 2021).

Głównym celem artykułu było określenie stopnia wpływu zidentyfikowanych przesłanek na decyzje zakupowe e-klientów.

Należy zaznaczyć, że podobnie jak w wielu pozycjach z zakresu poruszanej w niniejszym tekście tematyki (Kępa, Tomasik i Dobrzyński, 2012, s. 20), autorki zdecydowały się na to, że pojęcia e-commerce, e-handel, handel internetowy oraz handel elektroniczny są rozpatrywane jako równoznaczne. Podobna sytuacja ma miejsce w stosowaniu pojęcia e-klient i e-konsument.

Istota e-handlu

Pojęcie e-commerce po raz pierwszy pojawiło się w połowie lat dziewięćdziesiątych XX., co było ściśle powiązane z początkiem komercyjnego wykorzystywania Internetu. Pomimo dużej popularności e-handlu nie wypracowano jednak jednej, powszechnie używanej definicji tego pojęcia. Zazwyczaj zawężane jest ono do kupna i sprzedaży za pośrednictwem Internetu.

Zgodnie z definicją zaproponowaną przez GUS, termin e-handel (z ang. *e-commerce*) dotyczy transakcji, które są przeprowadzone przez sieci. Mogą one być oparte na protokole IP, czy też przeprowadzone przez sieci komputerowe innego typu. Towary i usługi zostają zamawiane właśnie przez te sieci, jednak płatność i ostatecznie wybrana dostawa danego towaru czy usługi może być wykonana w sieci, jak i poza nią (*Handel elektroniczny...*, 2021). Zdaniem M. Brzozowskiej-Woś (2014, s. 5-6) w szerszym ujęciu pojęcia e-handlu można dodatkowo wspomnieć o przekazywaniu zamówień i potwierdzeń, czy też o obsłudze płatności bezgotówkowych przy wykorzystywaniu sieci.

Na potrzebę węższego i szerszego ujęcia pojęcia handlu elektronicznego zwracają również uwagę B. Gregor i M. Stawiszyński. W ujęciu węższym jest to sposób sprzedaży oraz kupno produktów i usług, a co za tym idzie zawierania transakcji z wykorzystaniem środków elektronicznych, jak i Internetu. Szersze ujęcie mówi natomiast o zawieraniu wszelakich transakcji handlowych za pomocą sieci teleinformatycznych, do których wystarczy jedynie pośredni kontakt między stronami i wiąże się z nimi realizowanie płatności (Gregor i Stawiszyński, 2002, s. 77-79).

W. Cellary (2000, s.8) określał e-handel jako realizowanie procesów biznesowych, na które składają się promocja, marketing, złożone zamówienia, płatność i dostawy drogą

elektroniczną. Przedmiot handlu w tym przypadku może być cyfrowy, jak i materialny, a podmiot - sprzedawca lub kupujący – fizyczny czy też wirtualny.

Należy w tym miejscu zauważyć, że zdarza się, że pojęcie e-commerce traktuje się na równi z pojęciem e-biznes², mimo iż nie jest to pojęcie aż tak szerokie (Manzoor, 2010, s. 2). Jeszcze obszerniejszym pojęciem, które pojawia się w publikacjach z zakresu poruszanej tematyki jest e-gospodarka³ (Brzozowska Woś, 2014, s. 5-6).

W proces e-zakupów zaangażowane są różne podmioty. Nabywca i sklep internetowy wzajemnie na siebie oddziałują, tak jak i dostawca z firmą logistyczną (kurierską). Wzajemna zależność występuje także pomiędzy nabywcą i centrum autoryzacji oraz centrum autoryzacji i bankiem (Antonowicz, 2016, s.6). Innymi uczestnikami tych transakcji mogą być hurtownicy, przedsiębiorstwa finansowe i ubezpieczeniowe (Bakos, 2001, s. 75)

Internet niweluje wiele ograniczeń mechanizmu konkurencji, które występują w handlu tradycyjnym. E-handel otwiera rynki i możliwości niedostępne dla świata off-line. Bez znaczenia jest położenie geograficzne, które w świecie poza wirtualnym ogranicza możliwość skorzystania z oferty sklepu dużej części potencjalnych klientów. W tradycyjnym handlu konkurencja obejmuje sklepy znajdujących się na danym obszarze. W e-handlu konkurują ze sobą wszystkie podmioty funkcjonujące w Internecie (Łapiński, Peterlik, Wyżnikiewicz, 2012, s. 7; Ciszeka, 2018, s. 5).

E-commerce ma zasięg światowy. Obecnie konsument porusza się po globalnym rynku, ponieważ może dokonywać zakupu w kraju innym niż mieszka. Szacunki zakładały, że do końca drugiej dekady XXI wieku transgraniczna wartość e-handlu będzie wynosiła ponad bilion dolarów, a liczba dokonujących zakupów w formie cross-border będzie wynosiła niemalże miliard kupujących. Głównym czynnikiem wpływającym pozytywnie na ten wzrost liczby dokonywanych zakupów transgranicznych jest cena oraz dostępność towaru. Ważną rolę odgrywa także jego jakość. Najczęściej kupowane są w ten sposób: odzież, obuwie oraz elektronika. Dużą popularnością cieszą się również kosmetyki i książki (Skorupska, 2017, s. 19).

² Biznes elektroniczny, zwany e-biznesem, jest definiowany jako „model prowadzenia biznesu, który opiera się na rozwiązaniach teleinformatycznych, ze szczególnym uwzględnieniem aplikacji mobilnych” (Buczowski, Kuna-Marszałek, 2016, s. 96-97).

³ E-gospodarka, czy gospodarka elektroniczna, jest to nowoczesny model gospodarki, która rozwija się w wirtualnej przestrzeni. W przestrzeni tej zaś „prowadzona jest działalność ekonomiczna, transakcje finansowe, gdzie dochodzi do tworzenia i wymiany kontaktów między uczestnikami biznesu” (Gospodarka elektroniczna..., 2021). To w jakim stopniu informacje są dostępne i wykorzystywane za pomocą Internetu zależy od jego mobilności (Kos-Łabędowicz, Talar, 2013, s. 180).

W przypadku handlu transgranicznego istotnymi przeszkodami jego rozwoju są (Kawa, 2018):

- 1) koszty dostawy zagranicznej – koszt ten często kilkakrotnie przewyższa koszt wysyłki krajowej, a 90% kupujących jest skłonna ponowić zakup jeśli koszt dostawy był dla nich satysfakcjonujący;
- 2) czas dostawy i możliwość jej monitorowania – wynosi od kilku do nawet kilkudziesięciu dni;
- 3) język – warunkiem skutecznej komunikacji pomiędzy stronami zakupu jest posługiwanie się tym samym, zrozumiałym dla siebie językiem, a tylko 61% sklepów internetowych w państwach należących do Unii Europejskiej zamieszcza informacje w więcej niż jednym języku;
- 4) waluta – klienci wybierają sklepy, w których będą mogli płacić swoją rodzimą walutą płatniczą, co trzeci klient woli porzucić koszyk zakupowy jeśli ceny są wyłącznie w obcej walucie, a niemalże 40% z nich twierdzi, że nie powróci na stronę tego typu sklepu;
- 5) forma płatności – w Unii Europejskiej 95% sklepów umożliwia płatność za zakupy kartą kredytową, 65% kartą debetową, płatności online oferuje 51%, przelew bankowy 43%, a płatność przy odbiorze towaru 20%;
- 6) prawo i podatki – klienci mają obawy co do ostatecznej ceny produktu, która uwzględnia podatki, cła i opłaty bankowe oraz obowiązujących praw konsumenta w handlu transgranicznym;
- 7) zwroty – ta bariera jest powiązana z wcześniej już wymienionymi: językiem, formą płatności, kosztem dostawy, ponieważ wiążą się one z procedurą zwrotów.

Zachowania e-konsumentów

Liderami e-handlu na świecie są Chiny, USA i Korea Południowa. W Europie największy procentowy udział wartości sprzedaży internetowej posiada Wielka Brytania (ok. 57%). Na drugim miejscu znajdują się Niemcy (ok. 22%), a na trzecim Francja (ok. 20%). Polska jest jednym z tych krajów, gdzie potencjał rozwoju e-sklepów jest wciąż na stosunkowo wysokim poziomie. Składa się na to duża liczba klientów, ale i co ważniejsze nieprzerwanie wysoka dynamika wzrostu wartości sprzedaży w handlu internetowym (Lewicki, 2018, s. 185). Trzy najczęściej wymieniane zalety e-zakupów, według polskich internautów, to (Raport Gemius, 2019):

- 1) możliwość dokonania zakupu o dowolnej porze (75%);

- 2) brak konieczności dotarcia do punktu stacjonarnego (72%);
- 3) nieograniczony czas wyboru (68%).

Z badań przeprowadzonych przez SAP Hybris wśród e-konsumentów na całym świecie wynika, że można wyróżnić pewne wspólne cechy dla tego typu konsumentów. Są to: chęć szybkiego dostępu i owocnego kontaktu z firmami (jest to istotne dla 89% przebadanych), gotowość do podzielenia się osobistymi informacjami (tę cechę wskazało 80% respondentów), wysoki poziom irytacji słabym wspieraniem klienta (75%) oraz powtarzanie przez firmy błędów (53%) (Kotowski, 2021).

To w jaki sposób zachowuje się konsument wynika z jego wrodzonych oraz nabytych, stale modyfikowanych, potrzeb i aspiracji. Ich zaspokojenie to połączenie procesów świadomych oraz nieświadomych, jak i czynników emocjonalnych (Witek 2011, s. 11). Klient kupuje produkt, by zaspokoić pewną potrzebę, ma on mu dostarczyć określoną wartość, więc zarządzający działami marketingowymi swoje działania rozpoczynają od uświadomienia swoim pracownikom, że potrzeby i pragnienia klientów są różnorodne (Gracz, Ostrowska 2014, s. 11).

Na to jakie decyzje podejmuje konsument wpływa wiele czynników ekonomicznych, które można podzielić na dwie grupy: wewnętrzne i zewnętrzne. Czynniki wewnętrzne to np. dochody, posiadane oszczędności, kredyty, dobra użytku trwałego znajdujące się w gospodarstwie domowym, dotychczasowy poziom oraz struktura spożycia, a nawet czas wolny. Do czynników zewnętrznych należą natomiast: podaż, obowiązujące ceny, polityka sprzedaży, jak i system informacji instytucjonalnej. To głównie dochody kształtują konsumpcję społeczeństwa. Są ważnym elementem wpływającym na poziom życia, ponieważ pozwalają na zaspokojenie potrzeb podstawowych oraz wyższego rzędu. W przypadku konsumpcji globalnej im osiągane dochody są wyższe, tym wyższy jest poziom konsumpcji i odwrotnie. W przypadku poszczególnych dóbr to stwierdzenie nie zawsze jest jednak prawdziwe. Wzrost uzyskiwanych dochodów oprócz wielkości konsumpcji zmienia także jej strukturę. Zmiany dochodów wpływają nie tylko na ilość spożycia dóbr wyższego rzędu, ale i na ich ilość (Kieźel 2014, s.104-105).

Nie bez znaczenie dla rozwoju konsumpcjonizmu jest możliwość zaciągnięcia kredytu i nabywanie produktów na raty (Dąbrowska 2015, s. 91). Kredyt konsumpcyjny jest istotny z punktu widzenia mikroekonomii, ponieważ pozwala na wyższy poziom konsumpcji niż gospodarstwa domowe mogłyby sobie pozwolić na podstawie bieżących dochodów oraz makroekonomii, co związane jest koniunkturą gospodarczą (Waliszewski 2007, s. 49).

Innym czynnikiem wpływającym na zachowania konsumentów jest gromadzenie oszczędności. Są one swego rodzaju zabezpieczeniem, ponieważ pozwalają przetrwać finansowy kryzys, który może być spowodowany utratą zdrowia lub pracy. Posiadając oszczędności niekoniecznie trzeba ubiegać się o kredyt, by pokryć niespodziewane wydatki. Oszczędzanie jest też istotne dla makroekonomii, ponieważ stanowi siłę napędową banków, a także pozwala bezpośrednio albo pośrednio na finansowanie inwestycji przedsiębiorstw (Stobiecka 2015, s. 187-188). Z gromadzeniem oszczędności związane są określone nawyki konsumpcyjne (Czapliński, Panek 2007, s. 18; Puciato 2009, s. 167).

