

Zeszyty Naukowe



Polskiego Towarzystwa
Ekonomicznego
w Zielonej Górze

nr



**Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
w Zielonej Górze**

**Zeszyty Naukowe
Polskiego Towarzystwa
Ekonomicznego
w Zielonej Górze
nr 16**

Zielona Góra 2022

WYDAWCA

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w Zielonej Górze
Copyright © by PTE, Zielona Góra 2022

RADA NAUKOWA

*Elżbieta Mączyńska, Anetta Barska, Bogusław Fiedor, Grzegorz Gorzelak,
Daniela Ivanova, Anatolii Kolot, Olivera Kostoska, Przemysław Niewiadomski,
Stanisław Owsiak, Marko Perić, Bogusław Pietrulewicz, Stanisław Rudolf, Eulalia Skawińska,
Andrzej Szplit, Bogdan Ślusarz, Janusz Witkowski, Henryk Wnorowski, Maciej Żukowski,
Alena Andrejovska, Yuryi Boshytskyi, Markus Breuer, Jozef Glova, Vasyl Petukh,
Marianna Siničáková, Nebojša Stojčić, János Tibor Karlovitz, Janina Jędrzejczak-Gas,
Jerzy Kaźmierczyk, Maria Agnieszka Paszkowicz, Joanna Wyrwa*

RECENZENCI WSPÓŁPRACUJĄCY

*Łukasz Balbus, Hanna Bortnowska, Piotr Dzikowski, Jozef Glova, Jadwiga Gorączkowska,
Piotr Kapusta, Tibor Janos Karlovitz, Olivera Kostoska, Patrycja Łychmus,
Mariola Michałowska, Anna Niewiadomska, Alina Piątyśzek-Pych, Jarosław Siuda,
Ewa Sobolewska-Poniedziałek, Michał Stambulski, Janusz Śnihur, Marek Tomaszewski,
Anna Tomaszuk, Anna Wasiluk, Robert Wysocki, Andrzej Zarębski, Joanna Zarębska*

KOMITET REDAKCYJNY

Redaktor naczelny

Bogdan Ślusarz

Redaktorzy tematyczni

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

Redaktorzy językowi

Anna Kuzio, Richard Sharp

ISSN 2391-7830, e-ISSN 2545-3661

www.journal.ptezg.pl

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

Kinga Kądziołka	
Problem oceny zagrożenia przestępczością z wykorzystaniem mierników taksonomicznych	5
Norbert Duczkowski	
Wpływ wyboru rozkładu statystycznego zmian oczekiwanej długości życia na wyznaczenie parametrów swapów przenoszących ryzyko długowieczności	27
Artur Bartoszewicz, Katarzyna Obłąkowska	
Transformacja i stan aktualny społeczno-ekonomicznego wymiaru ekosystemu detalicznego handlu spożywczego w Polsce: obraz dla polityki społeczno-gospodarczej.....	48
Agata Luśtyk	
Ocena potencjału innowacyjnego polskich województw i prawdopodobieństwo jego zmiany	66
Michał Zaremba	
Ewolucja indyjskiej polityki przemysłowej	84
Jakub Mroczek, Karolina Stachyra	
Forma własności spółek giełdowych a wyniki ekonomiczne – analiza empiryczna.....	105
Anna Misztal	
Instrumenty ekonomiczne a zrównoważony rozwój przedsiębiorstw energetycznych w Polsce	115
Paulina Wityńska	
Mediacja w sprawach gospodarczych jako narzędzie wspomagające prowadzenie działalności gospodarczej.....	127
Łukasz Nasiadka	
Mediacja w polskim postępowaniu administracyjnym ogólnym – charakterystyka instytucji	137
Katarzyna Szachta	
Grywalizacja w strategiach marketingowych na przykładzie rynku e-commerce	149
Tomasz Podleśny	
Granice samodzielności finansowej a realizacja zadań JST.....	160
Karina Czepiec-Veltzé, Grzegorz Czepiec-Veltzé	
Realizacja strategii CSR przedsiębiorstwa za pomocą treści medialnych.....	172

Table of contents

Kinga Kądziołka	
The problem of crime rate assessment with the use of taxonomic measures	5
Norbert Duczkowski	
The statistical distribution of changes in expected life length choice effect for the determination of parameters for longevity risk swaps	27
Artur Bartoszewicz, Katarzyna Obłąkowska	
Transformation and the current state of the socio-economic dimension of the retail food trade ecosystem in Poland: an image for the socio-economic policy	48
Agata Luśtyk	
Assessment of the innovative potential of Polish voivodeships and the probability of its change	66
Michał Zaremba	
Evolution of Indian industrial policy	84
Jakub Mroczek, Karolina Stachyra	
Form of ownership of listed companies and their economic results - empirical analysis	105
Anna Misztal	
Harmonization of the institutional system in Poland.....	115
Paulina Wityńska	
Mediation in economic matters as a tool supporting business activities	127
Łukasz Nasiadka	
Mediation in Polish general administrative proceedings - characteristics of the institution	137
Katarzyna Szachta	
Gamification in marketing strategies on the example of the e-commerce market	149
Tomasz Podleśny	
The limits of financial independence vs tasks of local government units	160
Karina Czepiec-Veltzé, Grzegorz Czepiec-Veltzé	
Implementation of the CSR strategy with the use of media content	172

Kinga Kądziołka

ORCID: 0000-0001-9506-3044

kinga.kadziolka@vp.pl

Akademia WSB w Dąbrowie Górniczej

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2022.211>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Kądziołka, K. (2022). Problem oceny zagrożenia przestępczością z wykorzystaniem mierników taksonomicznych. Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze, 16, s. 5-26. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2022.211.

Problem oceny zagrożenia przestępczością z wykorzystaniem mierników taksonomicznych

Abstrakt: W artykule dokonano przeglądu prac, w których wykorzystano mierniki taksonomiczne do oceny zagrożenia przestępczością. Zwrócono uwagę na pewne dyskusyjne kwestie, jak np. dobór i redukcja zmiennych, będących składowymi konstruowanego miernika. Artykuł kończą rekomendacje rozwiązań w zakresie opracowywania taksonomicznych mierników oceny zagrożenia przestępczością oraz identyfikacji grup obszarów podobnych pod względem wybranych charakterystyk.

Słowa kluczowe: przestępczość, miernik taksonomiczny, natężenie przestępczości.

The problem of crime rate assessment with the use of taxonomic measures

Abstract: There were reviewed the papers which propose the use of taxonomic measures to assess the crime rate. Some debatable issues were noted, such as the selection and reduction of diagnostic variables that are components of the constructed taxonomic measure. There were recommended solutions for constructing taxonomic measures for assessing the crime rate and the identification of groups of areas similar in terms of selected characteristics.

Keywords: crime, composite indicator, crime rate.

JEL: C02, C43, K00

Wprowadzenie

W literaturze brak jest jednej, uniwersalnej definicji przestępczości. W kryminologii pod tym pojęciem rozumiany jest „zbiór zdarzeń określanych jako przestępstwa”, natomiast przestępstwem jest „czyn człowieka zabroniony pod groźbą kary jako zbrodnia lub występki, bezprawny, zawiniony i społecznie szkodliwy w stopniu wyższym niż znikomy” (Błachut, Gaberle, Krajewski, 2001, s. 189 – 190).

Z ekonomicznego punktu widzenia ocena struktury, dynamiki i natężenia¹ przestępczości wydaje się istotnym zagadnieniem, gdyż wiedza na ten temat umożliwia odpowiednią alokację sił i środków do walki z tym zjawiskiem oraz szacowanie kosztów związanych z funkcjonowaniem organów ścigania. Do oceny przestrzennego zróżnicowania struktury,

¹ Natężenie przestępstw stwierdzonych rozumiane jest jako liczba przestępstw stwierdzonych przypadających na pewną stałą liczbę mieszkańców.

dynamiki i natężenia przestępczości w Polsce były wykorzystywane metody grupowania hierarchicznego. W pracy K. Kądziołki (2016b) wyróżniono grupy powiatów podobnych pod względem natężenia wybranych kategorii przestępstw stwierdzonych, wykorzystując metodę Warda. Z kolei w pracy K. Kądziołki (2015b), w przypadku identyfikacji grup województw podobnych pod względem struktury przestępczości stwierdzonej, zaproponowano m. in. wykorzystanie w algorytmach grupowania hierarchicznego miary niepodobieństwa obiektów wykorzystującej wskaźnik podobieństwa struktur. W literaturze przedmiotu pojawiły się też propozycje oceny zagrożenia przestępczością z zastosowaniem mierników taksonomicznych.

Celem niniejszego artykułu jest prezentacja podejść, w których wykorzystano mierniki taksonomiczne do oceny zagrożenia przestępczością i zwrócenie uwagi na pewne pojawiające się dyskusyjne kwestie, jak np. dobór i redukcja zmiennych diagnostycznych, będących składowymi miernika taksonomicznego.

1. Ocena zjawiska przestępczości z wykorzystaniem mierników taksonomicznych – przegląd literatury

Ocena zagrożenia przestępczością z wykorzystaniem mierników taksonomicznych została podjęta w pracach: I. Bąk (2015), I. Bąk i B. Szczecińskiej (2015), A. Wierzbickiej i A. Żółtaszek (2015), I. Bąk i B. Szczecińskiej (2016), I. Bąk i K. Cheby (2018) oraz G. Dubiec (2020). W dalszej części pracy zostaną przedstawione propozycje tych Auterek oraz pokazane zostanie, że tego typu podejścia mogą prowadzić do błędnych wniosków dotyczących przestępczości.

I. Bąk (2015) zaproponowała taksonomiczny miernik zagrożenia przestępczością oparty na medianowym wektorze Webera. Do jego konstrukcji Autorka wykorzystwała następujące zmienne, charakteryzujące podregiony w 2014:

- 1) liczba przestępstw ogółem na 1000 mieszkańców²;
- 2) liczba przestępstw kryminalnych na 1000 mieszkańców;
- 3) liczba przestępstw gospodarczych na 1000 mieszkańców;
- 4) liczba przestępstw drogowych na 1000 mieszkańców;
- 5) liczba ofiar śmiertelnych w wypadkach drogowych na 100 tys. Pojazdów;
- 6) wskaźnik wykrywalności sprawców w %;
- 7) stopa bezrobocia w %;
- 8) PKB na 1 mieszkańca w zł;
- 9) przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę w zł.

² Autorka nie precyzuje, o jaką „liczbę przestępstw” chodzi. Rzeczywista liczba przestępstw popełnionych na danym obszarze nie jest znana, gdyż informacje nie o wszystkich przestępstwach docierają do organów ścigania. Można rozważać przestępczość ujawnioną, stwierdzoną oraz wykrytą. Źródłem danych wskazanym przez Autorkę były dane GUS, więc można przypuszczać, że chodzi o przestępczość stwierdzoną.

Zmienne 1 – 5, 7 pełniły rolę stymulant. Ich wyższe wartości oznaczały wg Autorki większe zagrożenie przestępczością. Pozostałe zmienne uznane zostały przez Autorkę za destymulanty. Ich wyższe wartości świadczyły o mniejszym zagrożeniu przestępczością. W oparciu o wartości skonstruowanego miernika I. Bąk dokonała liniowego uporządkowania podregionów od podregionu charakteryzującego się najwyższą wartością miernika do podregionu charakteryzującego się najniższą jego wartością. Nazwane to zostało uporządkowaniem podregionów pod względem zagrożenia przestępczością w 2014 roku.

Pojawiają się jednak wątpliwości dotyczące takiego wyboru zmiennych diagnostycznych. O ile zmienne 1, 2, 3, 4 i 6 dotyczą zjawiska przestępczości, o tyle wybór pozostałych zmiennych (nie związanych z przestępczością) wydaje się dyskusyjny. Przyjęto przykładowo, że stopa bezrobocia pełni rolę stymulanta, tj. na obszarach charakteryzujących się wyższą stopą bezrobocia przestępczość powinna być większa. Tymczasem współczynnik korelacji liniowej między stopą bezrobocia a natężeniem przestępstw stwierdzonych w podregionach w 2014 r. był ujemny i wynosił $-0,4653$. Odwrotną od postulowanej przez Autorkę zależność między przestępczością i bezrobociem tłumaczy m. in. teoria L. Cohena i M. Felsona (1979), zgodnie z którą, na obszarach, gdzie jest większe bezrobocie ludzie więcej czasu przebywają w domach, przez co wzrasta np. poziom ochrony mienia przed kradzieżą. Z kolei dla ostatnich dwóch zmiennych, traktowanych jako destymulanty, zależność korelacyjna z natężeniem przestępstw w 2014 w podregionach była dodatnia. To z kolei można tłumaczyć tym, że na obszarach, gdzie żyje się lepiej, jest więcej potencjalnych obiektów ataku sprawcy (np. wartościowych rzeczy nadających się do kradzieży). Nie wiadomo również, dlaczego wśród składowych miernika mającego opisywać zagrożenie przestępczością wykorzystano liczbę ofiar w wypadkach drogowych. Nie każdy wypadek drogowy jest wynikiem przestępstwa drogowego. Wybór zmiennych dotyczących zjawiska przestępczości także nasuwa pytania. Autorka nie wyjaśnia, na jakiej podstawie dokonano wyboru zmiennych 2 – 4? Dlaczego np. nie uwzględniono w konstruowanym mierniku przestępstw przeciwko mieniu czy przeciwko życiu i zdrowiu? Nie wyjaśniono też, co kryje się pod kategorią „przestępstwa kryminalne”.