Kolejnym czynnikiem wpływającym na decyzje konsumentów jest poziom wyposażenia gospodarstw domowych we wszelkie dobra użytku trwałego. Duże znaczenie ma również dotychczasowy poziom i struktura spożycia, ponieważ wpływają one na potrzeby i układ wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych. Ponoszenie wydatków skutkuje na związek z ilością i jakością dóbr konsumentów, które oni posiadają i użytkują. Jest to część konsumpcyjnego majątku trwałego, która wyznacza dobrobyt społeczeństwa i mówi o zamożności gospodarstw domowych. Stopień zamożności z kolei wyznacza kierunki wydatków społeczeństwa. Wpływają na niego także czynniki wspomniane wcześniej tj. dochody i oszczędności (Kieźel 2014, s. 110).

Następnym znaczącym aspektem są ekonomiczne czynniki zewnętrzne, na które konsument nie ma wpływu. Podaż informująca jaką ilość dobra producenci są w stanie dostarczyć przy określonej jego cenie. Im cena jest wyższa tym więcej dóbr jest dostarczanych na rynek (Malinowski 2016, s. 52). Kolejnym czynnikiem jest cena produktu i jest to kluczowy czynnik jakim kierują się podczas zakupów konsumenci. Im jest ona wyższa tym mniejsze prawdopodobieństwo, że dany produkt zostanie kupiony (Bandos 2016, s. 30). Ważną rolę odgrywa również polityka sprzedaży firm. Przedsiębiorstwa wykorzystują narzędzia marketingowe, by zmieniać wpływ dochodów oraz ceny na zachowania konsumentów na rynku. Chodzi o tworzenie, a także podtrzymywanie relacji z klientami, co przekłada się na sposób w jaki są postrzegane oferowane przez nich produkty i ich ceny (Kieźel 2014, s. 117).

Ostatnim ekonomicznym czynnikiem zewnętrznym jest system informacji. W odniesieniu do indywidualnych podmiotów jest to układ powiązanych ze sobą elementów biorących pod uwagę procesy realne. Ich właściwości wynikają z zachodzących pomiędzy nimi zależności. Informacja marketingowa to kompleks środków dzięki którym przedsiębiorstwo

może komunikować się z rynkiem. Konsument zdobywa wiedzę o produkcie, np. jego cenie, substytucie i wartości użytkowej (Kieźel 2014, s. 117).

Inną grupą czynników wpływających na zachowania konsumenckie są czynniki kulturowe, ponieważ kultura determinuje potrzeby oraz zachowania nabywcze. Narodowość, wyznanie, rasa i region bezpośrednio wpływa na identyfikację członków kulturowych subkultur. Społeczeństwo zamieszkujące poszczególne państwa charakteryzuje rozwarstwienie społeczne często przyjmujące postać klas społecznych warunkujących kroki decyzyjne konsumentów. Kultura to stały element systemu społecznego odpowiedzialny za integrację i harmonizację. Jest podstawą do zrozumienia nabywców na rynku, albowiem kreuje osobność danej grupy. Składają się na nią wartości abstrakcyjne (wartości i etyka) oraz przedmioty materialne i usługi wytwarzane przez ludzi. Kultura stanowi ogół znaczeń, rytuałów, tradycji, oraz norm, które są wspólne dla danego społeczeństwa i przekazywane z pokolenia na pokolenie. W związku z tym decyzje konsumenta oraz dobra i usługi przez niego wybierane powinny być postrzegane przez pryzmat kultury (Solomon 2006, s. 544).

Następną grupą czynników decydujących o wyborach konsumentów są czynniki społeczno-psychologiczne (Wasiluk i Suchocki, 2012; Barska, 2019). Współczesne społeczeństwo cechuje fakt, że skutkiem konsumpcji jest podtrzymywanie, jak i budowanie więzi społecznych. Akty kupna oraz sprzedaży dóbr, ale także i usług identyfikuje się jako przejaw i wymiar życia społecznego. Decyzje o zakupie dóbr i usług to dla konsumentów często możliwość zaakceptowania swojego istnienia w społeczeństwie i szansa na aktywny udział w życiu społecznym. Z drugiej strony jest to też pretekst do podtrzymywania i nawiązywania nowych stosunków międzyludzkich. Determinanty, które kształtują potrzeby i zachowania konsumenckie to: wielkość gospodarstwa domowego, rozwój fizyczny jego członków oraz osobowość. Istotne są także takie pojęcia jak percepcja oraz skład i cykl życia rodziny oraz prowadzony styl życia (Zalega 2012, s. 110).

Wielkość gospodarstwa domowego warunkuje poziom oraz strukturę spożycia. Wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa jego sytuacja ekonomiczna ulega pogorszeniu. Efekt ten nie sprzyja unowocześnieniu konsumpcji. Można jednak zauważyć korzyści ze wspólnego użytkowania dóbr oraz usług. Wzrost liczebności gospodarstwa domowego powoduje, że maleją opłaty stałe w przeliczeniu na jedną osobę (opłaty mieszkaniowe, nośniki energii, wyposażenie domów lub mieszkań w dobra trwałe). Przyczyną tego zjawiska jest ekonomiczność większych zakupów produktów. Przygotowywanie wspólnych posiłków, przekazywanie sobie tekstyliów, czy zabawek powoduje oszczędności w zużywaniu dóbr.

Można je przeznaczyć na zakup nowocześniejszych dóbr i usług, które np. będą oszczędzać czas i usprawniać pracę domowników (Grzega 2015, s. 32).

Osobowość może być określana jako zespół względnie stałych, indywidulanych cech oraz wzorców zachowania, które są zorganizowaną strukturą. Decydują one o stopniu przystosowania się jednostki do otoczenia (Światowy 2006, s. 90). Osobowość można odnieść do stałych zachowań klientów, a także ich reakcji na sytuacje, które się powtarzają. Człowiek zaczyna pracować nad swoją osobowością dopiero gdy nabierze pewnych doświadczeń. Typ sytuacji społecznej, w której się znajduje wpływa na identyfikację z rolą uważaną w danej chwili za najważniejszą. Przykładowo inny strój zostanie wybrany do pracy a inny na przyjęcie, inne perfumy zostaną użyte rano a inne na wyjście wieczorem. Spowodowane jest to tym, że ludzie odgrywają przeróżne role i wykorzystują do tego rozmaite rekwizyty. Mimo swojej względnie stałej struktury, pod wpływem oddziaływań środowiska, np. w wyniku działań marketingowych, mogą one ulec zmianie. Wciąż pozostaną one jednak niepowtarzalne i będą cechą wyróżniającą danego nabywcę (Tarapata 2012, 98).

Decyzje zakupowe konsumentów są często podyktowane ich stylem życia, czyli charakterystycznym zespołem danej grupy ludzkiej, które występują codziennie i wynika z położenia społecznego, a także pozwala na jej społeczną identyfikację. Chodzi tu nie tylko o ludzkie zachowania, ale i psychofizyczne mechanizmy. Są one fundamentem tych zachowań, głównie i mowa tu w szczególności o motywach, potrzebach oraz systemach wartości. Styl życia różnicują takie obszary jak budżet, czas, wykonywana praca, poziom konsumpcji dóbr materialnych, zaangażowanie społeczno-polityczne. Znaczenie ma tu również zainteresowanie kulturą i forma współżycia społecznego (Newerli-Guz 2013, s. 230).

Percepcja, czyli postrzeganie, także wpływa na podejmowane decyzje zakupowe. Percepcja sprawia, iż konsumenci zdają sobie sprawę z istnienia danego towaru. Dostrzegają różnicę pomiędzy markami oraz miejscami zakupu. Postrzeganie jest warunkiem oraz wstępem do pojawienia się jakichkolwiek zachowań zakupowych. Na to jak są odbierane i interpretowane dochodzące z zewnątrz bodźce ma wpływ wiele czynników. W związku z tym wyróżnia się (Woźny 2015, s. 88-89):

- 1) charakter bodźców – chodzi tu o rozmiar produktu, kształt opakowania, w którym się znajduje, a także kolorystyka oraz treść reklamy;
- 2) okoliczności pojawienia się danego sygnału, czyli szeroko rozumiany kontekst wewnętrzny (przykładem jest wiedza konsumenta odnośnie produktu, jak i jego

- nastrój) i zewnętrzny (obecność innych towarów w sklepie, inne reklamy znajdujące się na tej samej stronie w czasopiśmie);
- 3) możliwości, a także cechy psychofizyczne danego człowieka, tj. jego zdolność do zapamiętywania, stan słuchu i wzroku lub jego wzrost;
 - 4) osobowość oraz motywacja konsumenta.

Metodyka badań

Głównym celem artykułu było określenie stopnia wpływu zidentyfikowanych przesłanek na decyzje zakupowe e-klientów.

Badanie przeprowadzono w pierwszym półroczu 2020 roku wśród 130 e-konsumentów (wszystkie wypełnione kwestionariusze uznano za ważne) (Tabela 1).

Tabela 1. Struktura respondentów

Wyszczególnienie	Ogółem		Wykształcenie			
			Średnie		Wyższe	
	N	%	N	%	N	%
Kobiety	78	60%	24	18%	54	41%
Mężczyźni	52	40%	14	11%	40	30%
Razem	130	100%	38	28%	94	72%

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Sformułowano następujące pytania badawcze:

1. W jakim stopniu zidentyfikowane przesłanki związane z produktem wpływają na decyzje zakupowe e-klientów?
2. W jakim stopniu zidentyfikowane przesłanki związane z obsługą w sklepie internetowym wpływają na decyzje zakupowe e-klientów?
3. Czy zmienne metryczkowe takie jak płeć oraz wykształcenie respondentów mają wpływ na ocenę stopnia wpływu zidentyfikowanych przesłanek na decyzje zakupowe e-klientów (różnice te są statystycznie istotne)?

Na potrzeby niniejszego artykułu postawiono następujące hipotezy badawcze:

- H1.** Na decyzje zakupowe e-klientów związane z produktem największy wpływ ma cena produktu i jego jakość.
- H2.** Na decyzje zakupowe e-klientów związane z obsługą sklepu internetowego największy wpływ ma jakość obsługi oraz czas realizacji zamówienia.
- H3.** Zmienne metryczkowe takie jak płeć i wykształcenie respondentów mają wpływ na ocenę stopnia wpływu zidentyfikowanych przesłanek na decyzje zakupowe e-klientów (różnice te są statystycznie istotne).

Narzędziem wykorzystanym podczas zbierania danych był kwestionariusz ankiety. Posłużono się metodą CAPI (wykorzystanie ankiety papierowej) i CAWI (użycie ankiety on-line zamieszczonej w serwisie www.surveymonkey.pl).

Respondenci poproszeni zostali o dokonanie oceny wpływu zidentyfikowanych podczas studiów literaturowych przesłanek (leżących po stronie produktu oraz sprzedawcy) na ich decyzje zakupowe w 5-stopniowej skali, gdzie jeden oznaczał zupełny brak wpływu, natomiast 5 – bardzo duży wpływ. Uzyskane wyniki zostały zakodowane, a następnie przy użyciu programu Statistica 13.1. dokonano ich analizy. Do weryfikacji H1 i H2 wykorzystano średnią arytmetyczną (X), medianę (Me), dominantę (D) oraz odchylenie standardowe (SD). Do weryfikacji H3 zastosowano test U Manna-Whitney’a.

Analiza wyników badań - przesłanki wpływające na decyzje zakupowe e-klienta leżące po stronie produktu

Zdaniem respondentów najistotniejszymi czynnikami wpływającymi na ich decyzje zakupowe w Internecie była jakość produktu ($X=4,60$) oraz jego cena ($X=4,45$). Dominanta i mediana w obu przypadkach była na poziomie 5. Wartość odchylenia standardowego dla tych czynników kształtowała się odpowiednio na poziomie 0,75 i 0,67 co oznacza, że o tyle średnio wartości badanych cech odchylała się od średniej arytmetycznej. Z kolei zdecydowanie najmniejsze znaczenie dla badanych miała rozpoznawalność produktu, gdzie średnia arytmetyczna wyniosła 3,03 przy dominancie i medianie na poziomie 3. Odchylenie standardowe kształtowało się na poziomie 0,91 (Tabela 2). Zdaniem autorek tekstu sytuacja ta wynika z faktu, że kupujący w Internecie poszukują produktów o określonej jakości ale za jak najniższą cenę niezależnie od popularności danej marki. Przewagą sklepów internetowych nad stacjonarnymi jest możliwość oferowania niższych cen, co przyciąga e-konsumentów.

Tabela 2. Przesłanki wpływające na decyzje zakupowe e-klienta leżące po stronie produktu

Wyszczególnienie	Struktura odpowiedzi (%)					X	Me	D	SD
	1	2	3	4	5				
Cena produktu	-	3,08	6,92	31,54	58,46	4,45	5	5	0,75
Promocje cenowe	2,31	5,38	10,77	33,85	47,69	4,19	4	5	0,99
Jakość produktu	0,77	-	6,15	24,61	68,46	4,60	5	5	0,67
Opinie innych o produkcie	-	3,85	21,54	41,54	33,08	4,04	4	4	0,84
Rozpoznawalność produktu	4,61	20,77	46,92	22,31	5,38	3,03	3	3	0,91
Opis produktu zamieszczony na stronie	2,31	4,62	32,31	36,15	24,62	3,76	4	4	0,95
Koszt dostawy	3,08	10,00	17,69	34,62	34,62	3,87	4	5	1,09

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Przeprowadzony test U Manna-Whitney'a (Tabela 3) udowodnił, że brak jest statystycznie istotnych różnic w ocenach wpływu zidentyfikowanych przesłanek leżących po stronie produktu na decyzje zakupowe respondentów płci męskiej i żeńskiej. Należy zatem przyjąć, że płeć badanych nie miała wpływu na uzyskane wyniki.

Tabela 3. Test U Manna-Whitneya dla ocen przesłanek leżących po stronie produktu wpływających na decyzje zakupowe respondentów obu płci

Wyszczególnienie	Z	P
Cena produktu	-0,47258	0,53907
Promocje cenowe	1,91762	2,07827
Jakość produktu	0,27043	0,33187
Opinie innych o produkcie	-0,62282	0,66312
Rozpoznawalność produktu	0,65560	0,70029
Opis produktu zamieszczony na stronie	0,83316	0,87625
Koszt dostawy	2,69615	2,82550

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Z kolei przeprowadzony test U Manna-Whitney'a (Tabela 4) dla uzyskanych ocen z uwzględnieniem wykształcenia respondentów udowodnił, że w przypadku rozpoznawalności produktu i jego opisu zamieszczonego na stronie internetowej, różnice ocen wpływu tych przesłanek na decyzje zakupowe ankietowanych są statystycznie istotne. W obu przypadkach zostały one wyżej ocenione przez respondentów z wykształceniem średnim.

Tabela 4. Test U Manna-Whitneya dla ocen przesłanek leżących po stronie produktu wpływających na decyzje zakupowe respondentów z wykształceniem średnim i wyższym

Wyszczególnienie	Z	P
Cena produktu	-1,28250	0,19967
Promocje cenowe	0,22112	0,82500
Jakość produktu	-1,42558	0,15399
Opinie innych o produkcie	-1,09520	0,27343
Rozpoznawalność produktu	-1,99268	0,04630
Opis produktu zamieszczony na stronie	-2,34908	0,01882
Koszt dostawy	-0,59312	0,55310

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Analiza wyników badań - przesłanki wpływające na decyzje zakupowe e-klienta leżące po stronie sklepu internetowego

Na podstawie danych zestawionych w Tabeli 5 można stwierdzić, że największe znaczenie podczas zakupów internetowych miała dla respondentów jakość obsługi ($X=4,44$). Choć mediana ocen była na poziomie 3, to największy odsetek badanych stwierdził, że jest ona bardzo istotna. Odchylenie standardowe jest na poziomie 0,71, co oznacza stosunkowo niewielką zmienność w odpowiedziach respondentów. Na drugim miejscu w ocenach badanych

była opinia innych o sprzedającym ze średnią 4,0. Na tym samym poziomie jest zarówno mediana jak i dominanta. Odchylenie standardowe wskazuje na większą rozpiętość ocen niż ma to miejsce w przypadku najistotniejszej przesłanki. Według ankietowanych zdecydowanie najmniejszy wpływ na dokonanie zakupu w sklepie internetowym ma chat bezpośrednio z konsultantem sklepu ($X=2,70$).

Tabela 5. Czynniki wpływające na decyzje zakupowe e-klienta leżące po stronie sklepu internetowego

Wyszczególnienie	Struktura odpowiedzi (%)					X	Me	D	SD
	1	2	3	4	5				
Sposób dostawy	3,85	12,31	22,31	34,62	26,92	3,68	4	4	1,11
Forma płatności	2,31	12,31	31,54	28,46	25,38	3,62	4	3	1,06
Czas realizacji zamówienia	3,85	11,54	23,85	21,54	39,23	3,80	4	5	1,18
Jakość obsługi	23,85	16,92	20,77	16,92	21,54	4,44	3	5	0,71
Chat bezpośrednio z konsultantem sklepu	20,77	23,08	28,46	20,00	7,69	2,70	3	3	1,22
Rozpoznawalność sklepu internetowego	2,31	12,31	31,54	32,31	21,54	3,58	4	4	1,03
Opinia innych o sprzedającym	1,53	1,53	18,46	51,34	26,92	4,00	4	4	0,81
Własne doświadczenia odnośnie e-zakupów	8,46	9,23	18,46	23,08	40,77	3,78	4	5	1,29
Darmowy zwrot	7,69	6,15	24,46	26,92	30,77	3,66	4	5	1,19
Warunki reklamacji	10,77	9,23	23,85	24,62	31,54	3,56	4	5	1,31
Korzyści dodatkowe, np. gratisy	13,08	13,08	31,54	26,15	16,15	3,19	3	3	1,23
Funkcjonalność strony internetowej sklepu	11,54	9,23	30,00	31,54	17,69	3,35	3	4	1,21
Wygląd strony internetowej sklepu	11,54	9,23	30,00	31,54	17,69	3,35	3	4	1,21

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Zdaniem autorek artykułu struktura ocen respondentów świadczy o dużej świadomości e-klientów w zakresie wysokiej konkurencji pomiędzy sklepami internetowymi. Kupujący w sieci często mają do wyboru ten sam produkt w takiej samej lub podobnej cenie, więc gdy wybiorą już konkretną ofertę u danego sprzedawcy, są przekonani o tym, że on chcąc zachęcić do ponownych zakupów obsłuży ich na jak najwyższym poziomie. Respondenci w taki sam sposób ocenili funkcjonalność oraz wygląd strony internetowej, co można tłumaczyć tym, że traktują oni stronę internetową tylko jako narzędzie do dokonania zakupu, a nie element stanowiący o wizerunku sklepu internetowego. Natomiast niska ocena wpływu strony internetowej sklepu wynika z przywiązywania większej uwagi do treści zamieszczonych na stronie niż do jej wyglądu czy zawartości.

Ankietowani zwracają szczególną uwagę na opinię o sprzedawcy w Internecie, aby uniknąć słabej jakości usług lub stania się ofiarą oszustwa. Zamieszczane w sieci opinie wpływają pozytywnie bądź negatywnie na wiarygodność danego sprzedawcy. Respondenci nie są zainteresowani chatem bezpośrednio z konsultantem sklepu, ponieważ wszystkie potrzebne

informacje mogą znaleźć na stronie sklepu internetowego. Wielu także uważa, że konsultant reprezentujący konkretny sklep internetowy nie będzie obiektywny podczas odpowiadania na pytania potencjalnych klientów.

Tabela 6. Test U Manna-Whitneya dla ocen przesłanek leżących po stronie sklepu internetowego wpływających na decyzje zakupowe respondentów obu płci

Wyszczególnienie	Z	P
Sposób dostawy	2,41479	0,01575
Forma płatności	2,00777	0,04467
Czas realizacji zamówienia	0,06010	0,95208
Jakość obsługi	-1,56797	0,11689
Chat bezpośrednio z konsultantem sklepu	-1,80563	0,07098
Rozpoznawalność sklepu internetowego	0,37151	0,71026
Opinia innych o sprzedającym	-1,09540	0,27334
Własne doświadczenia odnośnie e-zakupów	0,94242	0,34598
Darmowy zwrot	1,82475	0,06804
Warunki reklamacji	0,98340	0,32541
Korzyści dodatkowe, np. gratisy	-0,13112	0,89568
Funkcjonalność strony internetowej sklepu	2,61227	0,00653
Wygląd strony internetowej sklepu	2,71527	0,00662

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Przeprowadzony test U Manna-Whitney'a (Tabela 6) udowodnił, że jedynie w przypadku takich przesłanek jak: sposób dostawy towaru, formy płatności, funkcjonalności strony internetowej sklepu oraz wyglądu strony internetowej różnice w ocenach wpływu były statystycznie istotne. Wszystkie one wyżej zostały ocenione przez kobiety.

Tabela 7. Test U Manna-Whitneya dla ocen przesłanek leżących po stronie produktu wpływających na decyzje zakupowe respondentów z wykształceniem średnim i wyższym

Wyszczególnienie	Z	P
Sposób dostawy	-2,03431	0,04192
Forma płatności	-2,17478	0,02965
Czas realizacji zamówienia	-1,99008	0,04658
Jakość obsługi	-0,07024	0,94404
Chat bezpośrednio z konsultantem sklepu	0,42663	0,66965
Rozpoznawalność sklepu internetowego	-1,39956	0,16165
Opinia innych o sprzedającym	-1,81579	0,06940
Własne doświadczenia odnośnie e-zakupów	-1,14983	0,25022
Darmowy zwrot	-1,14462	0,25237
Warunki reklamacji	-1,51402	0,13002
Korzyści dodatkowe, np. gratisy	-1,28250	0,13002
Funkcjonalność strony internetowej sklepu	-2,44273	0,19967
Wygląd strony internetowej sklepu	-2,44273	0,19967

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wyniki testu U Manna-Whitney'a (Tabela 7) potwierdzają, że jedynie różnice w ocenach wpływu takich przesłanek jak: sposób dostawy, forma płatności oraz czas realizacji zamówienia są statystycznie istotne. Wszystkie one zostały wyżej ocenione przez badanych ze

średnim wykształceniem. W przypadku ocen wpływu pozostałych przesłanek różnice w ocenach są statystycznie nieistotne.

Podsumowanie

E-handel niesie za sobą wiele korzyści zarówno dla klientów, jak i sprzedawców. Nie ograniczają go bariery geograficzne, oferuje szeroką dostępność towarów i usług, charakteryzuje go elastyczność i indywidualizm przekazu. Cieszy się coraz większym zainteresowaniem i prędko rozwija. Proces podejmowania decyzji jest złożonym mechanizmem i na jego przebieg może wpływać wiele czynników. To w jakim stopniu poszczególne przesłanki zaważy na danej decyzji podczas e-zakupów zależy od preferencji kupującego.

Przeprowadzone w tekście analizy pozwoliły na realizację postawionego celu oraz weryfikację hipotez badawczych:

- H1.** Na decyzje zakupowe e-klientów związane z produktem największy wpływ ma cena produktu i jego jakość – hipoteza pozytywnie zweryfikowana.
- H2.** Na decyzje zakupowe e-klientów związane z obsługą sklepu internetowego największy wpływ ma jakość obsługi oraz czas realizacji zamówienia – hipoteza częściowo pozytywnie zweryfikowana. Największe znaczenie podczas zakupów internetowych miała dla respondentów jakość obsługi oraz opinia innych o sprzedającym.
- H3.** Zmienne metryczkowe takie jak płeć i wykształcenie respondentów mają wpływ na ocenę stopnia wpływu zidentyfikowanych przesłanek na decyzje zakupowe e-klientów (różnice te są statystycznie istotne) – hipoteza częściowo pozytywnie zweryfikowana. W zakresie ocen wpływu przesłanek leżących po stronie produktu na decyzje zakupowe respondentów nie stwierdzono różnic statystycznie istotnych pomiędzy ocenami kobiet i mężczyzn. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku większości ocen badanych ze średnim i wyższym wykształceniem. Różnice statystycznie istotne stwierdzono wyłącznie w przesłankach: rozpoznawalność produktu oraz jego opis zamieszczonego na stronie internetowej. W obu tych przypadkach zostały one wyżej ocenione przez respondentów z wykształceniem średnim.