W literaturze przedmiotu wskazywane są różne czynniki mogące mieć wpływ na przestępczość. Zwraca się uwagę m. in. na czynniki o charakterze społeczno – ekonomicznym, demograficznym, środowiskowo – przestrzennym czy efektywność pracy organów ścigania (Kądziołka, 2015a, s. 84). Prowadzone były badania wpływu wybranych czynników na przestępczość. Przegląd takich prac został dokonany np. w artykule K. Kądziołki (2016a). W przypadku konstrukcji taksonomicznych mierników, mających

służyć ocenie zagrożenia przestępczością, wydaje się jednak, że jako jego składowe powinny zostać wykorzystane zmienne odnoszące się do zjawiska przestępczości. Uwzględnienie dodatkowo charakterystyk związanych z sytuacją ekonomiczną, demograficzną czy innymi zjawiskami społecznymi powoduje, że w zasadzie nie wiadomo, co mierzy skonstruowany w ten sposób miernik. Może ocenia sytuację społeczno - ekonomiczną, skoro przestępczość, będąca jedną z jego składowych, jest zjawiskiem społecznym?

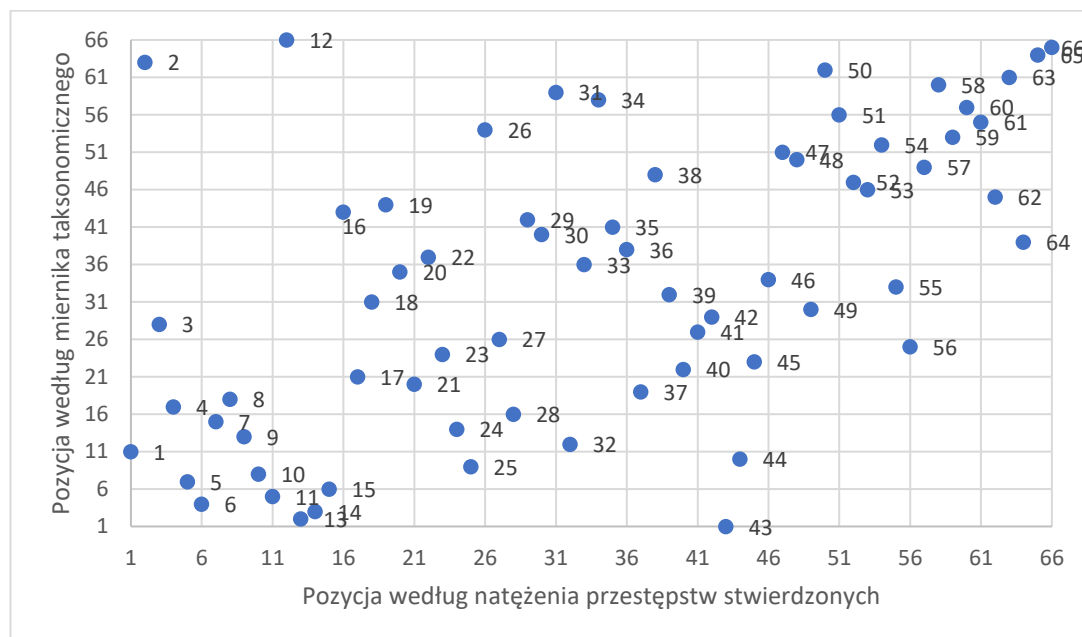
W tabeli 1 zostały zaprezentowane wartości miernika taksonomicznego skonstruowanego przez I. Bąk oraz liczby przestępstw stwierdzonych ogółem na 1000 mieszkańców w podregionach w 2014 r. Na rysunku 1 zostało przedstawione uporządkowanie podregionów w 2014 pod względem pozycji uzyskanych na podstawie wartości zmiennych zamieszczonych w tabeli 1. Przeciętna różnica pozycji w obu uszeregowaniach wyniosła 13. Przykładowo Wrocław, który od lat jest jednym z podregionów charakteryzujących się najwyższym natężeniem przestępstw, w rankingu uzyskanym przez Autorkę jest jednym z obszarów o najniższym zagrożeniu przestępczością wg miernika taksonomicznego.

Tabela 1. Natężenie przestępstw a wartości zmiennej syntetycznej

Lp.	Podregion	Natężenie przestępstw stwierdzonych ogółem	Wartości miernika taksonomicznego I. Bąk
1	katowicki	43,56	0,3014
2	m. Wrocław	42,22	0,1225
3	m. Poznań	40,61	0,2445
4	m. Kraków	34,66	0,2682
5	m. Szczecin	34,04	0,3196
6	sosnowiecki	32,26	0,3404
7	legnicko – głogowski	31,69	0,2763
8	trójmiejski	30,40	0,2643
9	zielonogórski	30,25	0,2811
10	gliwicki	29,72	0,3169
11	bytomski	29,47	0,3356
12	m. Warszawa	29,07	0,0219
13	m. Łódź	29,07	0,3799
14	gorzowski	27,29	0,3587
15	wałbrzyski	27,10	0,3272
16	tyski	25,11	0,2026
17	koszaliński	24,90	0,26
18	jeleniogórski	23,45	0,2414
19	bielski	23,38	0,201
20	nyski	23,04	0,2282
21	opolski	22,84	0,2612
22	bydgosko - toruński	22,32	0,2267
23	elbląski	21,73	0,2572
24	olsztyński	21,66	0,2767

Lp.	Podregion	Natężenie przestępstw stwierdzonych ogółem	Wartości miernika taksonomicznego I. Bąk
25	kielecki	21,57	0,313
26	rybnicki	21,25	0,1597
27	stargardzki	21,17	0,2532
28	słupski	21,07	0,2743
29	lubelski	21,03	0,2038
30	tarnowski	20,89	0,2054
31	kaliski	20,79	0,1524
32	gdański	20,71	0,2985
33	włocławski	20,45	0,2278
34	leszczyński	20,31	0,1539
35	szczeciński	20,25	0,2044
36	oświęcimski	20,17	0,2168
37	starogardzki	20,15	0,2637
38	warszawski zachodni	20,14	0,1786
39	warszawski wschodni	19,80	0,2351
40	piotrkowski	19,43	0,2585
41	ciechanowsko - płocki	18,99	0,2501
42	nowosądecki	18,91	0,2435
43	wrocławski	18,76	0,5186
44	częstochowski	18,72	0,3016
45	ełcki	18,64	0,2585
46	radomski	18,49	0,2343
47	sandomiersko - jędrzejowski	17,86	0,1716
48	suwalski	17,46	0,1734
49	ostrołęcko - siedlecki	17,29	0,2435
50	poznański	17,14	0,129
51	koniński	17,14	0,1576
52	pilski	17,02	0,1806
53	sieradzki	16,90	0,1897
54	grudziądzki	16,46	0,1691
55	skierniewicki	16,24	0,2347
56	łódzki	15,99	0,2551
57	białostocki	15,87	0,1779
58	chełmsko - zamojski	15,74	0,141
59	białski	15,58	0,1635
60	tarnobrzesci	14,70	0,1563
61	puławski	14,29	0,1593
62	krakowski	13,80	0,1998
63	łomżyński	13,74	0,1326
64	rzeszowski	13,22	0,2094
65	przemyski	12,12	0,1079
66	krośnieński	11,76	0,1005

Źródło: dane GUS (Bank Danych Lokalnych) i I. Bąk (2015, s. 57).



Rys. 1. Pozycje podregionów w analizowanych rankingach

Źródło: opracowanie własne.

W pracy I. Bąk i K. Cheby (2018) również podjęto próbę konstrukcji taksonomicznego miernika poziomu przestępczości. Analizowano dane dotyczące krajów UE w 2015 r. Do stymulant zaliczono (s. 66):

- przestępstwa ogółem na 100 tys. mieszkańców,
- zabójstwa na 100 tys. mieszkańców,
- rozboje na 100 tys. mieszkańców,
- kradzieże na 100 tys. mieszkańców,
- liczbę więźniów na 100 tys. mieszkańców,
- stopę bezrobocia,
- wskaźnik zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (w %).

Jako destymulanty przyjęto:

- liczbę policjantów na 100 tys. mieszkańców,
- liczbę sędziów zawodowych na 100 tys. mieszkańców,
- osoby w wieku 30–34 lata posiadające wykształcenie wyższe (w %),
- udział wydatków na obronę narodową, bezpieczeństwo i porządek publiczny w wydatkach ogółem sektora instytucji rządowych i samorządowych (w %).

Oprócz problemów związanych z doбором zmiennych (niektóre dotyczą charakterystyk ekonomicznych i demograficznych, a nie opisują zjawisko przestępczości), pojawia się tu problem z porównywalnością danych o przestępstwach w ramach różnych krajów. W różnych krajach obowiązują różne kodeksy karne i porównywanie przestępczości na podstawie statystyk policyjnych z różnych krajów wydaje się nieuprawnione. Różne są np. kwoty

graniczne, poniżej których kradzież nie jest przestępstwem, tylko wykroczeniem. Ponadto nawet w przypadku zabójstw występują różnice w ramach kodeksów karnych w różnych krajach, np. eutanazja w niektórych krajach nie jest zabójstwem.

Podobne problemy są związane z wynikami „uporządkowania krajów europejskich ze względu na poziom przestępczości” prezentowanymi w pracy A. Wierzbickiej i A. Żółtaszek (2015). Tam również oprócz statystyk policyjnych z różnych krajów, w konstrukcji miernika taksonomicznego wykorzystano zmienne dotyczące sytuacji społeczno – ekonomicznej. W pracy A. Wierzbickiej i A. Żółtaszek (2015) prezentacja wyników uporządkowania krajów zamieszczona jest w podrozdziale „Taksonomiczna analiza bezpieczeństwa publicznego”. Autorki stwierdzają, że „do oceny bezpieczeństwa publicznego potrzebne jest określenie jego poziomu. Najłatwiej dokonać tego analizując sytuacje, w których system bezpieczeństwa zawiódł, tzn. liczbę przestępstw” (Wierzbicka i Żółtaszek, 2015, s. 67). Tymczasem bezpieczeństwo publiczne odnosi się nie tylko do ochrony życia, zdrowia, mienia ludzi, ale również np. do ochrony środowiska, bezpieczeństwa na drogach publicznych, bezpieczeństwa w żegludze, bezpieczeństwa ruchu lotniczego, bezpieczeństwa jądrowego, bezpieczeństwa pożarowego (Osierda, 2014, s. 99; Fehler, 2010, s. 29). Jest to pewien pozytywny stan, ale nie jest to „przeciwieństwo” przestępczości.

Próba konstrukcji taksonomicznego miernika poziomu bezpieczeństwa publicznego została podjęta w pracy I. Bąk i B. Szczecińskiej (2015), noszącej tytuł „Statystyczna analiza przestępczości w województwach Polski”. Miernik konstruowano wykorzystując metodę Hellwiga. Wśród składowych miernika wykorzystano następujące zmienne:

- liczba przestępstw na 1000 mieszkańców;
- wskaźnik wykrywalności sprawców, w %;
- liczba przestępstw przeciwko życiu i zdrowiu na 1000 mieszkańców;
- liczba przestępstw przeciwko wolności, wolności sumienia i wyznania, wolności seksualnej i obyczajności na 1000 mieszkańców;
- liczba przestępstw przeciwko rodzinie i opiece na 1000 mieszkańców;
- liczba przestępstw przeciwko mieniu na 1000 mieszkańców;
- liczba przestępstw drogowych na 1000 mieszkańców;
- stopa bezrobocia;
- wskaźnik zagrożenia ubóstwem, w %;
- PKB na 1 mieszkańca, w zł;
- przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę, w zł;
- liczba ludności z wykształceniem wyższym na 1000 osób.

Autorki nie precyzują wprost, które zmienne przyjmują jako stymulanty, a które jako destymulanty, ani nie definiują pojęcia „bezpieczeństwo publiczne”, jedynie przytaczają stwierdzenie z pracy A. Wierzbickiej i A. Żółtaszek, że „do oceny bezpieczeństwa publicznego potrzebne jest określenie jego poziomu. Najłatwiej dokonać tego analizując sytuacje, w których system bezpieczeństwa zawiodł, tzn. liczbę przestępstw” (Bąk i Szczecińska, 2015, s. 9). Tytuł pracy sugeruje, że przedmiotem analiz będzie zjawisko przestępczości, tymczasem konstruowany jest miernik „poziomu bezpieczeństwa publicznego”. Należy jednak wyraźnie podkreślić, że bezpieczeństwo publiczne to nie jest przestępczość ani jego „przeciwnieństwo” i nie może być w ten sposób utożsamiane.

Podobnie jak w przypadku pojęcia przestępczości, brak jest jednej, uniwersalnej definicji bezpieczeństwa publicznego. Przegląd różnych ujęć „bezpieczeństwa publicznego” i „porządku publicznego” przedstawia m. in. A. Osierda (2014). Jak zostało już zasygnalizowane, pojęcie to dotyczy różnych obszarów, nie tylko przestępczości. Pojawia się więc pytanie, dlaczego w konstrukcji taksonomicznego miernika poziomu bezpieczeństwa publicznego pominięto inne obszary, związane np. z ochroną zdrowia, infrastrukturą techniczną, ochroną środowiska czy innymi wskazanymi wcześniej jego komponentami?