W zakresie ocen wpływu przesłanek leżących po stronie sklepu internetowego na decyzje zakupowe respondentów stwierdzono różnice statystycznie istotne pomiędzy ocenami kobiet i mężczyzn oraz badanych z różnym wykształceniem, przy czym różnice te dotyczyły tylko niektórych z przesłanek. Biorąc pod uwagę płeć ankietowanych o takich różnicach można

mówić jedynie w przypadku takich przesłanek jak: sposób dostawy towaru, formy płatności, funkcjonalności strony internetowej sklepu oraz wyglądu strony internetowej. Wszystkie one wyżej zostały ocenione przez kobiety. Natomiast biorąc pod uwagę wykształcenie respondentów jedynie różnice w ocenach wpływu takich przesłanek jak: sposób dostawy, forma płatności oraz czas realizacji zamówienia są statystycznie istotne. Wszystkie one zostały wyżej ocenione przez badanych ze średnim wykształceniem. W przypadku ocen wpływu pozostałych przesłanek różnice w ocenach są statystycznie nieistotne.

Bibliografia

- Antonowicz, M. (2016), Handel internetowy – implikacje dla logistyki, *Handel Wewnętrzny*, 2, s. 5-16.
- Bakos, Y. (2001) The Emerging Landscape for Retail E-Commerce, *The Journal of Economic Perspectives*, 15(1), s. 69-80.
- Bandos, I. (2016), Cena jako sygnalizator jakości produktu, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 254, s. 30-39.
- Barska, A. (2019), *Konsumenci pokolenia Milenium na rynku innowacyjnych produktów żywnościowych na obszarach przygranicznych Polski, Niemiec, Czech i Słowacji*, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra.
- Barska, A. (2015), Kryteria wyboru e-dostawcy z perspektywy konsumenta generacji Y, *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 2(3), 59-70.
- Barska, A. (2013), Online shopping in the opinion of young consumers, *Management*, 17(1), s. 346-357.
- Bartczak, K. (2016), *Bariery rozwojowe handlu elektronicznego*, Exante, Wrocław.
- Brzozowska-Woś, M. (2014). Kierunki rozwoju handlu elektronicznego. *Przedsiębiorstwo we współczesnej gospodarce – teoria i praktyka*, 1, s. 5-15.
- Buczkowski, B. i Kuna-Marszałek, A. (2016), *Biznes we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Cellary, W. (2000), Elektroniczny biznes. Bezpieczna gospodarka elektroniczna, *Wydanie Specjalne Net Forum*, s. 6-8.
- Ciszecka, M. (2018), Trendy i wyzwania gospodarki cyfrowej 2019, *Magazyn e-izby*, grudzień, s. 5.
- Czapiński, J. i Panek, T. (red.) (2007), *Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie.

- Dąbrowska, A. (2015), Postawy polskich konsumentów – od konsumpcjonizmu do zrównoważonej konsumpcji, *Handel Wewnętrzny*, 2(355), s. 88-100.
- Gospodarka elektroniczna. Pojęcia stosowane w statystyce publicznej*, <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/1778,pojecie.html> (data dostępu 2.01.2021).
- Gracz, L. i Ostrowska, I. (2014), *Młodzi nabywcy na e-zakupach*, Placet, Warszawa.
- Gregor, B. i Stawiszyński, M. (2002), *E-commerce*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz.
- Grzega, U. (2015), Typ biologiczny oraz miejsce zamieszkania gospodarstwa domowego jako determinanty unowocześnienia konsumpcji, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 231, s. 30-55.
- Handel elektroniczny. Pojęcia stosowane w statystyce publicznej*, <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/1778,pojecie.html> (data dostępu 2.01.2021).
- Kawa, A. (2018), E-handel bez granic, *Kod Eksperta*, marzec, <https://www.logistyka.net.pl/bank-wiedzy/wiesci-z-gsl/item/88772-e-handel-bez-granic> (data dostępu 6.01.2021).
- Kępa, L., Tomasik, P. i Dobrzyński, S. (2012), *Bezpieczeństwo systemu e-commerce, czyli jak bez ryzyka prowadzić biznes w Internecie*, Helion, Gliwice.
- Kieźel, E. (2014), *Konsument i jego zachowania na rynku europejskim*, PWE Warszawa.
- Kos-Łabędowicz, J. i Talar, S. (2013), Rola Internetu w procesie konwergencji rozwojowej współczesnej gospodarki światowej, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 170, s. 168-189.
- Kotowski, A. (2021), *Polski e-konsument na tle konsumentów z innych państw*, <https://pclab.pl/news76193.html> (data dostępu 6.01.2021).
- Krzak, J. (2009), Handel elektroniczny w Polsce, *Studia BAS*, 3(19), s. 143-171.
- Lewicki, M. (2018), E-handel w Polsce – stan i perspektywy rozwoju, *Handel Wewnętrzny*, 4(375), s. 176-189.
- Łapiński, K., Peterlik, M. i Wyżnikiewicz, B. (2012), *Działalność transgraniczna polskich sklepów internetowych*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową Warszawa.
- Malinowski, D. (2016), *Gospodarka rynkowa*, Difin, Warszawa.
- Manzoor, A. (2010). *E-commerce*, Lap Lambert Academic Publishing, Saarbrücken.
- Newerli-Guz, J. (2013), Konsument produktów luksusowych – wybrane zagadnienia, *Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu*, 32, s. 229-235.
- Puciato, D. (2009), Ekonomiczne aspekty czasu wolnego, *Young Sports Science of Ukraine*, 4, s. 166-171.

- Raport Gemius 2019 (2019), <https://www.gemius.pl/wszystkie-artykuly-aktualnosci/raport-e-commerce.html> (data dostępu 7.01.2021).
- Ratnicyn, K. (2021), *Czy sklepy znikną? Czyli jak mobile napędza e-commerce i torpeduje tradycyjną sprzedaż*, <https://www.ican.pl/b/czy-sklepy-znikna-czyli-jak-mobile-napedza-e-commerce-i-torpeduje-tradycyjna-sprzedaz/B3YwcZpK> (stan dostępu 2.01.2021).
- Rynek e-commerce w Polsce i na świecie rośnie w bardzo szybkim tempie (2021), <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/rynek-e-commerce-w-polsce-i-na-swiecie-rosnie-w-ba,49268> (stan dostępu 6.01.2021).
- Skorupska, J. (2017), *E-commerce*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.
- Solomon, M.R. (2006), *Zachowania i zwyczaje konsumentów*, Helion Gliwice.
- Stobiecka, J. (2015), Konsumpcja, oszczędzanie i inwestowanie na poziomie indywidualnym – ujęcie regionalnym, *Handel Wewnętrzny*, 4(357), s. 187-199.
- Światowy, G. (2006), *Zachowania konsumentów*, PWN, Warszawa.
- Tarapata, J. (2011), Osobowość czynnikiem warunkującym zachowania konsumentów na rynku, *Studia i Materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą*, 52, s. 97-109.
- Waliszewski, K. (2007), *Działalność instytucji pośrednictwa kredytowego na rynku kredytów konsumpcyjnych w Polsce, System finansowy gospodarki rynkowej oraz przedsiębiorstw w warunkach polskich – seminarium doktorantów*, Wyższa Szkoła Zarządzania i Finansów we Wrocławiu, Wrocław.
- Wasiluk, A. i Suchocki, A. (2012), Zaufanie jako bariera rozwoju przedsiębiorstw handlu elektronicznego, *Ekonomia i Zarządzanie*, 4(1), s. 113-123.
- Witek, J. (2011), *Zachowania konsumentów – wyzwaniem rynku*, W: J. Perenc, G. Rosa (red), *Zachowania nabywców* (s. 9-22), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Woźny, D. (2015). Wpływ uwarunkowań psychologicznych na zachowania zakupowe młodych nabywców dóbr trwałego użytku, *Zeszyt Naukowy. pl / Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Krakowie*, 38, s. 86-98.
- Zalega, T. (2012), *Konsumpcja: determinanty, teorie, modele*, PWE Warszawa.

Michał Zaremba

ORCID: 0000-0001-9525-9100

michal.zaremba@uni.lodz.pl

Uniwersytet Łódzki

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2020.186>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Cytowanie: Zaremba, M. (2020). Chiński model rozwojowy i jego możliwości aplikacyjne w krajach rozwijających się. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7(13), 173-185, DOI: 10.26366/PTE.ZG.2020.186.

Chiński model rozwojowy i jego możliwości aplikacyjne w krajach rozwijających się

Abstrakt

Chiński model rozwoju od lat wzbudza zainteresowanie zarówno badaczy, jak i decydentów. Sukces gospodarczy Chińskiej Republiki Ludowej (ChRL) rodzi pytanie nie tylko o szczególne cechy tego modelu, ale także o potencjał aplikacyjny i jego uniwersalność w stosunku do innych krajów rozwijających się. Jest to szczególnie ważne w przypadku tak zwanego Globalnego Południa, które od dziesięcioleci szuka skutecznej ścieżki rozwoju i dla którego obecne rozwiązania, promowane m.in. przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) i Bank Światowy, okazały się nieskuteczne i często szkodliwe. Niedawny kryzys finansowy oraz aktualne problemy polityczne, społeczne i gospodarcze krajów zachodnich ostatecznie podważają wiarę w anglosaski model kapitalizmu i neoliberalne rozwiązania jako jedyne skuteczne modele rozwoju i modernizacji. Dyskusja na temat możliwości wdrożenia chińskich rozwiązań oraz związanych z nimi kosztów i korzyści jest zatem uzasadniona i może stanowić punkt odniesienia do dalszej refleksji nad optymalną strategią rozwoju krajów rozwijających się. Głównym celem artykułu jest próba znalezienia odpowiedzi na pytanie, czy chiński model rozwojowy może być zastosowany w innych krajach rozwijających się. Drugim celem jest identyfikacja cech charakterystycznych modelu chińskiego oraz jego wad i ograniczeń.

Słowa kluczowe: Chiny, chińska gospodarka, model rozwoju, kraje rozwijające się.

Chinese development model and its application possibilities in developing countries

Abstract

The Chinese development model has been arousing the interest of both researchers and decision makers for years. The economic success of the PRC raises the question not only about the specific features of this model, but also about the application potential and its universality in relation to other developing countries. This is particularly important for so-called Global South, which for decades have been looking for an effective path of development, and for whom the current solutions, promoted, among others by the IMF and the World Bank, they proved to be ineffective and often counterproductive. In addition, the recent financial crisis and current political, social and economic problems of Western countries have finally undermined faith in the Anglo-Saxon model of capitalism and neoliberal solutions. The discussion on the possibilities of implementing Chinese solutions and the costs and benefits associated with them are therefore justifiable and can be a reference point for further reflection on the optimal development strategy of developing countries.

Keywords: China, Chinese economy, development model, developing countries.

JEL: F63, O2, O53

Wstęp

Niezwykłe wysokie chińskie tempo wzrostu gospodarczego, utrzymujące się nieprzerwanie od lat, stanowi przedmiot „podziwu” i „zazdrości” wielu krajów. Również każe to postawić pytania o budowę optymalnej strategii rozwojowej dla krajów rozwijających się, które mogłyby, przynajmniej częściowo, powtórzyć sukces Państwa Środka. W tym kontekście interesująca jest analiza na ile instrumenty i polityki stosowane przez Chiny mogą być użyteczne dla innych państw rozwijających się.

Pytanie to wydaje się o tyle istotne, że dominujący przez lata zachodni model modernizacji, próbujący narzucić otwartą gospodarkę wolnorynkową i liberalną demokrację, od czasu kryzysu finansowego w 2008 roku przeżywa zapaść. W tym kontekście artykuł ma spełnić dwa cele: głównym jego celem jest znalezienie odpowiedzi na pytanie, czy chiński model rozwojowy może być zastosowany w innych krajach rozwijających się. Drugim celem jest identyfikacja cech charakterystycznych modelu chińskiego oraz jego wad i ograniczeń. Wynikająca z przyjętych celów hipoteza pracy jest następująca: mimo osiągniętych sukcesów, chiński model rozwojowy nie jest możliwy do bezpośredniego zastosowania w innych krajach rozwijających się. W celu weryfikacji sformułowanej hipotezy, autor przede wszystkim opiera się o metodę analizy opisowej i porównawczej, w których zawierają szczegółowe metody takie jak analiza krytyczna literatury czy analiza historyczna bazującą na literaturze krajowej i zagranicznej.