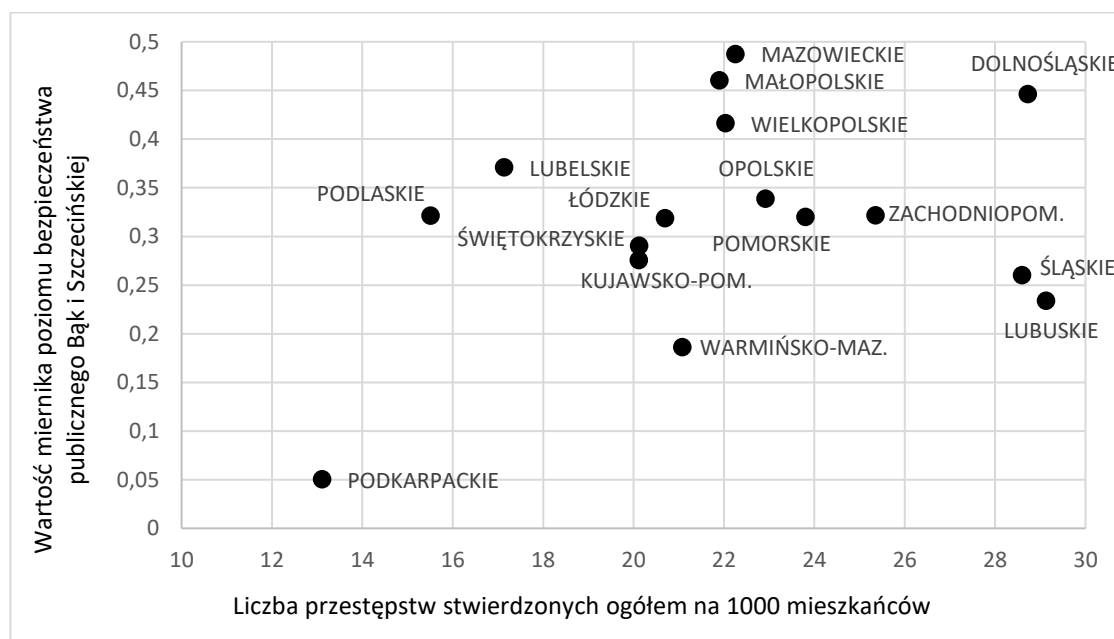
W omawianej pracy I. Bąk i B. Szczecińskiej można też zauważyć inny zestaw zmiennych dotyczących zagrożenia przestępczością niż w pracy I. Bąk (2015), jednakże Autorki nie wyjaśniają, dlaczego wybrały konkretnie takie składowe dotyczące zagrożenia przestępczością. Analizując zależności między wybranymi zmiennymi widać m. in. silną zależność korelacyjną między liczbą przestępstw stwierdzonych ogółem na 1000 mieszkańców a liczbą przestępstw przeciwko mieniu na 1000 mieszkańców. Współczynnik korelacji liniowej dla danych dotyczących 2014 r. na poziomie województw wyniósł 0,9077. Wydaje się, że w tej sytuacji należałoby dokonać redukcji zmiennych, gdyż wskazane zmienne dotyczą tego samego aspektu bezpieczeństwa publicznego, a mianowicie, zagrożenia przestępczością i uwzględnienie obu tych zmiennych spowoduje powielenie informacji.

Dokonano oceny korelacji między wartościami miernika poziomu bezpieczeństwa publicznego skonstruowanego przez I. Bąk i B. Szczecińską a liczbą przestępstw stwierdzonych przypadającą na 1000 ludności dla danych dotyczących 2014 r. Współczynnik korelacji liniowej wyniósł 0,3078, co sugerowałoby, że na obszarach, gdzie przestępczość jest wyższa występuje przeciętnie wyższy poziom bezpieczeństwa publicznego. Tabela 2 i rys. 2 przedstawiają wartości analizowanych zmiennych i diagram rozrzutu korelacyjnego.

Tabela 2. Natężenie przestępstw, a „poziom bezpieczeństwa publicznego” w 2014 r.

Województwo	Liczba przestępstw stwierdzonych ogółem na 1000 mieszkańców	Wartość miernika poziomu bezpieczeństwa publicznego
dolnośląskie	28,73	0,4462
kujawsko-pomorskie	20,12	0,2754
lubelskie	17,14	0,371
lubuskie	29,13	0,2336
łódzkie	20,70	0,3185
małopolskie	21,90	0,4604
mazowieckie	22,26	0,4873
opolskie	22,92	0,3388
podkarpackie	13,11	0,0502
podlaskie	15,51	0,3212
pomorskie	23,81	0,32
śląskie	28,60	0,2599
świętokrzyskie	20,13	0,2904
warmińsko-maurskie	21,08	0,1862
wielkopolskie	22,04	0,4161
zachodniopomorskie	25,36	0,3215

Źródło: dane GUS i I. Bąk, i B. Szczecińska (2015, s. 12).



Rys. 2. Diagram rozrzutu korelacyjnego dla danych z tabeli 2

Źródło: opracowanie własne.

W pracy I. Bąk i B. Szczecińskiej (2016) Autorki konstruuja metodą Hellwiga miernik taksonomiczny, który ma na celu „uporządkowanie województw Polski ze względu na

poziom przestępczości drogowej” (s. 30). Jako składowe miernika wykorzystano następujące zmienne:

- liczba przestępstw drogowych na 100 tys. ludności;
- liczba wypadków drogowych na 100 tys. ludności;
- liczba ofiar wypadków na 100 tys. ludności;
- liczba zabitych na 100 wypadków;
- liczba wypadków na 100 km dróg.

Nie wiadomo jednak, co tak naprawdę mierzy skonstruowany miernik. Nie wszystkie składowe dotyczą przestępczości drogowej. Nie każdy wypadek drogowy i ofiara wypadku jest wynikiem przestępstwa drogowego.

G. Dubiec (2020) podjęła próbę konstrukcji „taksonomicznego miernika rozwoju zjawiska przestępczości”. Autorka wstępnie wytypowała 31 potencjalnych zmiennych diagnostycznych, które Jej zdaniem miały wpływ na rozwój tego zjawiska (s. 94 – 95). Jednakże nie wiadomo, jaki związek z przestępczością miały niektóre z tych zmiennych, np.: lesistość, nowotwór, jako powód zgonu w przeliczeniu na osobę czy procent osób z wykształceniem wyższym na stanowisku radnego powiatu w ogólnej liczbie wszystkich radnych powiatu. Następnie, wykorzystując formalne metody statystyczne (podział zmiennych na centralne, satelitarne i izolowane), Autorka wyznaczyła finalny zbiór zmiennych będących składowymi konstruowanego miernika „rozwoju zjawiska przestępczości”. Były to następujące zmienne (uznane przez Autorkę za stymulanty):

- udział dzieci do lat 17, na które rodzice otrzymują zasiłek w ogólnej liczbie dzieci w tym wieku;
- śmiertelne wypadki samochodowe na 10000 mieszkańców;
- zgony niemowląt na 1000 urodzeń żywych;
- ludność w wieku poprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym.

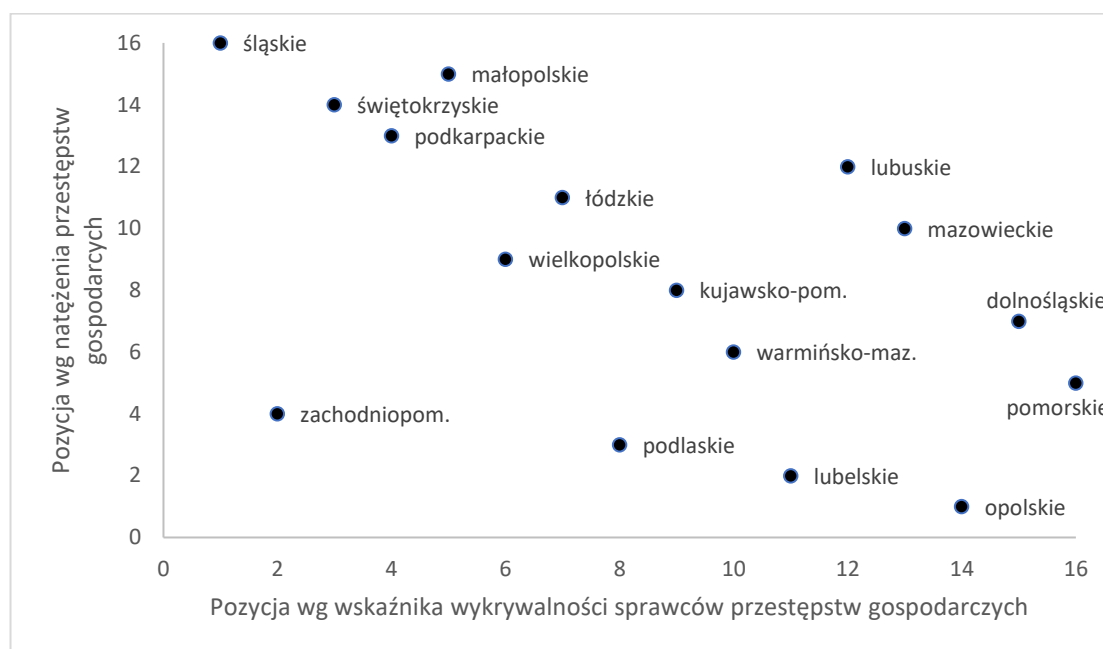
Przy wykorzystaniu powyższych zmiennych skonstruowano miernik taksonomiczny. Nie wiadomo jednak, co on mierzy. Zamysłem Autorki była konstrukcja taksonomicznego miernika „rozwoju przestępczości”, natomiast wśród składowych miernika nie ma ani jednej zmiennej dotyczącej statystyk przestępczości czy efektywności pracy organów ścigania.

G. Dubiec dokonała wyboru finalnego zbioru składowych miernika taksonomicznego, stosując wyłącznie formalną metodę statystyczną. W przypadku konstrukcji mierników taksonomicznych wydaje się, że wyniki uzyskane z wykorzystaniem formalnych metod statystycznych powinny być poddane merytorycznej ocenie.

2. Problem redukcji zmiennych diagnostycznych

Problem redukcji zmiennych mających wejść w skład miernika taksonomicznego jest przedmiotem dyskusji w literaturze i nie ma jednoznacznego stanowiska w tej sprawie. A. Bąk (2017, s. 31) sugeruje, że zmienne diagnostyczne będące składowymi miernika taksonomicznego powinny być słabo skorelowane ze sobą. Z kolei K. Kukuła (2020, s. 14) zaleca, aby w przypadku konstrukcji mierników taksonomicznych nie redukować skorelowanych zmiennych. W niniejszym artykule proponuje się redukować silnie skorelowane zmienne diagnostyczne w przypadku, gdy dotyczą tego samego aspektu związanego ze złożonym zjawiskiem, charakteryzowanym za pomocą zmiennej syntetycznej. Ponadto proponuje się dokonanie ewentualnej redukcji zmiennych po ich normalizacji i przekształceniu na stymulanty, gdyż może się zdarzyć sytuacja, że po przekształceniu zmiennych diagnostycznych do postaci stymulant współczynniki korelacji liniowej między niektórymi z nich będą ujemne. W takiej sytuacji wydaje się zasadne nieredukowanie ich, z uwagi na odwrotny wpływ na wartości konstruowanej zmiennej syntetycznej. Sytuacja taka może dotyczyć np. zależności między wskaźnikiem wykrywalności sprawców a natężeniem przestępstw stwierdzonych. Wspomniany tu przykład dodatniej zależności korelacyjnej między natężeniem przestępstw stwierdzonych, a wskaźnikiem wykrywalności sprawców znajduje odzwierciedlenie w danych rzeczywistych. Można to tłumaczyć w ten sposób, że na obszarach, gdzie efektywność pracy organów ścigania jest wyższa, więcej przestępstw zostanie wykrytych. Przykładowo, dla danych z 2020 roku dotyczących województw, współczynnik korelacji liniowej między liczbą stwierdzonych przestępstw gospodarczych, a wskaźnikiem wykrywalności takich przestępstw wyniósł 0,6382, czyli traktując jedną z nich jako stymulantę, a drugą jako destymulantę³ i dokonując normalizacji, współczynnik korelacji między nimi byłby ujemny i tworząc miernik np. z wykorzystaniem metody sum standaryzowanych nie następowałoby powielanie informacji. Rys. 3 przedstawia pozycje województw dla danych z 2020 r. w rankingach według natężenia stwierdzonych przestępstw gospodarczych (pozycja 1 oznacza województwo o najniższym natężeniu takich przestępstw, a pozycja 16 – województwo o najwyższym ich natężeniu) oraz wskaźnika wykrywalności sprawców przestępstw gospodarczych (pozycja 1 oznacza województwo o najwyższym wskaźniku wykrywalności sprawców takich przestępstw, a pozycja 16 – o najniższym).

³ Większa efektywność pracy organów ścigania jest zjawiskiem pozytywnym, natomiast w przypadku natężenia przestępstw jest odwrotnie – im mniejsze tym lepiej.

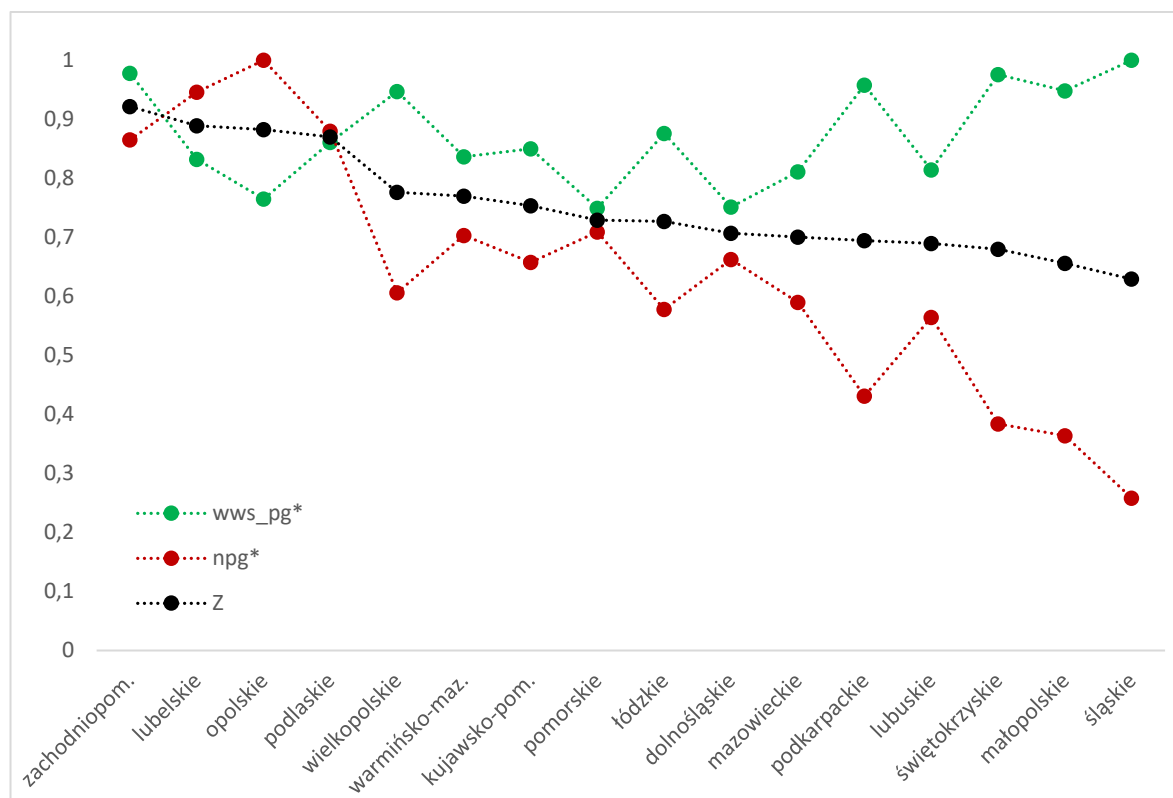


Rys. 3. Natężenie i wykrywalność sprawców dla przestępstw gospodarczych

Źródło: opracowanie własne.

Można zauważyć, że województwo śląskie charakteryzowało się najwyższym wskaźnikiem wykrywalności sprawców przestępstw gospodarczych (czyli w rankingu dotyczącym efektywności pracy organów ścigania było najlepsze) i jednocześnie najwyższym natężeniem stwierdzonych przestępstw gospodarczych (czyli w rankingu dotyczącym zagrożenia przestępczością było najgorsze – największe natężenie przestępstw gospodarczych). Zatem w sytuacji tworzenia miernika taksonomicznego wykorzystującego obie te zmienne nie byłoby sytuacji powielania informacji, gdyż po zamianie ich na stymulanty współczynnik korelacji liniowej między nimi byłby ujemny. Zostało to zobrazowane poniżej. Przyjęto, że wskaźnik wykrywalności sprawców przestępstw gospodarczych jest stymulantą i znormalizowano tą zmienną wg wzoru: $x_{ij}^* = \frac{x_{ij}}{\max_j\{x_{ij}\}}$, z kolei natężenie stwierdzonych przestępstw gospodarczych będzie traktowane jako destymulanta. Zmienną tą znormalizowano wg wzoru: $x_{ij}^* = \frac{\min_j\{x_{ij}\}}{x_{ij}}$. Skonstruowano zmienną syntetyczną metodą sum standaryzowanych, jako średnią arytmetyczną wartości obu zmiennych po normalizacji. Przy tak przyjętych założeniach, im wyższe wartości zmiennej syntetycznej tym lepiej. Rys. 4 przedstawia wartości rozważanych zmiennych po normalizacji oraz wartości zmiennej syntetycznej (Z). Wskaźnik wykrywalności sprawców przestępstw gospodarczych po normalizacji został oznaczony wws_pg^* , a natężenie stwierdzonych przestępstw gospodarczych po normalizacji – npg^* . W rankingu wg zmiennej syntetycznej

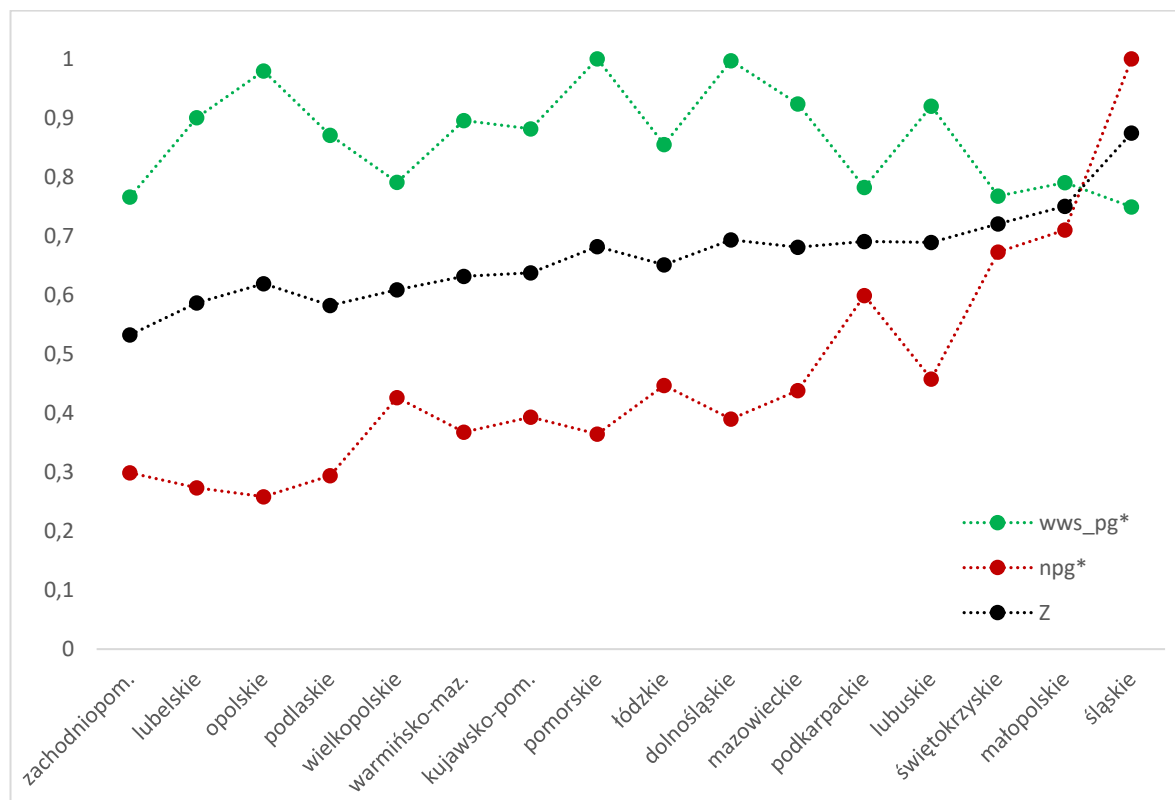
najlepsze jest woj. zachodniopomorskie, które nie było najlepsze w żadnym rankingu wg zmiennych diagnostycznych.



Rys. 4. Wartości zmiennych po normalizacji oraz zmiennej syntetycznej

Źródło: opracowanie własne.

Identyczne uporządkowanie województw uzyskano by przyjmując, jak w pracy I. Bąk (2015), jako stymulantę natężenie stwierdzonych przestępstw gospodarczych, a jako destymulantę wskaźnik wykrywalności sprawców tych przestępstw, przy czym wówczas interpretacja zmiennej syntetycznej byłaby następująca: im mniejsza jej wartość tym lepiej (rys. 5).



Rys. 5. Wartości zmiennych po normalizacji oraz zmiennej syntetycznej

Źródło: opracowanie własne.

3. Wnioski i zalecenia

Konstruując mierniki taksonomiczne mające na celu wielowymiarową ocenę zjawiska przestępczości proponuje się wykorzystanie zmiennych opisujących to zjawisko. Uzyskane w ten sposób rankingi obszarów można następnie porównywać z rankingami wg rozwoju społeczno – ekonomicznego, natomiast nie zaleca się w konstrukcji miernika dotyczącego oceny zagrożenia przestępczością „mieszać” składowych odnoszących się do tego zjawiska ze zmiennymi o charakterze społecznym czy ekonomicznym, gdyż wówczas nie wiadomo, co tak naprawdę mierzy skonstruowany miernik.

W przypadku mierników rozwoju społeczno – ekonomicznego, zmienne takie jak stopa bezrobocia czy ubóstwa są destymulantami. Natomiast w przypadku zależności między przestępczością i czynnikami o charakterze społeczno – ekonomicznym w ramach różnych teorii postulowane są różne kierunki zależności.

W celu identyfikacji obszarów podobnych pod względem poziomu przestępczości i wybranych zmiennych o charakterze społeczno – ekonomicznym można wykorzystać np. metody grupowania. Rozwiązanie takie zostanie zaprezentowane na przykładzie danych

dotyczących województw w 2014 r.⁴. Identyfikacja grup województw podobnych pod względem wybranych charakterystyk dokonana zostanie metodą Warda. Wykorzystano następujące charakterystyki⁵:

- liczba przestępstw stwierdzonych ogółem na 1000 mieszkańców (oznaczone npog);
- wskaźnik wykrywalności sprawców (oznaczone wws);
- PKB na mieszkańca;
- przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto (oznaczone wynagrodz.);
- bezrobocie długoterminowe, tj. odsetek zarejestrowanych bezrobotnych co najmniej od roku wśród aktywnych zawodowo (oznaczone bezr_dł);
- stopa ubóstwa skrajnego;
- liczba rozwodów na 1000 mieszkańców.

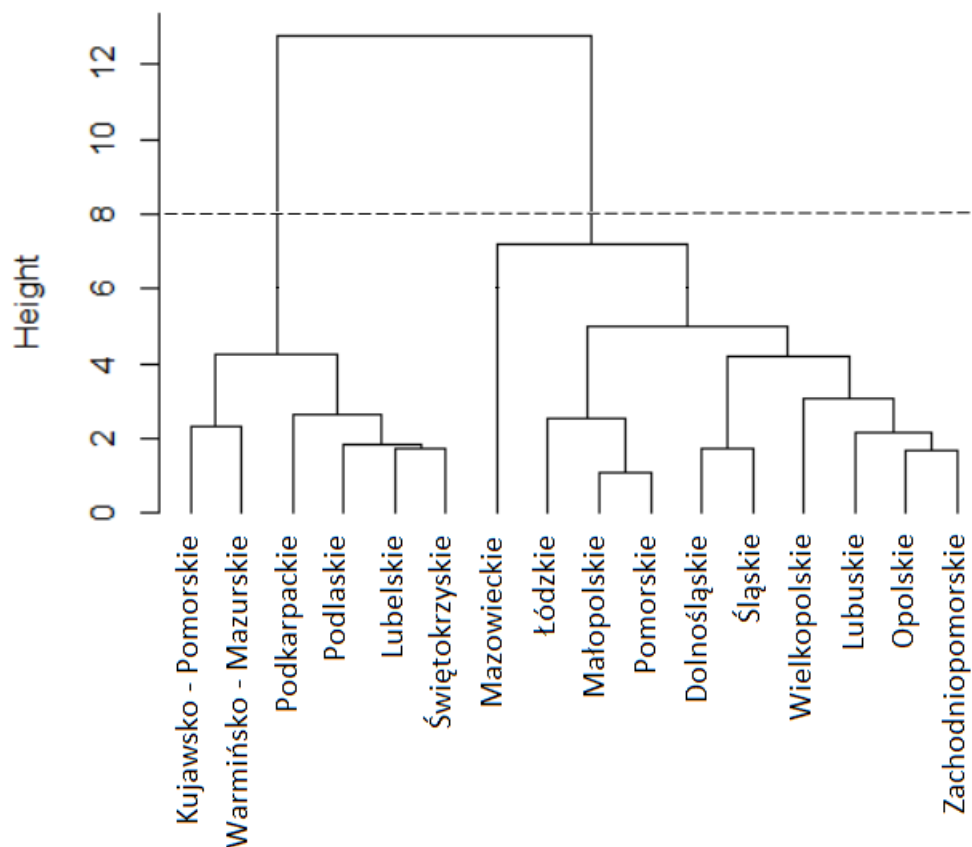
Na rys. 6 przedstawiono dendrogram uzyskany na podstawie zestandaryzowanych wartości wskazanych zmiennych. Przerwaną linią zaznaczono przyjęte miejsce podziału dendrogramu. Dokonano podziału województw na dwie grupy⁶:

- grupa 1: świętokrzyskie, lubelskie, podkarpackie, podlaskie, warmińsko – mazurskie, kujawsko – pomorskie;
- grupa 2: mazowieckie, łódzkie, małopolskie, pomorskie, dolnośląskie, śląskie, wielkopolskie, lubuskie, opolskie, zachodniopomorskie;

⁴ Wykorzystano dane z 2014 r, mimo dostępnych bardziej aktualnych, celem porównania rezultatu z wynikiem przedstawionym w pracy I. Bąk i B. Szczecińskiej (2015).

⁵ Zamiast stopy bezrobocia rejestrowanego wykorzystano stopę bezrobocia długoterminowego, gdyż ten rodzaj bezrobocia jest szczególnie groźnym zjawiskiem (podobnie, jak np. bezrobocie wśród osób młodych z niskim wykształceniem), mogącym mieć kryminogeny charakter (Kądziołka, 2015c, s. 72). Wśród zmiennych o charakterze społecznym uwzględniona została stopa rozwodów, której wg np. teorii dezorganizacji społecznej przypisywany jest kryminogeny charakter. Z większą stopą rozwodów może być związana większa przestępczość, m. in. przeciwko rodzinie i opiece, do której zalicza się np. uchylanie od obowiązku alimentacyjnego.