Model chiński i jego cechy

Istnieje kilka zasadniczych różnic, które odróżniają rozwój Chin od rozwoju sąsiednich krajów, zarówno socjalistycznych, jak i kapitalistycznych (szeroko: Zhang 2011).

Po pierwsze, Chiny są nie tyle państwem narodowym, co państwem cywilizacyjnym i problematyczne jest czy mogło ono i powinno akceptować modele, zarówno polityczne jak i gospodarcze, które wyewoluowały w ramach narodowych państw europejskich. W przeciwieństwie do politycznie rozproszonych państw Europy, Bliskiego Wschodu czy subkontynentu indyjskiego, Chiny zdołały ustanowić, egzekwować i utrzymać polityczną jedność na większości swoich terytoriów przez większą część swojej historii. Wydaje się więc logiczne, że Państwo Środka jest w stanie stworzyć swój własny model rozwojowy, choć czerpiący z doświadczeń innych krajów.

Po drugie, choć inne społeczeństwa regionu również przeszły niekiedy gwałtowne i głębokie zmiany, to najczęściej stworzyły one hierarchie społeczne zgodne z rozwojem

systemu kapitalistycznego. Rewolucja chińska dążyła do transformacji społecznej i kulturowej w kierunku stworzenia egalitarnego społeczeństwa socjalistycznego, co jest wciąż nominalnym celem Partii Komunistycznej. Było to łączone z minimalizacją wpływów zagranicznych.

Po trzecie, oficjalnym wyrażeniem chińskiego systemu instytucjonalnego jest „socjalizm z chińskimi cechami” głoszony przez Deng Xiaopinga oraz „socjalistyczna gospodarka rynkowa” ogłoszona przez Jiang Zemina. Z zachodniego punktu widzenia system ten może nie być tak „liberalny” jak model „demokratyczno-kapitalistyczny”, ale ma pewne zalety, takie jak zapewnienie stabilności i ciągłości polityki oraz długoterminowego planowania i działania.

Ostatecznie, z gospodarczego punktu widzenia model ten można nazwać „złożonym” lub „mieszanym” modelem rozwoju. Określenie „mieszane” w tym kontekście różni się nieco od tego, które jest powszechnie stosowane. Zakres koncepcyjny jest szerszy niż tylko mieszana własność państwowa i prywatna – model chiński implikuje również konieczność równoważenia popytu wewnętrznego z otwarciem i równoważeniem roli rządu i rynku w sferze gospodarczej.

Przynajmniej w teorii system jest w stanie zapewnić długoterminowe, stabilne środowisko polityczne i społeczne, jest w stanie szybko implementować reformy i reagować na bieżące wyzwania, a także jest w stanie gromadzić i mobilizować zasoby w całym kraju, co jest kluczowe dla dalszego rozwoju. Na wczesnym etapie rozwoju państwo kierowane przez partię miało narzędzia do mobilizowania zasobów, dokonania pierwotnej akumulacji kapitału i rozpoczęcia procesu industrializacji. Na późniejszym etapie rozwoju było w stanie przeprowadzić reformę gospodarczą i transformację, pokonując opór ze strony różnych grup interesu.

Globalne zawirowania gospodarcze, napięcia z USA czy obecny kryzys związany w rozprzestrzenianiem się koronawirusa testują chiński model. Jak dotychczas, w porównaniu z wieloma innymi krajami, system ten wykazał dość wysoką zdolność radzenia sobie z kryzysami, zarówno pod względem zdolności do przeciwstawienia się im, jak i mobilizacji środków przyjętych w celu ich rozwiązania i minimalizacji strat. Niemniej, sukces modelu w dalszej perspektywie będzie zależał przede wszystkim od jego zdolności do adaptacji do zmieniającego się dynamicznie środowiska oraz systemowej zdolności do samonaprawy.

Stosując metodę analizy historycznej za fundamentalne cechy modelu chińskiego należy uznać (por. Zhang 2016, s. 58-72): (1) model rozwoju kierowany przez państwo, (2) uznanie rozwoju za najwyższy priorytet, (3) stopniową i pragmatyczną reformę, (4) system własności

mieszanej, (5) orientację proeksportową, (6) innowacje, (7) niezależność i samostanowienie, (8) długoterminowe planowanie rozwoju.

Model rozwoju kierowany przez państwo

Reforma chińska od 1978 roku jest jednym z najbardziej interesujących doświadczeń transformacji społecznej i gospodarczej we współczesnej historii: industrializacja, urynkwowanie, urbanizacja i globalizacja zachodzące jednocześnie w następstwie wprowadzanych reform. Od połowy XX wieku chińska gospodarka oparła się na modelu, w którym większość sektorów jest urynkwionych i coraz bardziej zintegrowanych z gospodarką światową, jednak strategiczne branże pozostają własnością państwową i nic nie wskazuje by w najbliższym czasie miało się to zmienić (Naughton, Tsaieds 2015). W tym sensie model chiński broni gospodarki państwowej i jej interesów, jako zaawansowanego narzędzia zarządzania gospodarczego (Kelly 2013, s. 141-165).

Modernizacja Chin jest więc prowadzona przez silne i sprzyjające rozwojowi państwo, zdolne do kształtowania konsensusu wewnętrznego i zapewniające ogólną stabilność polityczną i makroekonomiczną, dzięki której można przeprowadzić szeroko zakrojone reformy. Kładąc nacisk na wzrost gospodarczy, jako nadrzędny cel i stabilność polityczną jako warunek modernizacji, chińscy przywódcy mają możliwość wdrażania i realizacji planowania strategicznego. Przynajmniej do pewnego stopnia wyjaśnia to także, jak doszło do szybkiego wzrostu gospodarczego, przy niezachwianej władzy partii komunistycznej.

Rozwój jako najwyższy priorytet

W globalnym kontekście trwanie reżimu w Chinach, do pewnego stopnia, jest nadzwyczajne – od połowy lat 70. fala demokratyzacji ogarnęła świat, upadła duża liczba reżimów autorytarnych. Pod koniec lat 80. i 90. XX wieku upadł obóz socjalistyczny w Europie Środkowo-Wschodniej.

Zgodnie z deklaracjami Deng Xiaopinga, priorytetem Chin ma być rozwój gospodarczy (发展才是硬道理 – *fa zhan cai shi ying dao li*). Chińska gospodarka utrzymuje stały wzrost, a reżim jako całość cieszy się relatywnie wysokim poziomem społecznej akceptacji. Co więcej, po globalnym kryzysie finansowym w 2008 roku model chiński nabiera nawet pewnego znaczenia normatywnego i politycznego, jako przeciwwaga do konsensusu waszyngtońskiego i zachodniego modelu modernizacji. Nie objawiają się, wbrew teoriom niektórych badaczy, sprzeczności w prowadzeniu głębszych reform rynkowych, przy jednoczesnym ograniczaniu indywidualnej wolności politycznej (Rudd 2015).

Stopniowa i pragmatyczna reforma

Reformy w Chinach charakteryzują się stopniowymi i fragmentarycznie wprowadzanymi zmianami. W porównaniu z ZSRR czy krajami Europy Środkowej chińskie reformy były przeprowadzane ostrożniej i wolniej. Przez ostatnie trzy dekady Komunistyczna Partia Chin (KPCh) dokonywała „stopniowych zmian”, odchodząc od ortodoksyjnej ideologii marksistowskiej do modelu mieszanego. Z tego powodu chińska filozofia reform jest często ilustrowana maksymą o „przekraczaniu rzeki odczuwając kamienie”. Charakterystyczne jest, że Chiny mają nie tyle specyficzną i szczegółową „mapę drogową” reform, co raczej „kompas”, wskazujący ogólny kierunek zmian i pożądaných skutków. Modernizacja nie jest więc „napędzana” żadnymi doktrynami, lecz pragmatyzmem, wyraźnie wyrażonym przez słynne chińskie powiedzenie, że „nie ważne czy kot jest biały czy czarny, o ile jest w stanie złapać myszy”. Przyjmując pragmatyczne i eksperymentalne podejście, reformy są fragmentaryczne i stopniowe, wdrażane w wybranych sektorach i regionach.

System własności mieszanej

Przed reformą i otwarciem, Chiny formalnie były „klasyczną” gospodarką planową, kopiującą rozwiązania radzieckie. Jednak rzeczywisty obraz był znacznie bardziej skomplikowany. Istniało wiele różnych form własności – własność państwowa, komunalna, prowincjonalna, zbiorowa, a nawet – w szczególności na obszarach wiejskich – prywatna działalność gospodarcza, głównie w formie uprawy posiadanych gruntów na użytek rodzinny (自留地 – *ziliudi*).

Po reformie i otwarciu, Chiny opracowały i wprowadziły nowy system własności. We wczesnym studium rozwoju gospodarki rynkowej, własność państwa była dominująca, podczas gdy inne formy własności miały charakter pomocniczy, działając jako uzupełnienie. Obecnie, oprócz własności państwowej, system ten obejmuje również m.in. własność prywatną, wspólne przedsięwzięcia gospodarcze (*joint venture*) i przedsiębiorstwa zagraniczne.

Orientacja eksportowa

Od rozpoczęcia reform i otwarcia chiński model pod wieloma względami przypominał wcześniejszy model japoński i późniejszy model azjatyckich „tygrysów”, szczególnie w odniesieniu do orientacji eksportowej. W efekcie, w ciągu ostatnich trzydziestu lat ukonstytuował się model, w którym Chiny produkowały, a Zachód konsumował.

Problematyczne jest jak długo taki system może się utrzymać. W dłuższej perspektywie wydaje się oczywiste, że dalszy rozwój Chin musi w większym stopniu opierać się na popycie

wewnętrznym. W przypadku dużej gospodarki, takiej jak Chiny, popyt krajowy jest bez wątpienia równie ważny, jeśli nie ważniejszy niż rynki zagraniczne.

Innowacje

Ważną cechą chińskiego modelu rozwoju są wysoce innowacyjne rozwiązania, dzięki którym ostateczne korzyści mogą przewyższyć straty i problemy wynikające z wprowadzania reform.

Obecna chińska polityka innowacyjna opiera się na opublikowanym i przyjętym przez Radę Państwa w 2006 roku *Narodowym Planie Rozwoju Nauki i Techniki w Okresie Średnim i Długim 2006-2020* (ang. *Medium- and Longterm National Plan for Science and Technology Development 2006-2020*). Za najważniejsze cele uznaje się sukcesywne zwiększanie wydatków na badania i rozwój w relacji do PKB, wzmocnienie krajowych postaw i zdolności innowacyjnych oraz skupienie się na przedsiębiorstwach i korporacjach krajowych, które mają tworzyć innowacje, a nie wyłącznie implementować zagraniczne rozwiązania (The State Council 2006). Przyjęcie i wdrożenie planu ma na celu rozwój technologii związanych z ochroną środowiska, energetyką i zasobami wodnymi, dalszy rozwój technologii informacyjnych (IT) i biotechnologii oraz rozwój technologii kosmicznych i oceanicznych.

Do roku 2020 rząd chiński zobowiązał się do zwiększania finansowania sektora badań i rozwoju do poziomu 2,5% PKB, co oznacza czterokrotny wzrost w stosunku do 2000 roku, który uznano za bazowy. Biorąc pod uwagę wysoki średnioroczny wzrost PKB w Chinach, zwiększenie wydatków na badania i rozwój oznacza ogromny wzrost w wartościach bezwzględnych oraz prawdopodobne zajęcie czołowego miejsca w tego typu wydatkach na świecie.

W porównaniu z Chinami, system zachodni, zwłaszcza system anglo-amerykański, stoi przed poważnymi wyzwaniami związanymi z koordynacją i promowaniem innowacji w gospodarce. Zaletą chińskiego systemu instytucjonalnego jest więc wysoki, możliwy do osiągnięcia poziom koordynacji w ramach całego kraju.