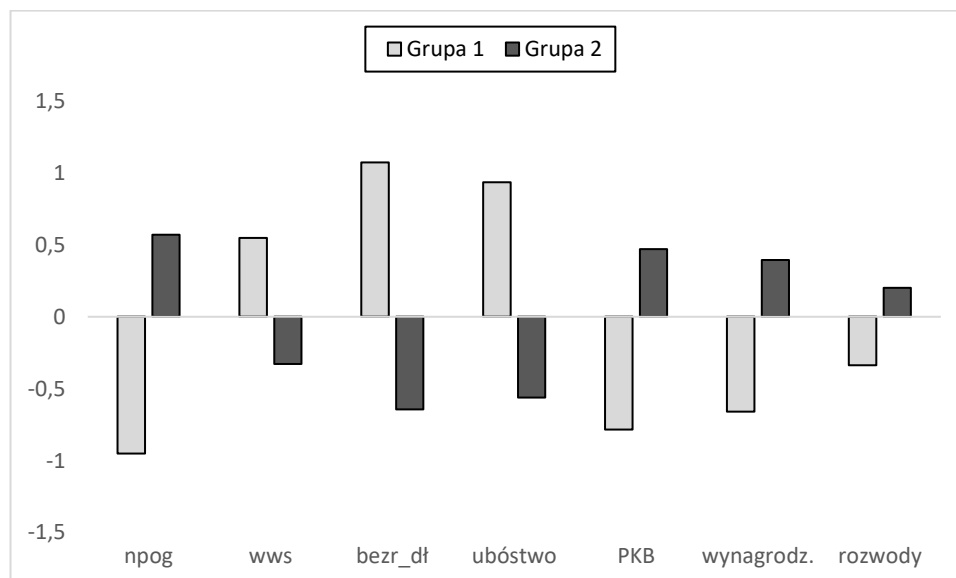
⁶ Rozważano też podział na 3 grupy, gdzie województwo mazowieckie tworzyłoby skupienie jednoelementowe, jednakże tzw. wskaźnik *silhouette* mierzący jakość grupowania był większy w przypadku podziału na dwie grupy.



Rys. 6. Dendrogram uzyskany metodą Warda.

Źródło: opracowanie własne.

Na rys. 7 przedstawiono średnie zestandaryzowanych wartości rozważanych zmiennych dla poszczególnych grup. Można zauważyć, że obszary grupy 1 w porównaniu z obszarami grupy 2 charakteryzowały się przeciętnie niższym natężeniem przestępstw stwierdzonych ogółem, wyższym przeciętnym wskaźnikiem wykrywalności sprawców, wyższym przeciętnym bezrobociem długoterminowym i stopą ubóstwa skrajnego, niższym przeciętnym PKB na mieszkańca oraz miesięcznym wynagrodzeniem brutto i niższą przeciętną stopą rozwodów. Czyli na obszarach charakteryzujących się przeciętnie gorszymi wskaźnikami o charakterze ekonomicznym zagrożenie przestępczością było mniejsze a efektywność pracy organów ścigania była wyższa niż w przypadku drugiej grupy.



Rys. 7. Przeciętne wartości zmiennych dla poszczególnych grup

Źródło: opracowanie własne.

Gdyby natomiast na podstawie powyższych zmiennych utworzyć miernik taksonomiczny, uzyskano by jakieś jego wartości i uporządkowanie województw, ale nie byłoby wiadomo, co ten miernik tak naprawdę mierzy. Przykładowo, wyznaczono dla wskazanych zmiennych wartości miernika taksonomicznego zgodnie ze wzorem (Mastalerz – Kodzis i Pośpiech, 2013, s. 72): $TM_i = \sum_{j=1}^m a_j z_{ij}$, gdzie $a_j=1$, gdy j -ta zmienna diagnostyczna jest stymulantą i $a_j=-1$, gdy j -ta zmienna diagnostyczna jest destymulantą, z_{ij} – standaryzowana wartość j -tej zmiennej dla i -tego obiektu. W analizowanym przykładzie miernika dotyczącego charakterystyki społeczno – ekonomicznej województw stymulantami były: wskaźnik wykrywalności sprawców, PKB na mieszkańca oraz przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto. Pozostałe zmienne pełniły rolę destymulant. W tabeli 4 przedstawiono uzyskane wartości miernika i otrzymany na podstawie jego wartości ranking województw. Wartości tego miernika odnoszą się do pewnej charakterystyki społeczno – ekonomicznej województw, ale nie można go określić miernikiem zagrożenia przestępczością czy miernikiem dotyczącym bezpieczeństwa publicznego, jak proponowano w omawianych pracach.

Tabela 4. Ranking województw na podstawie wartości zmiennej agregatowej

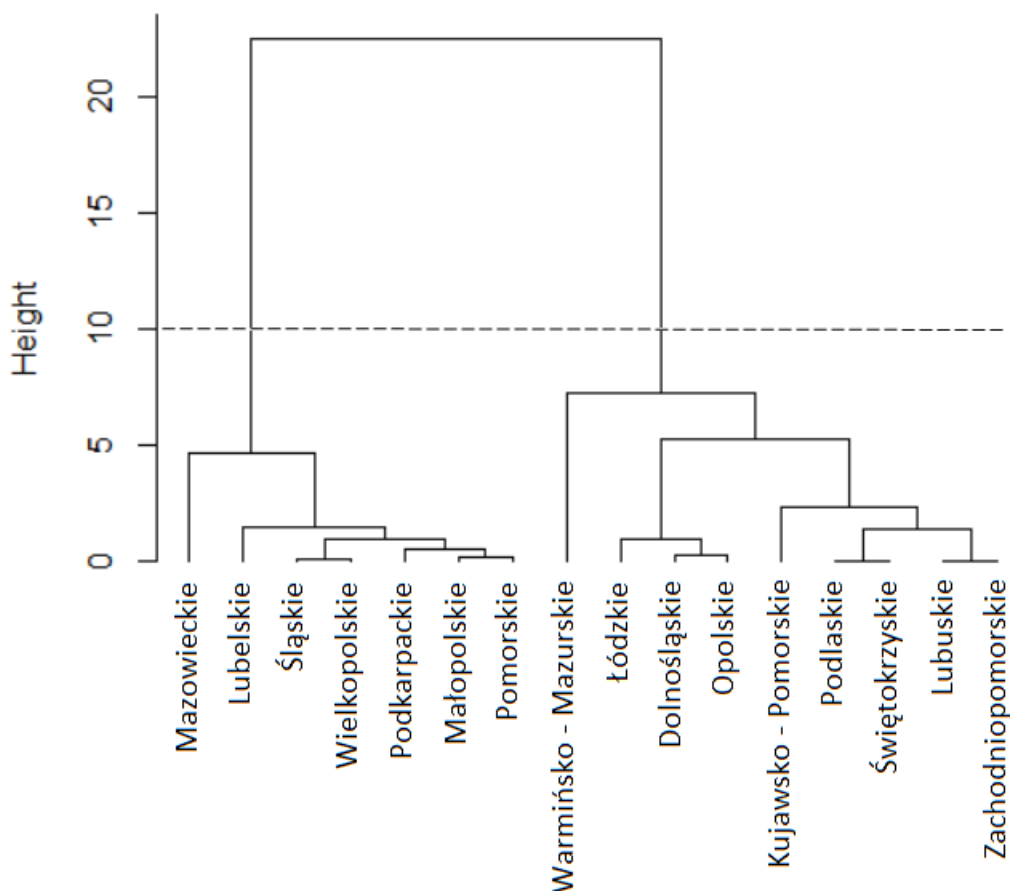
Pozycja	Województwo	TM
1	mazowieckie	5,047
2	wielkopolskie	2,619
3	śląskie	2,523
4	małopolskie	2,259
5	pomorskie	2,041
6	podkarpackie	1,719
7	lubelskie	1,179
8	opolskie	0,283
9	dolnośląskie	-0,039
10	łódzkie	-0,671
11	podlaskie	-1,453
12	świętokrzyskie	-1,464
13	zachodniopomorskie	-2,176
14	lubuskie	-2,201
15	kujawsko-pomorskie	-3,504
16	warmińsko-mazurskie	-6,162

Źródło: opracowanie własne.

Według wartości zmiennej zagregowanej wysoką pozycję zajmuje województwo podkarpackie, charakteryzujące się niskim natężeniem przestępstw, wysokim wskaźnikiem wykrywalności sprawców i niską stopą rozwodów. Natomiast porównując województwa tylko pod kątem rozważanych zmiennych o charakterze ekonomicznym (bezrobocie długoterminowe, ubóstwo skrajne, PKB na mieszkańca i przeciętne miesięczne wynagrodzenie), województwo to wyprzedziłoby jedynie województwa: świętokrzyskie i warmińsko – mazurskie.

Wykorzystując metodę Warda dokonano podziału województw na grupy obszarów podobnych pod względem utworzonej zmiennej syntetycznej. Wyraźnie uwidocznił się podział na dwie grupy (rys. 8), przy czym były to inne grupy niż w przypadku podziału z uwzględnieniem wszystkich zmiennych a nie wartości agregatowej. Przeciętna wartość

miernika taksonomicznego dla województw pierwszej grupy wynosiła 2,48, a dla grupy drugiej -1,93. W przypadku podziału wg wartości zmiennej syntetycznej „tracą” się zależności między rozważanymi składowymi miernika taksonomicznego.



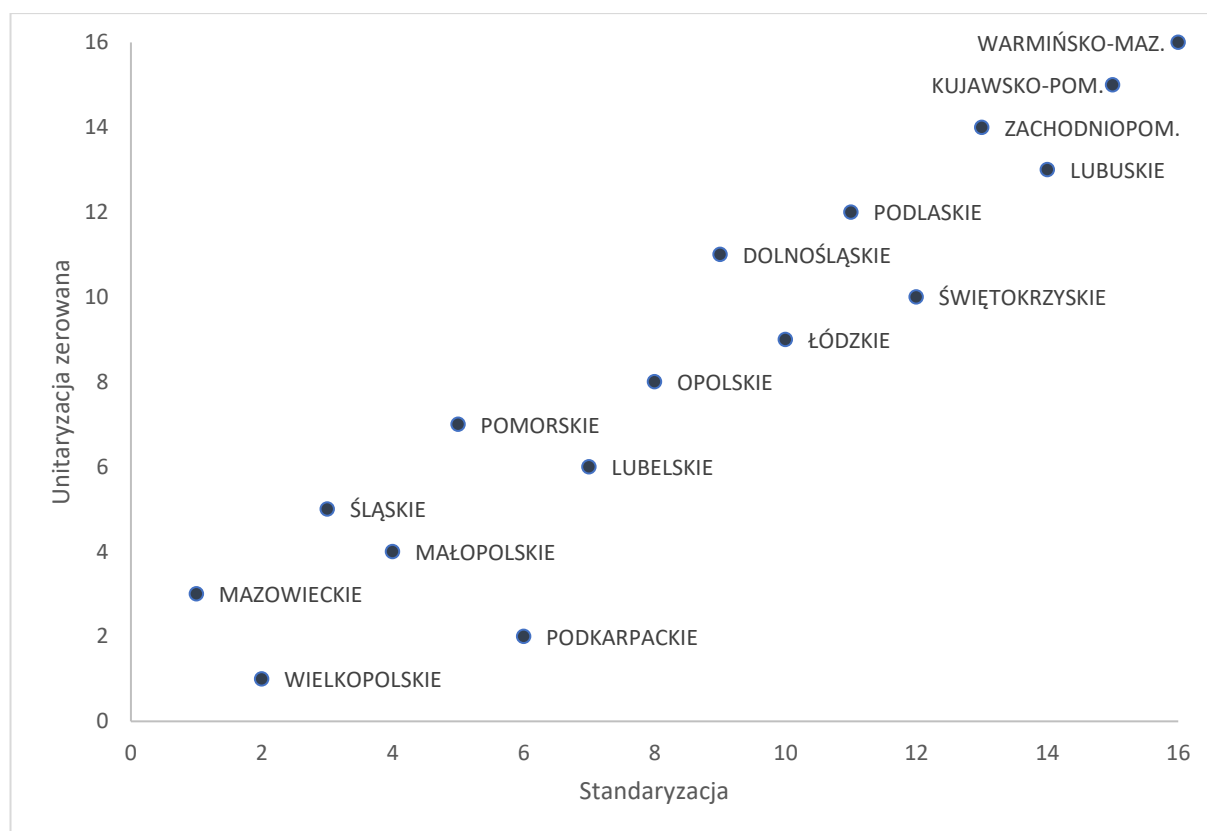
Rys. 8. Podział województw wg wartości zmiennej syntetycznej

Źródło: opracowanie własne.

Kolejną dyskusyjną kwestią jest redukcja początkowego zbioru potencjalnych zmiennych diagnostycznych. Ewentualna ich redukcja z wykorzystaniem formalnych metod statystycznych powinna być połączona z oceną merytoryczną uzyskanych rezultatów i celowością usuwania poszczególnych zmiennych. Silnie skorelowane zmienne dotyczące tego samego aspektu analizowanego zjawiska mogą powielać informacje i wówczas celowe jest ich usunięcie. Natomiast redukcja skorelowanych zmiennych dotyczących różnych aspektów analizowanego zjawiska może „zafałszować” finalny ranking.