Niezależność i samostanowienie

Niezależność i samostanowienie to jedna z ważnych cech modelu Chin, a jego źródeł można się doszukiwać w tradycyjnej chińskiej niechęci wobec obcych. Od 1949 roku Mao Zedong dążył do uzyskania pełnej niepodległości i całkowitej suwerenności mając w pamięci czasy upokorzenia Chin jako europejskiej półkolonii. Z drugiej strony ma to związek z tradycyjną chińską wizją świata, w której Chiny są centrum cywilizacji i kultury i jako takie są niezależne

od jakiegokolwiek innego podmiotu. Zgodnie z tą wizją Państwo Środka to *tianxia* (天下), czyli *wszystko to, co znajduje się pod niebem* tj. cały świat.

W tym aspekcie łatwo jest znaleźć odpowiedź na pytanie, dlaczego model chiński jest tak atrakcyjny dla innych krajów rozwijających się, dla których kwestie gospodarcze są równie ważne, co niezależność i suwerenność kraju.

Długoterminowe planowanie rozwoju

Chiński rząd centralny dokonuje strategicznego planowania rozwoju co pięć lat w ramach opracowywanych planów centralnych. W 1953 roku Chiny oficjalnie wprowadziły system planowania gospodarczego, opracowanego pod kierunkiem Związku Radzieckiego, dotyczącego przemysłu ciężkiego i rolnego. XIII plan pięcioletni (2016-2020) podkreśla znaczenie i odpowiedzialność urzędników i służby cywilnej, a jego ostateczna ocena ma się dokonać nie tylko na podstawie wskaźników gospodarczych, ale także na podstawie postępów w zakresie rozwoju społecznego, edukacji, ochrony środowiska i tworzenia miejsc pracy (People's Republic of China 2016). Ta ogólna i systematyczna polityka działania na rzecz celów długoterminowych jest wzmocniona planami dotyczącymi konkretnych obszarów, takich jak nowe technologie, podział dochodów, ograniczenie ubóstwa, itp.

Wady i ograniczenia modelu chińskiego

Mimo swoich osiągnięć, chiński model rozwoju ma również istotne wady i ograniczenia, które wpływają na jego efektywność i atrakcyjność. Po pierwsze, część badaczy stoi na stanowisku, że faktycznym, nadrzędnym celem modelu chińskiego jest nie tyle rozwój Chin w długim okresie, co legitymizacja i wsparcie obecnego systemu rządów. Wciąż pojawiają się opinie, że sukces Chin wynika przede wszystkim z ogromnej, taniej podaży siły roboczej i atrakcyjnego rynku wewnętrznego, a nie z siły samej gospodarki chińskiej. Rozległy rynek wewnętrzny daje Chinom swobodę w negocjowaniu z potencjalnymi inwestorami, w tym w kwestiach transferu technologii. Kraje słabsze pod względem gospodarczym, politycznym czy demograficznym nie mają tej opcji, dlatego wiele z nich poprzestaje na zachętach podatkowych (Economist 2001, s. 12-15).

Według E. Steinfeilda dualistyczny pogląd na istnienie zasadniczo odmiennego konsensusu pekińskiego i konsensusu waszyngtońskiego, które można uznać za swoiste „emanacje” modelu zachodniego i chińskiego, jest błędny, gdyż w ciągu ostatnich 30 lat zarówno reżim polityczny, jak i system gospodarczy Chin zmieniają się w kierunku zachodnim. Różnica w porównaniu z innymi krajami rozwijającymi polega na tym, że Chiny w dużej

mierze bazują na przyciąganiu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, importowaniu zagranicznych technologii i nacisku na eksport (Steinfeild 2010). Ponadto państwo chińskie przyjęło większość podstawowych zasad konsensusu waszyngtońskiego, a zwłaszcza jego nacisk na rolę rynku, przedsiębiorczości, globalizacji i handlu międzynarodowego. Odrzuciło za to (lub zmodyfikowało) te aspekty, które znacznie zmniejszyłyby rolę państwa.

Od czasu opracowania pierwszego planu pięcioletniego strategia rozwoju Chin była głównie niezrównoważona. W celu szybkiego uprzemysłowienia kraju, rząd transferował zasoby z rolnictwa do przemysłu, co spowodowało ogromne nierówności między obszarami miejskimi i wiejskimi. Jest prawdopodobne, że w długim okresie duże i rosnące nierówności przełożą się na problemy społeczne i zagrażą dalszemu wzrostowi Chin. Dowody na to, że Chiny dążą do zrównoważonego i sprawiedliwego rozwoju, są bardzo ograniczone. Problematiczny jest również poziom interwencji i zakres planowania dokonywany przez rząd centralny w Pekinie. Co ważne, Chińczycy nie są liderami innowacyjności, a większość technologii została opracowana w innych krajach – w przeważającej części chińskie przedsiębiorstwa wytwarzają produkty i świadczą usługi zaprojektowane lub wynalezione poza Chinami, a chińska polityka gospodarcza jest bardziej naśladowcza niż innowacyjna. Warto zauważyć, że chińska strategia rozwoju gospodarczego nie jest wyjątkowa, gdyż wykazuje znaczne podobieństwa ze strategiami rozwojowymi stosowanymi przez rządy Japonii, Tajwanu czy Korei Południowej po II Wojnie Światowej, kiedy liberalna polityka gospodarcza i autorytaryzm polityczny zbiegły się z możliwościami eksportu, prowadząc do rozwoju i szybkiej modernizacji. Model chiński nie jest więc „rdzennie” chińskim wynalazkiem, a czerpie z doświadczeń azjatyckich państw rozwojowych (*developmental states*), a także doświadczeń amerykańskich czy europejskich. Z tej perspektywy model chiński jest wariantem modelu wschodnioazjatyckiego (Peerenboom 2008, s. 26-82).

Chiński wzrost gospodarczy, choć niezaprzeczalnie imponujący, jest związany z uciskiem politycznym i zanieczyszczeniem środowiska. Problemy związane z nierównomiernym rozwojem poszczególnych prowincji, wycisku w chińskich fabrykach, łamaniem praw człowieka, ogromnych nierównościach między miastem a wsią, korupcją są znane i mogą zagrazić wzrostowi w kolejnych latach (New York Times 2007). Wzrost gospodarczy Chin, podobnie jak innych gospodarek, może zatrzymać się, zmniejszyć się lub całkowicie załamać. Wszystkie te czynniki rzutują na atrakcyjność modelu chińskiego jako

ewentualnej alternatywy wobec innych modeli rozwoju dla krajów rozwijających się. Wydaje się, że ewentualne zalety „chińskiej drogi” bilansują się z jego niewątpliwymi wadami.

Możliwości aplikacyjne modelu chińskiego w innych krajach rozwijających się

Z punktu widzenia państw rozwijających się znaczenie modelu chińskiego polega na alternatywie. Powojenne modele rozwoju można ogólnie podzielić na dwie kategorie: sowiecką i zachodnią. Wraz z upadkiem Związku Radzieckiego i modelu radzieckiego pozostał tylko model zachodni, który w wielu przypadkach nie spełnił pokładanych w nim nadziei. W tym sensie dyskusja na temat możliwości aplikacyjnych chińskiego modelu rozwoju jest zasadna i znacząca.

Chiński model rozwoju nabiera atrakcyjności z kilku powodów. Po pierwsze, Chinom udało się stworzyć najszybciej rozwijającą się gospodarkę świata pod rządami jednej partii. Model chiński jest zatem przedstawiany jako szybka ścieżka wzrostu gospodarczego bez widocznych zaburzeń społecznych i politycznych, które często są „produktem ubocznym” demokratyzacji. Dzisiejsze Chiny pokazują, że reżim niedemokratyczny może tłumić zorganizowaną opozycję i nie musi potwierdzać swojej legitymacji by zachować władzę. Biorąc pod uwagę wiele problemów, przed którymi stoją kraje rozwijające się, Chiny wydają się oferować nowy model walki z ubóstwem i zapewnienia dobrych rządów, odmienny od dotychczasowo promowanych rozwiązań.

Drugim zjawiskiem jest zmniejszająca się atrakcyjność zachodniego modelu modernizacji wskutek niepowodzeń gospodarczych, politycznych i społecznych w USA w ostatnim dziesięcioleciu. Pod względem gospodarczym Stany Zjednoczone są teraz głęboko zadłużone wobec Chin, a sama ich wypłacalność jest kwestionowana. Krach finansowy, który miał miejsce na całym świecie w latach 2008-2009 w dużej mierze wywołał poważne pytania dotyczące niektórych aspektów neoklasycznego podejścia do rozwoju i potwierdził niektóre aspekty modelu chińskiego. Pod względem politycznym i dyplomatycznym model amerykański traktuje słabiej rozwinięte kraje niezachodnie jako społeczeństwa, w których, bez względu na lokalne uwarunkowania, instytucje zachodnie mogłyby automatycznie się zakorzenić. W rzeczywistości oznacza to liberalizację przed budową odpowiednich instytucji, prywatyzację przed wprowadzeniem ram regulacyjnych, demokratyzację przed ustanowieniem demokratycznej kultury politycznej i rządów prawa. Rezultat często był zniechęcający, a nawet druzgocący i można zaryzykować tezę, że obecny

kryzys demokracji na świecie jest po części „pokłosiem” dotychczasowej polityki państw zachodnich, w tym przede wszystkim USA.

Trzeci powód to „wolna od wartości” chińska dyplomacja wobec wielu krajów rozwijających się. W przeciwieństwie do zachodniej dyplomacji, która ustanawia wysokie standardy i warunki współpracy i pomocy, takie jak rządy prawa, demokracja, poszanowanie praw człowieka, chińska dyplomacja kieruje się głównie interesami gospodarczymi i strategicznymi. W rezultacie Chiny rozwinęły przyjazne stosunki z wieloma krajami rozwijającymi się bez żadnych warunków wstępnych. Biorąc pod uwagę rosnący status Chin, przywódcy polityczni w tych krajach mogą z łatwością wykorzystać Pekin jako zabezpieczenie przed potęgą amerykańską. Chiny wzmocniły swą atrakcyjność dzięki pomocy gospodarczej i dostępowi do rosnącego rynku wewnętrznego, a pomoc i współpraca rozwojowa stała się jednym z głównych kierunków chińskiej polityki zagranicznej i handlowej (por. Nowak 2015, s. 201-208). Wpływa to w sposób „naturalny” na atrakcyjność samego modelu chińskiego.

Kluczowe jest jednak, czy faktycznie model chiński może być stosowany w innych krajach, a jeśli tak, to czy może przynieść analogiczne skutki, jak w Chinach.

Po pierwsze, należy mieć na uwadze, że wzrost gospodarczy Chin w ciągu ostatnich trzydziestu lat wynikał głównie z systemowych reform gospodarczych i wprowadzanych innowacji do gospodarki. Jest problematyczne na ile inne kraje, również autorytarne, są w stanie opracowywać i wdrażać długoletnie, wyrafinowane i nierzadko zaawansowane plany i strategie rozwojowe. Kluczowe, oprócz woli politycznej, jest również źródło finansowania i dostępność zasobów dla modernizacji gospodarki. Niewiele jest krajów, które jak Chiny mają tak rozległy, tani i atrakcyjny rynek oraz dostęp do wielu, często kluczowych, zasobów naturalnych, co oznacza dostęp do relatywnie dużych zasobów finansowych, które można przeznaczyć na dalszą modernizację. Istotną zaletą, której nie mają inne kraje, jest rozległe terytorium. Chiny to demograficznie i geograficznie ogromny kraj. Państwo z ogromną populacją zapewnia również wysoką konsumpcję wewnętrzną i sprawia, że inwestycje są wysoko opłacalne. Ogromna populacja zapewnia również wystarczającą ilość taniej siły roboczej i może obniżyć koszty, a z drugiej strony zapewnia także większą liczbę wysoko wykwalifikowanej kadry, co pozwala nadrabiać zapóźnienia techniczne i przezwyciężyć trudności rozwojowe.

Po drugie, model Chin jest w pewnym stopniu naturalnie ograniczony, ponieważ opiera się na unikalnych warunkach i doświadczeniach chińskich: spuściznie długiej, starożytnej i wyrafinowanej cywilizacji czy długim eksperymentem z socjalizmem, gdy miała miejsce

gwałtowna industrializacja, reforma rolna, eliminacja analfabetyzmu. Znaczenia ma również największa na świecie populacja oraz godna uwagi tradycja konfucjańska.