Jeszcze inną kwestią, przemilczaną niejednokrotnie w pracach dotyczących konstrukcji mierników taksonomicznych, jest problem doboru wag zmiennych diagnostycznych w przypadku metody sum standaryzowanych. Autorzy wykorzystujący to podejście często stosują równe wagi. Pojawia się pytanie: dlaczego? Podobnie w przypadku normalizacji

zmiennych. Często, w przypadku metody sum standaryzowanych, przyjmowana jest metoda unitaryzacji zerowanej, mimo dostępnych wielu innych formuł. Tymczasem wybór formuły normalizacyjnej może mieć istotny wpływ na finalny ranking obiektów skonstruowany w oparciu o wartości miernika taksonomicznego (Kądziołka, 2021). Rys. 9 przedstawia pozycje województw w przypadku mierników, gdzie dokonano normalizacji z wykorzystaniem klasycznej standaryzacji i metodą unitaryzacji zerowanej dla rozważanych wcześniej zmiennych dotyczących 2014 r. i konstrukcji miernika taksonomicznego według propozycji A. Mastalerz – Kodzis i E. Pośpiech (2013). W przypadku normalizacji zmiennych z wykorzystaniem metody unitaryzacji zerowanej, tj. $x_{ij}^* = \frac{x_{ij} - \min_i\{x_{ij}\}}{\max_i\{x_{ij}\} - \min_i\{x_{ij}\}}$, najlepsze w rankingu było województwo wielkopolskie, drugie w rankingu było podkarpackie, a trzecie mazowieckie, które było zdecydowanie najlepsze w przypadku normalizacji zmiennych metodą klasycznej standaryzacji.

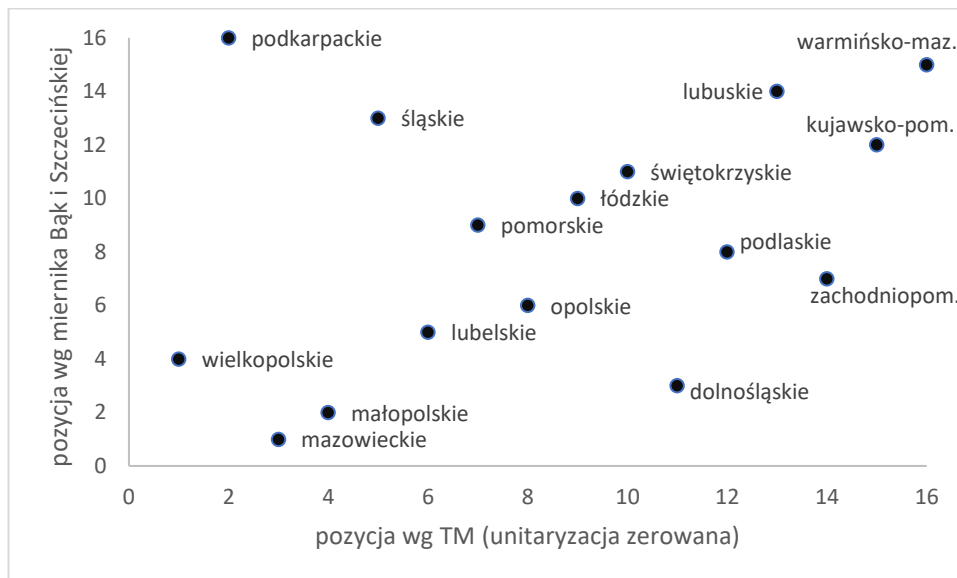


Rys. 9. Pozycje województw przy wykorzystaniu różnych metod normalizacji.

Źródło: opracowanie własne.

Wpływ na uzyskiwane rankingi ma też wybór zmiennych diagnostycznych i sposób ich agregacji. Rys. 10 przedstawia pozycje województw wg rankingu uzyskanego przez I. Bąk i B. Szczecińską (2015) oraz z wykorzystaniem miernika konstruowanego według propozycji

A. Mastalerz – Kodzis i E. Pośpiech (2013) i normalizacji zmiennych diagnostycznych wg wzoru $x_{ij}^* = \frac{x_{ij} - \min_i\{x_{ij}\}}{\max_i\{x_{ij}\} - \min_i\{x_{ij}\}}$. Można zaobserwować duże różnice w pozycjach niektórych województw, np. podkarpackiego, śląskiego, dolnośląskiego.



Rys. 10. Pozycje województw w wybranych rankingach

Źródło: opracowanie własne.

Pojawia się więc pytanie, które uporządkowanie należy wybrać i na podstawie jakich kryteriów należy tego wyboru dokonać? W przypadku obu mierników wykorzystano pewne charakterystyki społeczno–ekonomiczne. Który zestaw zmiennych diagnostycznych jest więc bardziej odpowiedni i dlaczego?

Bibliografia

Bąk, A. (2017). Statystyczne metody doboru zmiennych w porządkowaniu liniowym. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 468, 29-37. <https://doi.org/10.15611/pn.2017.468.03>

Bąk, I. (2015). Struktura i typologia przestrzenna przestępczości w Polsce. *Ekonometria*, 4(50), 43-61. <https://doi.org/10.15611/ekt.2015.4.03>

Bąk, I., Szczecińska, B. (2015). Statystyczna analiza przestępczości w województwach Polski. *Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis. Oeconomica*, 81, 5–14

Bąk, I., Szczecińska, B. (2016). Statystyczna analiza bezpieczeństwa ruchu drogowego w Polsce. *Przegląd Komunikacyjny*, 1/2016, 27 – 31.

Bąk, I., Cheba, K. (2018). Przestępczość w krajach członkowskich Unii Europejskiej – analiza statystyczna. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 54/3, 57 – 67. <https://doi.org/10.18276/sip.2018.54/3-04>

Błachut, J., Gaberle, A., Krajewski, K. (2001). *Kryminologia*. Gdańsk: InfoTrade.

Cohen, L., Felson, M. (1979). Social Change and Crime Trends: A Routine Activity Approach. *American Sociological Review*, 44(4), 588-608.

Dubiec, G. (2020). Wykorzystanie wybranych metod wielowymiarowej analizy porównawczej do oceny poziomu zjawiska przestępczości w powiatach Polski w 2012 roku. *Ekonomia – Wrocław Economic Review*, 26/1, 86-108. <https://doi.org/10.19195/2658-1310.26.1.6>

Fehler, W. (2010). Bezpieczeństwo publiczne jako składnik wewnętrznego bezpieczeństwa państwa. *Bezpieczeństwo Teoria i Praktyka*, nr 1-2, 25 – 32

Kądziołka, K. (2015a). Sytuacja społeczno – ekonomiczna a przestępczość w Polsce. *Rola informatyki w naukach ekonomicznych i społecznych. Innowacje i implikacje interdyscyplinarne*, 1/2015, 82 – 92.

Kądziołka, K. (2015b). Przestrzenne zróżnicowanie, struktura i dynamika przestępczości w Polsce. *Przeźrenie Ekonomia Społeczeństwo*, 8/II, 223-235.

Kądziołka, K. (2015c). Bezrobocie, ubóstwo i przestępczość w Polsce. Analiza zależności na poziomie województw. *Studia Ekonomiczne Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (242), 72-84

Kądziołka, K. (2016a). Determinanty przestępczości w Polsce. Analiza zależności z wykorzystaniem drzew regresyjnych. *Ekonomia. Rynek Gospodarka Społeczeństwo*, 45, 53 – 81.

Kądziołka, K. (2016b). Przestrzenne zróżnicowanie zagrożenia przestępczością. *De Securitate et Defensione. O Bezpieczeństwie i Obronności*, 2, 31-43.

Kądziołka, K. (2021). Porównanie wybranych metod normalizacji zmiennych pod kątem podobieństwa uzyskiwanych rankingów, *Firma i Rynek*, 60, 70-81.

Kukuła, K. (2020). O pewnych dylematach związanych z budową rankingu obiektów ze względu na poziom zjawiska złożonego. *Problemy Rolnictwa Światowego*, XXXV(20), 12 – 21. <https://doi.org/10.22630/PRS.2020.20.2.9>

Mastalerz – Kodzis, A., Pośpiech, E. (2013). Zastosowanie wybranych elementów analizy fundamentalnej do wyznaczania portfeli optymalnych. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 146, 68-78.

Osierda, A. (2014). Prawne aspekty pojęcia bezpieczeństwa publicznego i porządku publicznego. *Studia Juridica Lublinensia*, 23, 89-106.

Wierzbicka, A., Żółtaszek, A. (2015). Analiza bezpieczeństwa publicznego w krajach europejskich. *Wiadomości Statystyczne*, 8, 66 – 80.

GUS, Bank Danych Lokalnych: www.stat.gov.pl [15.11.2021]

Norbert Duczkowski
ORCID: 0000-0003-4543-2678
nd110753@doktorant.sgh.waw.pl
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie,
Szkoła Doktorska

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2022.212>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Duczkowski, N. (2022). Wpływ wyboru rozkładu statystycznego zmian oczekiwanej długości życia na wyznaczenie parametrów swapów przenoszących ryzyko długowieczności. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 16, s. 27-47. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2022.212

Wpływ wyboru rozkładu statystycznego zmian oczekiwanej długości życia na wyznaczenie parametrów swapów przenoszących ryzyko długowieczności

Abstrakt: Celem niniejszej pracy jest weryfikacja wpływu wyboru rozkładu statystycznego zmian oczekiwanej długości życia na wyznaczenie parametrów swapów przenoszących ryzyko długowieczności. Weryfikacja ta zostanie przeprowadzona metodą analityczną na podstawie danych dotyczących oczekiwanej długości życia dla świata, publikowanych przez Bank Światowy. Porównaniu zostaną poddane parametry wyznaczone na podstawie rozkładów Cauchy'ego, normalnego, gamma oraz α -stabilnego. Wyniki prac potwierdzają, że wybór parametrów statystycznych oraz rozkładów do modelowania oczekiwanej długości życia jest znaczącym i kluczowym czynnikiem wpływającym na ustalenie parametrów instrumentów finansowych opartych o wskaźniki długowieczności. Wyniki prac wskazują także na ułomności metody analitycznej.

Słowa kluczowe: ubezpieczenia; ryzyko długowieczności; longevity swap; rozkłady statystyczne.

The statistical distribution of changes in expected life length choice effect for the determination of parameters for longevity risk swaps.

Abstract: The aim of this study is to verify the impact of the statistical distribution of changes in life expectancy selection on the determination of longevity risk swap parameters. Verification will be carried out with an analytical method on the basis of life expectancy data published by the World Bank. The parameters determined on the basis of Cauchy, normal, gamma and α -stable distributions will be compared. The results of the work confirm that the selection of statistical parameters and distributions for modelling life expectancy is a significant and key factor influencing the determination of the parameters of financial instruments based on longevity indicators. The results of the work also indicate the shortcomings of the analytical method.

Keywords: insurance; longevity risk; longevity swap; statistical distribution

JEL: G220, G520, D120

Wprowadzenie

Systemy emerytalne w krajach rozwiniętych, w tym w Polsce, stają pod coraz większą presją ze względu na obciążenia finansowe związane ze strukturą wiekową ludności, a także z wydłużającym się trwaniem życia (Szczepański, 2014; Murkowski, 2017; Jakubowska,

2018). Prognozy demograficzne nie są w tym zakresie optymistyczne (Murkowski, 2017; Jakubowska, 2018), co budzi niepokój zarówno rządzących jak i przyszłych emerytów.

Zjawisko to skutkuje wzrostem zainteresowania rozwiązaniami finansowymi bazującymi na rentach dożywotnich (*ang. annuity*). Firmy, które dostarczają te rozwiązania (głównie zakłady ubezpieczeń, ale także fundusze hipoteczne), podobnie jak instytucje obsługujące państwowe systemy emerytalne narażone są na ryzyko długowieczności, które związane jest z dłuższą niż oczekiwana długością życia osoby ubezpieczonej, a przez to dłuższymi niż zakładano wypłatami. Taki stan rzeczy może skutkować stratami instytucji finansowych, a przez to generować ryzyko systemowe dla całego sektora, co ze względu na znaczenie zakładów ubezpieczeń dla całej gospodarki (Śliwiński, 2019; Duczkowski, 2021b) nie jest sytuacją pożądaną.

Zabezpieczenie ryzyka długowieczności możliwe jest m.in. przez zawarcie transakcji na rynku kapitałowym. Do najbardziej znanych instrumentów zalicza się tutaj obligacje albo swapy. Nie można zapominać także o bardzo popularnej umowie ograniczającej ryzyko długowieczności, czyli reasekuracji. Warto podkreślić, że zarówno papiery wartościowe powiązane z długowiecznością jak i instrumenty pochodne nie są jednak powszechne w obrocie na rynkach finansowych, ze względu na trudności w ustalaniu ich cen. Fakt ten stał bezpośrednio za motywacją niniejszego artykułu.

Celem niniejszej pracy jest weryfikacja wpływu wyboru rozkładu statystycznego zmian oczekiwanej długości życia na wyznaczenie parametrów swapów przenoszących ryzyko długowieczności. Weryfikacja ta zostanie przeprowadzona metodą analityczną na podstawie danych dotyczących oczekiwanej długości życia dla świata publikowanych przez Bank Światowy. Weryfikacji poddane zostaną rozkłady: Cauchy'ego, normalny, gamma oraz α -stabilny. Zdaniem autora (hipoteza badawcza) wybór parametrów statystycznych do modelowania oczekiwanej długości życia jest znaczącym i kluczowym czynnikiem wpływającym na ustalenie parametrów instrumentów finansowych opartych o wskaźniki długowieczności.

1. Ryzyko długowieczności

Ryzyko to pojęcie będące immanentną cechą każdej działalności człowieka, w szczególności aktywności gospodarczej (Adamska-Mieruszewska, 2019, s. 13). Jest ono przedmiotem badań wielu dyscyplin naukowych od finansów, poprzez matematykę na prawie

czy ubezpieczeniach kończąc. Oczywiście każda z tych nauk trochę inaczej rozumie to pojęcie, jednak uogólniając można wskazać, że ryzyko definiowane jest jako zagrożenie nieosiągnięcia oczekiwanych rezultatów (Zawadzka, 1999, s. 307-308).

Jednym z rodzajów ryzyka jest ryzyko długowieczności (*ang. longevity risk*), które bywa określane także jako ryzyko długości życia (Hull, 2011, s. 82; Bartkowiak, 2011) i rozumiane jest jako życie dłuższe niż oczekiwane. Z pojęciem tym związane jest bezpośrednio pojęcie ryzyka śmiertelności, interpretowanego jako wzmożona śmiertelność, czyli krótsza niż oczekiwana długość życia (Hull, 2011, s. 82). Ryzyko długowieczności, podobnie jak ryzyko śmiertelności, nie pozostaje bez wpływu na branżę finansową, a w szczególności ubezpieczeniową, która w ramach swojej podstawowej działalności zajmuje się podejmowaniem ryzyka (Śliwiński, 2019). Wpływ ten jednak jest różny, w zależności od typu ubezpieczanego ryzyka, co przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Wpływ ryzyka długowieczności oraz ryzyka śmiertelności na rentowność zakładu ubezpieczeń w zależności od wybranych rozwiązań ubezpieczeniowych

Rodzaj ryzyka	Odchylenie od oczekiwań	Ubezpieczenia rentowe (renta dożywotnia)	Tradycyjne ubezpieczenie na życie
Ryzyko długowieczności	+	Negatywny (wypłata świadczeń dłużej niż zakładano)	Pozytywny (brak wypłaty świadczeń)
	-	Pozytywny (wypłata świadczeń krócej niż zakładano)	Negatywny (wypłata większej ilości świadczeń niż zakładano)
Ryzyko śmiertelności	+	Pozytywny (wypłata świadczeń krócej niż zakładano)	Negatywny (wypłata większej ilości świadczeń niż zakładano)
	-	Negatywny (wypłata świadczeń dłużej niż zakładano)	Pozytywny (brak wypłaty świadczeń)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Hull, 2011; Adamska-Mieruszewska, 2019).

Widać zatem, że materializacja ryzyka długowieczności może mieć negatywny wpływ na działalność tych podmiotów, które zapewniają świadczenia dożywotnie.

W literaturze przedmiotu zwykło dzielić się ryzyko długowieczności na ryzyko w skali mikro i makro (Adamska-Mieruszewska, 2019, s. 14). Ryzyko w skali mikro określane bywa także jako indywidualne ryzyko długowieczności czyli ryzyko dłuższego, w porównaniu do kohorty demograficznej, życia jednostki (Adamska-Mieruszewska, 2019, s. 15; Szczepański, 2014) zaś ryzyko w skali makro, określane bywa mianem ryzyka zagregowanego i informuje, na ile jako populacja żyjemy dłużej niż zakładano. W ramach zagregowanego ryzyka

długowieczności wyróżnia się komponent losowy oraz systematyczny (Bartkowiak, 2011) a jego źródła upatruje się zarówno w błędach szacunków dalszego trwania życia w zakresie tendencji (Adamska-Mieruszewska, 2019, s. 16-17; Bartkowiak, 2011) jak również w nieprzewidywalnych zdarzeniach wpływających na całą strukturę demograficzną (*ang. longevity shock*), czego przykładem może być obecnie trwająca pandemia COVID-19.

Ryzyko długowieczności w skali mikro materializuje się poprzez obserwację odchyłeń trwania życia wokół prognozowanej średniej. Ma charakter ryzyka ubezpieczalnego (Adamska-Mieruszewska, 2019, s. 15-16). Z punktu widzenia zakładu ubezpieczeń lub innego podmiotu narażonego na ryzyko długowieczności, ryzyko indywidualne jest zarządzalne (Bartkowiak, 2011). Może być ono bowiem ograniczone poprzez dywersyfikację portfela (Szczepański, 2014) lub reasekurację i transfer ryzyka na inne podmioty (Adamska-Mieruszewska, 2019, s. 16). Innymi słowy, z punktu widzenia instytucji narażonej na ryzyko długowieczności sytuacją pożądaną jest taka, gdy odchylenia dalszego trwania życia lub współczynników zgonów oscylują wokół wartości oczekiwanej.

Sytuacja zmienia się jednak znacząco, kiedy przyjmiemy szerszą perspektywę. W sytuacji, gdy odchylenia dalszego trwania życia lub współczynników zgonów przestają oscylować wokół wartości oczekiwanej, a kierunek zmian zaczyna być powtarzalny mamy do czynienia z ryzykiem systematycznym w skali makro. Jego istota jest zdecydowanie inna, niż w przypadku ryzyka indywidualnego (Adamska-Mieruszewska, 2019, s. 16-17), co skutkuje zwiększonymi trudnościami w zarządzaniu tym ryzykiem przez instytucje finansowe. Wynika to z faktu, że ryzyko długowieczności w skali makro może być wynikiem zewnętrznych uwarunkowań, takich jak postęp nauki, medycyny czy rozwój społeczno-gospodarczy, które wpływają w sposób szybszy, niż mogłoby to wynikać z prognoz, na wydłużenie dalszego oczekiwanego trwania życia (Hul, 2019, s. 82; Adamska-Mieruszewska, 2019, s. 16). Ryzyko długowieczności w skali makro nie jest ograniczone do wybranych krajów czy regionów, a ma bardziej uniwersalny charakter. Różni się jednak jego intensyfikacja, która zależy od poziomu rozwoju danego kraju.

Do analizy zagregowanego ryzyka długowieczności stosuje się cały szereg wskaźników powszechnie wykorzystywanych w demografii. Do najpopularniejszych zaliczyć można choćby: współczynnik zgonów, prawdopodobieństwo zgonu w ciągu roku w określonym wieku, średnie dalsze trwanie życia jednostki w określonym wieku czy oczekiwaną długość życia w chwili urodzenia. To właśnie ten wskaźnik stanowić będzie podstawę analizy w ramach niniejszej pracy, gdyż bardzo często stanowi on podstawę do konstrukcji dostępnych na rynku finansowym rozwiązań przenoszących ryzyko długowieczności.

Wykresy oczekiwanej długości życia dla świata ogółem i śmiertelności przedstawiono w Dodatku (World Bank, 2021). Potwierdzają one istotność tematu, gdyż od 1960 r. do 2019 r. (ostatnie dane opublikowane przez Bank Światowy do dnia przygotowania niniejszego artykułu) oczekiwana długość życia w chwili urodzenia ogółem dla świata wydłużyła się o 20,16 lat (z 52,582 lat do 72,742 lat), z czego dla kobiet o 20,44 lat (z 54,61 lat do 75,05 lat) a dla mężczyzn o 19,84 lat (z 50,74 lat do 70,58 lat). Ryzyko długowieczności ze względu na jego znaczenie było szeroko analizowane przez naukowców w różnych kontekstach. Badania naukowe miały charakter zarówno regionalny, jak i globalny, a ich zakres tematyczny możemy podzielić na następujące kategorie: modelowanie umieralności, analizę struktury czasowej umieralności, metody prognozowania umieralności, międzypopulacyjne modelowanie umieralności, modelowanie śmiertelności z uwzględnieniem przyczyn śmierci, czy wreszcie zróżnicowanie długowieczności (Blake i Cairns, 2020, 2021). Wybrane badania z przywołanego powyżej zakresu tematycznego, zaczerpnięte z prac Blake i Cairns (2020, 2021), przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Wybrane prace badawcze związane z ryzykiem długowieczności

Tematyka	Wybrane prace badawcze
Modelowanie umieralności, struktura czasowa umieralności, prognozowanie umieralności	Li i in., 2015a, 2015b, O'Hare i Li, 2017; Hunt i Blake, 2020a, 2020b, 2020c, 2020d; Tomas i Planchet, 2015; Leng i Peng, 2016; Schinzinger i in., 2016; Beutner i in., 2017; Deprez i in., 2017; Kleinow i Richards, 2017; Li i Lu, 2017; Li i O'Hare, 2017; Milidonis i Efthymiou, 2017; Neves i in., 2017; Shang i Hyndman, 2017; Tsai i Lin, 2017; Börger i Schupp, 2018; Debonneuil i in., 2018; Hainaut, 2018; McCarthy, 2018; Hilton i in., 2019; Guo i Bauer, 2020; McCarthy i Wang, 2020; Su i Yue, 2020; Venter i Sahl, 2018; Yue i in., 2020.
Modelowanie śmiertelności w wielu populacjach	Chen i in., 2015; Kleinow, 2015; Biffis i in., 2017; De Jong i in., 2016; Enchev i in., 2017; Zhu i in., 2017; Hunt i Blake, 2018; Pascariu i in., 2018; Wang i in., 2018; Yang i in., 2020.
Modelowanie śmiertelności z uwzględnieniem przyczyn śmierci	Arnold i Sherris, 2015; Gourieroux i Lu, 2015; Alai i in., 2018; Boumezoued i in., 2018; Yue i in., 2018; Li i in., 2019; Lyu i in., 2020.
Zróżnicowanie długowieczności	Mayhew i Smith, 2020; Debón i in., 2017; Sanzenbacher i in., 2020.

Źródło: (Blake i Cairns, 2020, 2021).

Osobną kategorię literatury przedmiotu w zakresie ryzyka długowieczności stanowić będzie ta, dotycząca bezpośrednio instrumentów bazujących na tym wskaźniku. Wybrane prace badawcze z tego zakresu przedstawiono w części 2 niniejszego artykułu.

Analizując literaturę ogólną dotyczącą ryzyka długowieczności przedstawioną w tabeli 2, wskazać należy na prace związane z prognozowaniem umieralności. Wiele z nich bazuje na weryfikacji lub modyfikacji kilku klasycznych modeli śmiertelności, przedstawionych w ostatnich trzydziestu latach. Takim modelem jest ten, opublikowany przez Lee i Carter

(1992). Jest to stosunkowo proste równanie liniowe, zależne od trzech parametrów, gdzie logarytm współczynnika zgonów jest równy sumie dwóch składników (Ojrzyńska, 2013; Lee i Carter, 1992). Pierwszy składnik nie zależy od czasu, a drugi jest iloczynem parametru pokazującego ogólny poziom umieralności oraz parametru wskazującego na tempo zmian umieralności w danym wieku w zależności od zmian ogólnej umieralności w czasie (Ojrzyńska, 2013; Lee i Carter, 1992).

To właśnie m.in. jego prostota stała u podstaw innych jego rozszerzeń lub modyfikacji, które pośrednio lub bezpośrednio nawiązują do założeń przedstawionych w pracy Lee i Carter (1992). Przykładem może być tu model zaproponowany przez Renshaw i Haberman (2003, 2006), który wprowadził parametr efektu kohorty do scharakteryzowania obserwowanych zmian śmiertelności wśród osób z różnych kohort.

Jednak z analizowanych badań wyłania się także inny trend. Wielu autorów wprowadzało modele stochastyczne do uchwycenia efektu kohorty (Cairns i in., 2006) albo tzw. modele resamplingowe (Atance i in., 2020). Należy zwrócić także uwagę na modele typu łączonego (*ang. p-spline models*), które także są często stosowane do modelowania wskaźników śmiertelności (Barrieu i in., 2012). Bazują one na łączeniu różnych parametrów różnych kohort i wygładzaniu wskaźników śmiertelności. Pozwalają także na wyodrębnienie nieprzewidzianych zjawisk dla danej kohorty zwiększających śmiertelność (*ang. longevity shock*). Duży wpływ na niniejszą pracę miał także artykuł opublikowany przez Brouhns i in. (2005). W badaniach tych zaproponowano rozszerzenie ogólnych ram modeli stochastycznych poprzez założenie, że liczba zgonów może być opisana rozkładem statystycznym Poissona. W innych pracach badawczych autorzy stosowali także inne rozkłady statystyczne. Jednak sam wpływ wyboru rozkładu przy zastosowaniu metody analitycznej nie podlegał bezpośrednio analizie, zwłaszcza w kontekście wyceny swapów przenoszących ryzyko długowieczności, co potwierdza lukę badawczą.

2. Rynek instrumentów stosowanych do transferu ryzyka długowieczności

Instrumenty stosowane do transferu ryzyka długowieczności były także przedmiotem wielu prac badawczych, co przedstawiono w tabeli 3 (na podstawie pracy Blake i Cairns, 2020, 2021). Badania te dotyczyły zarówno badań nad rozwiązaniami finansowymi w sposób jednostkowy jak i budowy całego portfela. Wiele z przywołanych prac badawczych stanowiło wręcz podstawę do praktycznej implementacji instrumentów na rynku.

Tabela 3. Zestawienie wybranych badań związanych instrumentami stosowanymi do transferu ryzyka długowieczności

Tematyka	Wybrane prace badawcze
Instrumenty podstawowe	Blake i in., 2014; Bauer, 2006; Antolin i Bloomestein, 2007; Bauer i Kramer, 2007; Denuit i in., 2007; Barbarin, 2008; Chen i Cummins, 2010; Kogure i Kurachi, 2010; Bravo, 2011; Mayhew i Smith, 2011; Zhou i in., 2011, 2013; Chen i in., 2013; Shen i Siu, 2013; Denuit i in., 2015; Hunt i Blake, 2015; Milevsky i Salisbury, 2015; Yang i in., 2015; Wang i Li, 2016; Chen i in., 2017; Leung i in., 2018; Mayhew i in., 2020.
Instrumenty pochodne	Shang i in., 2011; Lin i in., 2013; Wang i Yang, 2013; Chuang i Brockett, 2014, Dowd i in., 2006; Wang i in., 2013, 2015; Dawson i in., 2010; Barrieu i Veraart, 2016; Milevsky i Promislow, 2001; Zhou i Li, 2020; Gao i in., 2015.
Reasekuracja („życiowa sekurytyzacja”)	Dahl, 2004; Chen i Cox, 2009; Cowley i Cummins, 2005; Lin i Cox, 2005; Cox i Lin, 2007; Biffis i Blake, 2010; 2013, 2014; Wills i Sherris, 2010; Lane, 2011; Mazonas i in., 2011; Blake i in., 2013; Yang i Huang, 2013; Bugler i in., 2020.
Zarządzanie ryzykiem długowieczności (portfel inwestycyjny, plany emerytalne)	Milevsky i Young, 2007; Menoncin, 2008; Horneff i in., 2008, 2009, 2010, 2015; Huang i in., 2012; Maurer i in., 2013; Rogalla, 2020; Aro, 2014; Bisetti i Favero, 2014; Donnelly, 2014; Ai i in., 2015; Wan i Bertschi, 2015; Ai i in., 2017; Bruszas i in., 2018; Cox i in., 2018; Hsieh i in., 2018; Kurtbegu, 2018; Dowd i in., 2020

Źródło: (Blake i Cairns, 2020, 2021).