Po trzecie, silne państwo jest jednym z czynników, którego brakuje większości krajom rozwijającym się. Stabilna i przewidywalna, choć autorytarna, partia rządząca z pewnym autorytetem jest niezbędna do mobilizacji zasobów i planowania długoterminowego rozwoju. Kraje Azji Południowej, takie jak Indie, mogą mieć stabilne środowisko polityczne i społeczne, ale brakuje im skutecznych przywódców, którzy nakreśliliby strategię rozwoju i konsekwentnie je realizowali.

Podsumowując, wydaje się, że z doświadczeń chińskich przede wszystkim mogą skorzystać kraje kulturowo bliskie Chinom. Kluczowa jest nie tyle forma rządów, co zdolność do długofalowego planowania, skuteczność i efektywność – projektując strategię rozwoju należy brać pod uwagę doświadczenia innych krajów, ale również lokalne uwarunkowania, instytucje, historię i kulturę. Należy mieć na uwadze, że chiński model rozwojowy nie jest idealny i nie rozwiązuje wszystkich problemów, a niektóre wręcz może pogłębiać (nierówności, problemy rządów prawa i praw człowieka, ochrony środowiska, etc.).

Podsumowanie

Kraje rozwijające się coraz bardziej przyciąga doktryna kapitalizmu państwowego szeroko stosowana przez Chiny. Chiny pokazują, jak łączyć gospodarkę rynkową z polityką autokratyczną lub półautokratyczną przy jednoczesnym, przynajmniej deklaracyjnym, odrzuceniu zachodniego modelu gospodarczego. Zgodnie z tą doktryną rząd utrzymuje kontrolę nad częściowo zliberalizowaną gospodarką, a ludzie przyjmują specyficzny rodzaj umowy społecznej: autokratyczny reżim polityczny w zamian za względną stabilność i podnoszącą się jakość życia.

Pogląd, że model chiński przewyższa nie tylko współczesne alternatywy, ale nawet gospodarki, które zapoczątkowały globalną modernizację, należy traktować krytycznie ze względu na nieświadomość okoliczności historycznych, które kształtowały ówczesną rzeczywistość, a także problemy, które są generowane przez ten model, takie jak ogromne nierówności społeczne i przestrzenne, problemy ekologiczne, które zagrażają dalszemu rozwojowi, korupcja, niestabilność i napięcia społeczne, kwestie wolności słowa i praworządności. Sukces rozwojowy Chin został osiągnięty w ramach polityk mieszczących się w istniejących modelach rozwoju, z dużym naciskiem na urbanizację, produkcję dóbr

konsumpcyjnych, eksport, przyciąganie kapitału zagranicznego oraz odpowiednią alokację zasobów.

Ponadto, Chiny rozwinęły się, opierając się na unikalnych, lokalnych uwarunkowaniach. Konwencjonalne mechanizmy wzrostu, takie jak własność prywatna, zapewnienie praw własności, liberalizacja finansowa i reformy instytucji politycznych, nie są głównymi elementami chińskiej strategii. Społeczeństwo chińskie i jego system instytucjonalny to połączenie chińskiej tradycji i reżimu socjalistycznego. Prawdziwe są tezy o tym, że Chiny są raczej państwem-cywilizacją niż państwem narodowym w stylu zachodnim.

Niezależnie od tego, czy istnieje alternatywna ścieżka rozwoju dla krajów rozwijających się, przypadek Chin stanowi wyzwanie dla tradycyjnego zachodniego sposobu myślenia o wolności gospodarczej, politycznej i demokracji wyborczej. Model chiński, przynajmniej na obecnym etapie rozwoju, nie może stanowić realnej alternatywy dla większości krajów rozwijających się. Kraj musi znaleźć własny zestaw praktyk i narzędzi, które będą adekwatne i optymalne w lokalnym kontekście i sytuacji.

Bibliografia

How countries go high-tech (2001), *Economist*, 361 (Special Section), dostępny na: <https://www.economist.com/special-report/2001/11/10/how-countries-go-high-tech> (data dostępu: 20.12.2020).

Kelly D. (2013), Approaching Chinese freedom: A study in absolute and relative values, *Journal of Current Chinese Affairs*, 42 (2), 141-165.

Naughton B., Tsai K.S. (2015), *State capitalism, institutional adaptation, and the Chinese miracle*, The Johns Hopkins University, Baltimore.

Nowak W. (2015), China's Development Aid Strategies, *Chinese Business Review*, 14 (4), 201-209.

Peerenboom R. (2008), *China Modernizes: Threat to the West or Model for the Rest?* Oxford University Press, New York.

People's Republic of China (2016), *13th Five-Year Plan for Economic and Social Development of the People's Republic of China (2016–2020)*, dostępny na: https://en.ndrc.gov.cn/newsrelease_8232/201612/P020191101481868235378.pdf (data dostępu: 20.03.2020).

Rudd K. (2015), *How to Break the "Mutually Assured Misperception" Between the U.S. and China*, chinausfocus.com, dostępny na: <http://www.chinausfocus.com/foreign-policy/how-to-break-the-mutually-assured-misperception-between-the-u-s-and-china/#sthash.XO7ffOws.dpuf> (data dostępu: 20.03.2020).

Steinfeild E. (2010), *Playing Our Game: Why China's Rise Doesn't Threaten the West*, Oxford University Press, Oxford.

The China puzzle, *New York Times*, nytimes.com, <https://www.nytimes.com/2007/06/22/opinion/22fri3.html> (data dostępu: 23 marca 2020 r.).

The State Council of the People's Republic of China (2016), *Medium- and Longterm National Plan for Science and Technology Development 2006-2020*, dostępny na: https://www.itu.int/en/ITU-D/Cybersecurity/Documents/National_Strategies_Repository/China_2006.pdf (data dostępu: 20.03.2020).

Zhang T. (2016), Would China provide a new model for developing world? *Cambridge Journal of China Studies*, 11 (3), 58-72.

Zhang W. (2011), *The China wave: Rise of a civilizational state*, World Century Publishing Corporation, Hackensack.

Elżbieta Mączyńska
ORCID: 0000-0002-4624-4268
emaczyn@sgh.waw.pl
Szkoła Główna Handlowa

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2020.187>
Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Cytowanie: Mączyńska, E. (2020). Recenzja książki Jana J. Zygmuntowskiego pt. Kapitalizm sieci. Dlaczego internet stał się pułapką i jak możemy zaplanować lepszą przyszłość? Wydawnictwo Rozruch, 2020. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7(13), 186-191, DOI: 10.26366/PTE.ZG.2020.187.

**Recenzja dzieła Jana J. Zygmuntowskiego
pt. Kapitalizm sieci. Dlaczego internet stał się pułapką i jak możemy zaplanować lepszą
przyszłość? Wydawnictwo Rozruch, 2020**

**Review of the work by Jan J. Zygmuntowski
*Network capitalism. Why has the internet become a trap and how can we plan a better
future?* Publishing House Rozruch, 2020**

Książka Jana J. Zygmuntowskiego dotyczy jednej z fundamentalnych obecnie kwestii zarówno w obszarze życia społeczno-gospodarczego, jak i w obszarze teorii ekonomicznej. Dotyczy kwestii modelu ustroju społeczno-gospodarczego, który umożliwiłby trwałą, harmonijny rozwój społeczno-gospodarczy i optymalne wykorzystanie potencjału czwartej rewolucji przemysłowej. Jest to istotne tym bardziej, że megasystem jakim jest kapitalizm wykazuje coraz więcej niesprawności, co skłania niektórych badaczy do formułowania tez o końcu tej formacji. W ten nurt opinii wpisuje się też książka Zygmuntowskiego. Choć zawarta w niej teza o możliwym końcu kapitalizmu jest kontrowersyjna, to nie jest jednak odosobniona, a przy tym pobudza do refleksji na ten temat, do czego skłania zwłaszcza rozdział pod znamienym tytułem „Ewolucja poza kapitalizm”. Mało optymistyczne perspektywy dla kapitalizmu prognozował już przed kilkoma laty znany amerykański socjolog Immanuel Wallerstein, wieszczący rychły koniec tego systemu. Podobnie negatywną opinię wyraża niemiecki socjolog i ekonomista Wolfgang Streeck, który już w 2014 r. w rozmowie z Rafałem Wosiem – jak się dziś okazuje, proroczo – ocenił, że „(...) w każdym momencie możliwe jest ponowne uderzenie kryzysu, takiego jak w 1929 r. albo 2008 r. Czy z tego szoku powstanie otrzeźwienie? Wątpię. Wiem tylko, że kapitalizm jest nie do naprawienia. Jako system ekonomiczny oraz polityczny. Bo kryzys stał się nie tylko motywem, który się w nim powtarza. Ale jego stałym towarzyszem” (<https://forsal.pl/artykuly/785665,wolfgang-streeck-drogi-kapitalizmu-i-demokracji-sie-rozchodza.html>). Streeck dochodzi do wniosku, że następuje wyraźna ewolucja państwa, jego przekształcanie z „państwa podatków” w „państwo długu” („vom Steuerstaat zum Schuldenstaat”). W następstwie tego, relacje między państwem

a rynkiem stają się coraz mniej przejrzyste, i nie bardzo jest jasne czy to *państwa upaństwowiły banki czy banki sprywatyzowały państwo*. Zmniejszanie się (w wyniku neoliberalnej doktryny państwa-minimum i niskich podatków) wpływów podatkowych państwa zmusza je albo do zadłużania się, aby móc realizować wszystkie przypisane mu funkcje, w tym podejmować inwestycje publiczne, albo do ich ograniczania. Ograniczanie zaś przez państwo świadczeń publicznych, w tym edukacyjnych, zdrowotnych i innych, zmusza gospodarstwa domowe do prywatnego ich finansowania, co z kolei napędza wzrost kredytowania gospodarstw domowych przez banki. Tym samym, w wyniku takiego przerzucenia na gospodarstwa domowe wydatków uprzednio finansowanych z budżetu państwa, zwiększa się udział sektora finansowego w gospodarce, która w coraz większym stopniu staje się napędzana kredytami. Brytyjski socjolog i politolog Colin Crouch w 2008 r. z przekąsem nazwał takie zjawiska „sprywatyzowanym keynesizmem” (Crouch, C. (2008), *What Will Follow the Demise of Privatised Keynesianism?*, *The Political Quarterly*, 79 (4), 476-487).

Książka Zygmunrowskiego pisana była w okresie sprzed pandemii COVID-19, ale jej podstawowe tezy dobrze wpisują się w nurt toczącego się obecnie i – intensyfikującego się m.in. pod wpływem pandemii – dyskursu na temat dysfunkcji kapitalizmu. W środowiskach naukowych i eksperckich, ale także medialnych, coraz wyraźniej przebiega się teza o konieczności wypracowania nowego modelu ładu społeczno-gospodarczego, i nowego przemyslenia relacji państwo-rynek-społeczeństwo.

Tezy Zygmunrowskiego wpisują się też w intensyfikujący się obecnie w krajach Zachodu interdyscyplinarny dyskurs na temat przyczyn dysfunkcji kapitalizmu i ich aksjonormatywnego podłoża, co znajduje przełożenie na szereg publikacji na ten temat. Na zagranicznym (zachodnim) rynku wydawniczym pojawia się coraz więcej takich publikacji. Przykłady można tu mnożyć, lecz szczególnie poruszająca jest opublikowana w końcu 2018 r. książka oksfordzkiego ekonomisty Paula Colliera pt. *The Future of Capitalism*. Autor wskazuje w niej na groźne spękanie, popsucie współczesnego świata, co m.in. przejawia się poprzez kształtowanie się bezrefleksyjnego, ogarniętego aroganckim konsumpcjonizmem, „społeczeństwa rottweilerów”, ignorującego elementarne wartości społeczne i kwestie aksjonormatywne. W Polsce, niestety zagadnienia te są rzadko przedmiotem badań, dyskursu i krajowych publikacji. Pod tym względem wyraźna jest luka na rynku wydawniczym. Książka Zygmunrowskiego to swego rodzaju pionierski wyłom w analizie zjawisk społeczno-ekonomicznych, wyłom wyrażający się w eksponowaniu konieczności nowego spojrzenia na ekonomię i gospodarkę w warunkach czwartej rewolucji przemysłowej. Współczesnego

znaczenia tej tematyki nie sposób przecenić. Przekonują o tym nie tylko niechlubne, groźne zjawiska w dzisiejszym świecie, w tym narastająca częstotliwość i rozległość następstw rozmaitych kryzysów, głębokie rozwarstwienie społeczne, degradacja środowiska naturalnego, dehumanizacja przemian i in. Przekonuje o tym także historia.

Zygmuntowski przedstawia te kwestie w kontekście przemian, jakie wymusza czwarta rewolucja przemysłowa. W bardzo atrakcyjnej formie narracyjnej Autor wskazuje na możliwe i konieczne zmiany zarówno w teorii ekonomii, jak i w praktyce funkcjonowania poszczególnych podmiotów – aktorów, kreatorów gospodarki rynkowej. Są to obecnie fundamentalne wyzwania dla współczesnego świata, co zarazem przesądza o fundamentalnym znaczeniu podejmowanej w książce J. Zygmuntowskiego tematyki.

Książka Zygmuntowskiego ma charakter interdyscyplinarny, co jest wielkim jej walorem. Autor przedstawia przemiany, jakie wymusza czwarta rewolucja przemysłowa w kontekście takich dyscyplin, jak: ekonomia, politologia socjologia, psychologia i in. Znajduje to odzwierciedlenie w strukturze tego, liczącego prawie 160 s., dzieła. Składa się ono z, poprzedzonych wstępem, siedmiu rozdziałów ukoronowanych zakończeniem zawierającym podstawowe wnioski i rekomendacje teoretyczne oraz praktyczne.

Książkę cechuje przejrzysta struktura poszczególnych rozdziałów i bardzo trafne, niekonwencjonalne ich tytuły, jak też tytuły podrozdziałów. Uatrakcyjnia to lekturę i zwiększa komfort czytelnicy, co jest istotne tym bardziej, że niektóre przedstawiane zagadnienia są wielce złożone. Dotyczy to zwłaszcza społecznych zagrożeń, jakie generuje cyfryzacja. Jednym z nich jest narastanie nierówności społecznych. Obok nasilającego się zjawiska prekaryzacji, czyli rosnącej warstwy prekariatu, pojawia się nowa warstwa poszkodowanych, czyli cybertariat. Eksponuje to w swych publikacjach m.in. Ursula Huws, wskazując na wyzysk cybertariatu (cyfrowego proletariatu). Autorka ta dostrzega, że największe firmy dzielą rynek między siebie i zmieniają go w „zamknięty ogród” (*walled garden*), do którego nie można się dostać z innej platformy. Także Zygmuntowski przestrzega przed ryzykiem i negatywnymi następstwami oligopolizacji świata cyfrowego.

Przedstawione w pracy Zygmuntowskiego analizy zmuszają do refleksji na temat przekształceń ustrojowych oraz przyszłości kapitalizmu. Dokonująca się czwarta rewolucja przemysłowa i postępująca w jej wyniku zmiana cywilizacyjna, wyrażająca się w przechodzeniu od wzorca cywilizacji przemysłowej do poprzemysłowej, wymusza bowiem reformy instytucjonalne, systemowe. W warunkach przełomu cywilizacyjnego rozwiązania instytucjonalne, w tym regulacyjne i inne, stosowane dotychczas w polityce społeczno-

gospodarczej, coraz częściej okazują się nieprzystające do wymogów nowej gospodarki. Dochodzi do swego rodzaju regresji kulturowej, zjawiska kulturowego zakotwiczenia, blokady, zamknięcia. Tego typu opisywany w literaturze przedmiotu *lock-in effect*, efekt zamknięcia w dotychczasowych ramach systemowych i przyjmowanych w podejmowaniu decyzji priorytetach, rozwiązaniach i narzędziach, stanowi barierę rozwojową. Przy tym praktyka potwierdza, że narzędzia skuteczne w kształtowaniu rozwoju społeczno-gospodarczego w cywilizacji industrialnej są utrzymywane i nadal stosowane, mimo ich ograniczonej i zmniejszającej się skuteczności, co wynika ze zderzania się cywilizacji, przesilenia cywilizacyjnego i przechodzenia do nowej ery. Praktyka wykazuje coraz częściej, że w warunkach nowej gospodarki tradycyjne rozwiązania i narzędzia okazują się nie tylko nieskuteczne, ale wręcz zwiększają ryzyko błędnych decyzji społeczno-gospodarczych, podejmowanych na różnych szczeblach instytucjonalnych, co skutkuje brakiem harmonii między wzrostem gospodarczym a postępem społecznym i ekologicznym.

Zważywszy na dokonujące się przesilenie cywilizacyjne, szczególnego znaczenia nabierają zawarte w książce Zygmunrowskiego rozważania na temat podmiotowości w kontekście dysfunkcji kapitalizmu. Koresponduje to z tezami Andrzeja Szahaja, według którego w kapitalizmie współczesnym, określanym jako kognitywny, „sprawą pierwszorzędną jest dematerializacja pracy, tzn. przejście od gospodarki opartej na pracy fizycznej do gospodarki, w której przeważa praca intelektualna. Proces ten ściśle wiąże się ze zjawiskiem narodzin społeczeństwa postindustrialnego, w którym dominujący dotąd przemysł i związane z nim zawody o charakterze robotniczym czy technicznym zastępuje sfera usług z nader zróżnicowanym zbiorem zawodów, w których zasadnicze znaczenie mają kompetencje interpersonalne, a zatem umiejętność manipulowania ludźmi i ich emocjami, nie zaś manipulowania rzeczami” (Szahaj A. (2014), *Kapitalizm kognitywny jako ideologia*, *Etyka*, 48, 16-25). Z takimi zagrożeniami też trzeba się liczyć, czego w sposób przekonujący dowodzi Zygmuntowski. Wykazuje m.in. jak głęboko czwarta rewolucja przemysłowa zmienia charakter pracy, charakter zatrudnienia i relacji społecznych. Przy tym w wielu obszarach zacierają się granice umożliwiające oddzielenie pracy od niepracy, pracy zaanektowanej od niezaanektowanej. Autor przedstawia to m.in. w rozdziale pod wymownym tytułem „Cyfrowy taylorizm”.

Książkę Zygmunrowskiego cechuje staranność i wnikliwość merytoryczna oraz redakcyjna, tym niemniej zwiększeniu klarowności dzieła sprzyjałoby poszerzenie niektórych komentarzy, w tym poprzez nawiązanie do niektórych, nieuwzględnionych przez Autora

publikacji (także autorów wymienionych powyżej). Dotyczy to przede wszystkim tezy o końcu kapitalizmu. W tym kontekście zasadne byłoby też przedstawienie kwestii roli państwa w nowym modelu gospodarki.

Szkoda, że Autor nie uwzględnił w swych rozważaniach różnic między liberalizmem klasycznym (wg A. Smitha), neoliberalizmem i ordoliberalizmem. Ta ostatnia forma liberalizmu i jej analiza byłaby tym bardziej istotna, że ordoliberalizm stanowi podłoże do uznanej traktatowo w Unii Europejskiej, a konstytucyjnie w Polsce, koncepcji społecznej gospodarki rynkowej jako formy ustroju społeczno-gospodarczego. *Ordo* zaś znaczy ład, w tym ład aksjonormatywny, co m.in. odróżnia ordoliberalizm od neoliberalizmu (*vide* tekst w I tomie IX Kongresu Ekonomistów Polskich: <http://www.pte.pl/pliki/2/12/2.17-39.pdf> oraz cykl publikacji PTE na temat społecznej gospodarki rynkowej: <http://www.pte.pl/pliki/pdf/SGR%20Polska%20i%20integracja%20europejska.compressed.pdf>). Zasadny byłby też szerszy komentarz do kwestii pomiaru dokonań ekonomicznych (*vide* Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.P. (2013), *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza. Raport Komisji ds. Pomiaru Wydajności Ekonomicznej i Postępu Społecznego*, Wydawnictwo Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Warszawa oraz drugi raport OECD na ten temat z końca 2018 r.: http://www.pte.pl/pliki/2/1/raport_oecd.pdf). Istotne byłoby też uwzględnienie kwestii wyceny dóbr nierynkowych. Ponadto zasadne byłoby też szersze skomentowanie kwestii i kosztów efektów zewnętrznych (*externalities*), także w nawiązaniu do publikacji M. Mazzucato („Przedsiębiorcze państwo” i „The Value of Everything”).

Niektóre tezy Zygmunrowskiego korespondują z koncepcją Tofflera, który rekomendował rozwój futuryzmu społecznego poprzez tworzenie na różnych szczeblach „ośrodków imaginacyjnych”, ukierunkowanych na interdyscyplinarne „uaktywnianie mózgów”. Uznaje, że byłoby to źródłem pomysłów, idei „o których technokratom się nie śniło” (Toffler – „Szok przyszłości”). Szkoda, że Zygmuntowski nie skomentował szerzej tej kwestii, co szczególnie przystawałoby do rozważań w rozdziale pt. „Wspólne planowanie”.

Książka Zygmunrowskiego powinna zainteresować wszystkich, którzy uświadamiają sobie jak głębokie są następstwa społeczne i ekonomiczne dokonującej się rewolucji cyfrowej, w tym następstwa dla każdego gospodarstwa domowego. Przede wszystkim jednak książką tą powinni się zainteresować główni kreatorzy polityki społeczno-gospodarczej, w tym parlamentarzyści i główni regulatorzy życia społeczno-gospodarczego, zwłaszcza reprezentujący centralne instytucje rządowe oraz instytucje samorządowe. Jest to istotne tym

bardziej, że dokonujący się przełom cywilizacyjny wymaga nowych zasad w polityce społeczno-gospodarczej i nowych regulacji oraz rozwiązań systemowych.

Lektura monografii przekonuje zarazem o konieczności przełomowych zmian w teorii ekonomii i gospodarce. Wymusza to czwarta rewolucja przemysłowa, u progu której staje świat. W tym kontekście trudno nie zgodzić się z korespondującą z wywodami Zygmunrowskiego tezą Zbigniewa Madeja, że megasystemy są śmiertelne (Madej Z. (2014), *Megasystemy są śmiertelne*, w: Kleer, J., Mączyńska, E., Michałek, J.J., Niżnik, J. (red.), *Kryzysy systemowe*, Wydawnictwo Komitet Prognoz "Polska 2000 Plus", Polska Akademia Nauk, Warszawa).

Książka J. Zygmunrowskiego to ważne uzasadnienie koniecznych przemian ustrojowych, społecznych przemian w sposobie postrzegania współczesnego świata i jego funkcjonowania. Jest to książka, która zmusza do zmiany spojrzenia na wiele charakterystycznych dla tego świata zjawisk i dokonujących się przemian. Książkę tę powinien zatem przeczytać każdy, kto chce być na takie przemiany przygotowany i lepiej je rozumieć.

Zygmunrowski eksponuje, że „W istocie, wiek informacji nie jest tylko sloganem reklamowym. Inwestycje w kapitał niematerialny czy zatrudnienie w sektorach stricte informacyjnych znajdują się w czołówce przynajmniej w krajach światowego centrum, jednak ten sposób organizacji produkcji rozszerza się także na kraje peryferyjne, wytwarzające mniej wartości dodanej w globalnym łańcuchu produkcji. Postępująca automatyzacja i digitalizacja jedynie wzmocnią ten trend. Jednocześnie obietnica złożona przez technooptymistów nie spełniła się, a współczesna gospodarka charakteryzuje się wysokim poziomem nierówności (zarówno dochodowych, jak i w produktywności samych firm), prekaryzacją, a także wyzyskiem i nieetycznymi modelami biznesowymi wiodących firm technologicznych. Nie omijając pozytywnego dorobku tej transformacji, należy też wskazywać na patologie”.

Praca Zygmunrowskiego może zarazem pełnić funkcję swego rodzaju narzędzia systemu wczesnego ostrzegania przed potencjalnymi zagrożeniami dla harmonijnego rozwoju społeczno-gospodarczego w skali krajowej i globalnej, zagrożeń, które obecnie brutalnie obnaża pandemia COVID-19. Czwarta rewolucja przemysłowa może zagrożenia te nasilać lub łagodzić, w zależności od jakości polityki społeczno-gospodarczej.