Na podstawie przedstawionej powyżej analizy literatury stwierdzić można, że na rynku występują cztery główne instrumenty (typy transakcji), które pozwalają na transfer ryzyka długowieczności, a ich zastosowanie zależy w dużej mierze od form prawnych podmiotów uczestniczących w transakcji (Blake i Cairns, 2020, 2021; Basel Committee on Banking Supervision, 2013).

Do jednych z pierwszych transakcji, które przenosiły między stronami ryzyko związane z długością życia należała tradycyjna sprzedaż aktywów obarczonych ryzykiem (*ang. buy-in, buy-out*). W ramach tego typu transakcji wszystkie aktywa i pasywa pomiotu narażonego na ryzyko przekazywane są ubezpieczycielowi w zamian za premię płaconą z góry (Blake i Cairns, 2020; Basel Committee on Banking Supervision, 2013; Bartkowiak, 2011). To właśnie strona nabywająca, czyli ubezpieczyciel przejmuje całość zobowiązań wobec wypłat dla jednostek (Basel Committee on Banking Supervision, 2013). Co do zasady transakcje buy-in oraz buy-out charakteryzują się wysokimi kosztami (składka płaconą z góry do podmiotu sprzedającego oraz rezerwy zawiązywane przez podmiot kupujący) oraz ograniczonym kręgiem podmiotów rynku finansowego, które mogą w nich uczestniczyć. Jednak jak się powszechnie wskazuje (Blake i Cairns, 2021) wykupy mogą być atrakcyjne w określonych warunkach (np. małe, lokalne programy emerytalne z dużą luką cenową). Nie należy jednak zaniedbywać całego szeregu czynników specyficznych dla lokalnego rynku (np. skutki prawne dla osób ubezpieczonych).

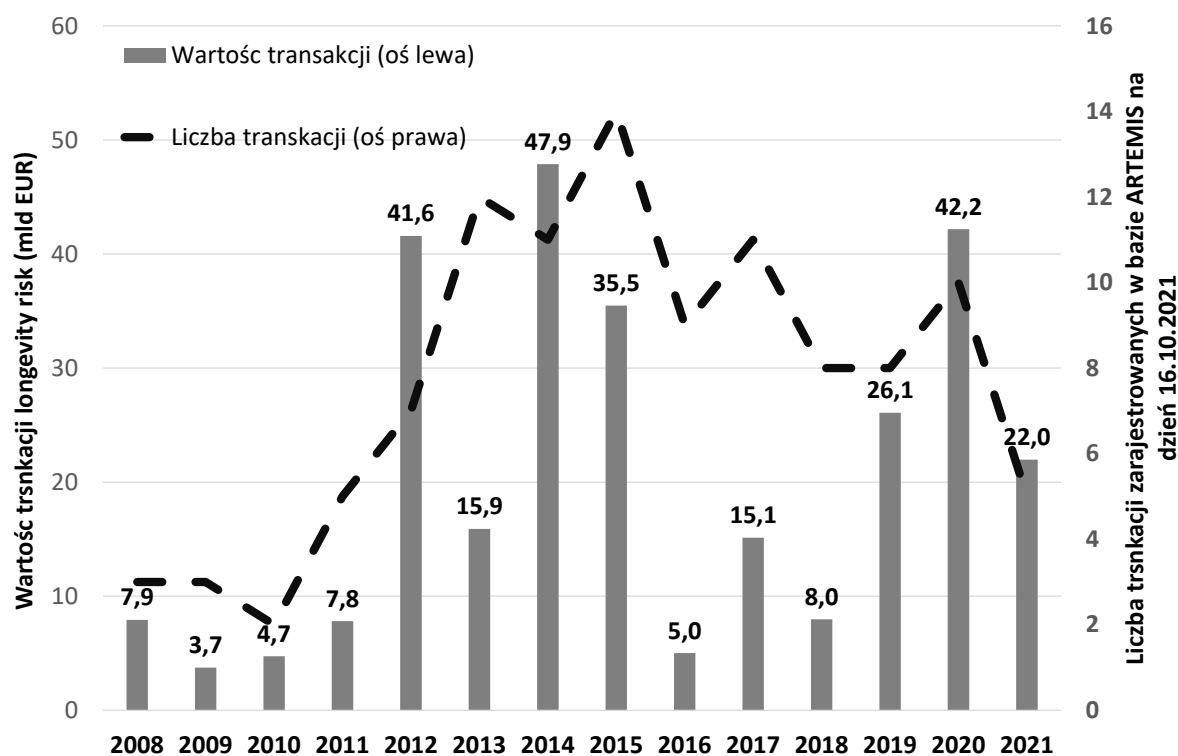
Transakcje typu *buy-in* oraz *buy-out* są bardzo podobne do najpopularniejszego obecnie rozwiązania transferującego *longevity risk*, czyli tradycyjnej reasekuracji, zwanej też w literaturze życiową sekurytyzacją (Biffis i Blake, 2010, 2013). Główną różnicę w stosunku do wykupów stanowią cykliczne rozliczenia (Basel Committee on Banking Supervision, 2013). Widać zatem, że zaangażowany do transakcji kapitał w dużej mierze decyduje o jej rynkowej popularności.

Nic więc dziwnego zatem, że trzeci typ instrumentu bazujący na ryzyku długowieczności, czyli obligacje długowieczności (*ang. longevity bonds*) nie jest w ogóle w praktyce stosowany. Według powszechnie dostępnych źródeł do tej pory nie doszło do udanej emisji obligacji długowieczności (Bartkowiak, 2011; Blake i Cairns, 2020; Basel Committee on Banking Supervision, 2013). Taki stan stoi nieco w opozycji do dużej aktywności innego segmentu rynku, gdzie dokonywane są emisje obligacji średnioterminowych (do pięciu lat) powiązanych ze zdarzeniami katastrofalnymi takimi, jak np. pandemia (Wang i Li, 2016; Basel Committee on Banking Supervision, 2013). Wypłata kuponów z *longevity bonds* oraz ich wielkość zależy od ustalonych wskaźników długowieczności dla danej populacji. Co do zasady, wraz ze wzrostem wskaźnika (np. średnia dalsza długość życia) następuje wypłata większego kuponu (Basel Committee on Banking Supervision, 2013). Innymi słowy *longevity bonds* to nic innego, jak obligacja zmiennokuponowa, gdzie płatności zależą od wskaźników demograficznych. Do jej głównych wad zalicza się właśnie dużą płatności z góry na rzecz emitenta (Blake i Cairns, 2020; Bartkowiak, 2011).

Wskazanych wyżej wad pozbawiony jest kluczowy z punktu widzenia niniejszej pracy i drugi najbardziej popularny typ transakcji przenoszący ryzyko długowieczności czyli *longevity swap*. W ramach tej umowy, jedna ze stron transakcji dokonuje okresowych stałych płatności na rzecz kontrahenta, który z kolei dokonuje okresowych płatności opartych na zmiennym wskaźniku demograficznym, najczęściej zmianie oczekiwanej długości życia lub śmiertelności (Basel Committee on Banking Supervision, 2013). W praktyce rozliczenie tych instrumentów opiera się o kwotę netto wynikającą z różnicy między płatnościami, co także wpływa na ich popularność.

Oczywiście przedstawione powyżej instrumenty nie wyczerpują wszystkich dostępnych na rynku, czy w literaturze przedmiotu (np. *q-forwards*), a także nie poruszają wszystkich zagadnień z nimi związanych (np. analizy wrażliwości instrumentów pochodnych, szeroko opisana w: Zhou i Li, 2021, czy kosztu kapitału: Zeddouk i Devolder, 2019). Wskazują one jednak na znaczenie i popularność *longevity swaps*, czyli instrumentu kluczowego z punktu widzenia niniejszej pracy.

Bez wątpienia rynek instrumentów stosowanych do transferu ryzyka długowieczności nie jest rynkiem rozwiniętym. Zarówno papiery wartościowe powiązane z długowiecznością, jak i instrumenty pochodne nie są powszechne w obrocie, ze względu na trudności w ustalaniu ich cen. W strukturze transakcji dotyczących instrumentów związanych z długowiecznością niemal 100% transakcji odbywa się na rynku poza giełdowym (*ang. OTC*) i dotyczy głównie rynków USA i Wielkiej Brytanii (Pension Research Council, 2021). Wynika to m.in. z faktu, że brak jest rynkowych wskaźników (indeksów), które mogłyby stanowić bazę dla tych instrumentów, a które byłyby publikowane częściej niż raz na rok. Z tego też względu podjęto kilka prób stworzenia takich miar (Bartkowiak, 2011), do których zaliczyć można m.in. takie indeksy jak: JP Morgan LifeMetrics, Credit Suisse Longevity Index, Deutsche Borse Xpect, Goldman Sachs QxX. Jednak ze względu na swoje ograniczenia, związane z rynkiem czy częstotliwość aktualizacji (miesięczna lub roczna) nie zyskały one dużej popularności i nie wpłynęły na pogłębienie tego rynku (Bartkowiak, 2011).



Rysunek 1. Kluczowe parametry rynku w zakresie ryzyka długowieczności

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Artemis, 2021).

Pierwszą próbę emisji obligacji długowieczności podjęto już w 2004 roku, kiedy to bank BNP Paribas wraz z Europejskim Bankiem Inwestycyjnym (EBI) ogłosiły emisję 25 letniej obligacji o wartości nominalnej 540 mln GBP i kuponach uzależnionych od współczynnika śmiertelności mężczyzn pochodzących z Anglii i Walii (Bartkowiak, 2011). Jednak emisja ta nie została zakończona sukcesem (Bartkowiak, 2011). Transakcje na kolejnych instrumentach

były wprost związane z rozwojem teoretycznych aspektów tych instrumentów, wynikających z prac przywołanych w tabeli 3. Nic więc dziwnego, że historycznie rozwój rynku możemy podzielić na cztery etapy. Pierwszy etap (2004-2011) to faza pre-inkubacji, która charakteryzuje się małą ilością transakcji i małym wolumenem. Drugi etap (2012-2015) to efekt rozwoju teoretycznych aspektów transakcji i lepszego zrozumienia tego rynku przez uczestników. W etapie tym rosła zarówno wolumeny jak i ilość transakcji. Trzeci etap (2016-2018) to etap wczesnego wzrostu, gdzie rośnie średnia wartość transakcji. Etap ostatni (2019-dzisiaj) to okres ponownego wzrostu wolumenów transakcyjnych. Fazy te można zaobserwować analizując rysunek 1. Warto jednak zaznaczyć, że choć przedstawione tam dane bazują na danych Artemis (2021), to jednak transakcje związane z długowiecznością dokonywane są na rynku pozagiełdowym (Pension Research Council, 2021). Artemis jest obecnie najdłużej działającym serwisem informacyjnym, analitycznym i medialnym poświęconym alternatywnym transferom ryzyka w tym ryzyka długowieczności, niemniej jednak baza transakcji nie musi być pełna.

Do najbardziej aktywnych graczy na tym rynku należą nie tylko znane banki inwestycyjne takie jak (Artemis, 2021): Deutsche Bank, Credit Suisse, Goldman Sachs, JP Morgan, Société Générale, ale głównie zakłady ubezpieczeń i reasekuracji. Wśród podmiotów z branży ubezpieczeniowej stronami transakcji przenoszących ryzyko długowieczności były m.in. (Artemis, 2021): Abbey Life, Canada Life Assurance, Prudential, Munich Re, Swiss Re, Hannover Re, MetLife, Pacific Life Re, Phoenix Life, Reinsurance Group of America, Sun Life Assurance Company of Canada, Zurich Re. Warto także zaznaczyć, że w praktyce, choć na rynku dostępnych jest, tak jak wskazano wcześniej kilka grup instrumentów przenoszących ryzyko długowieczności, to transakcje zawierane są tylko przy użyciu dwóch głównych czyli reasekuracji oraz swapów. Zestawienie liczby transakcji przenoszących ryzyko długowieczności, zawartych w okresie 2008-2021, przedstawiono w tabeli 4. Poniższe dane wskazują rolę i znaczenie swapów (*longevity swaps*) jako instrumentów przenoszących ryzyko długowieczności, co stało bezpośrednio za motywacją niniejszej pracy.

Tabela 4. Zestawienie liczby transakcji przenoszących ryzyko długowieczności zawartych w okresie 2008-2021

Typ transakcji	Liczba transakcji
Buy-in	3
Buy-in i reasekuracja	3
Buy-out	3
Buy-out i reasekuracja	1
Zabezpieczanie ryzyka na bazie stworzonych indeksów długowieczności (bez znanej formy transakcji)	5
Reasekuracja	39
Swap	28
Swap i reasekuracja	26
Łączna liczba transakcji	108

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Artemis, 2021).

3. Metodyka badania

Do badania wykorzystano dane roczne za okres od 1960-2019, oczekiwanej długości życia dla świata w momencie urodzenia, publikowane przez Bank Światowy (World Bank, 2021). Analizie statystycznej poddano szereg czasowy zmian oczekiwanej długości życia pomiędzy kolejnymi latami (zmienna $z(i)$), co można wyrazić za pomocą formuły:

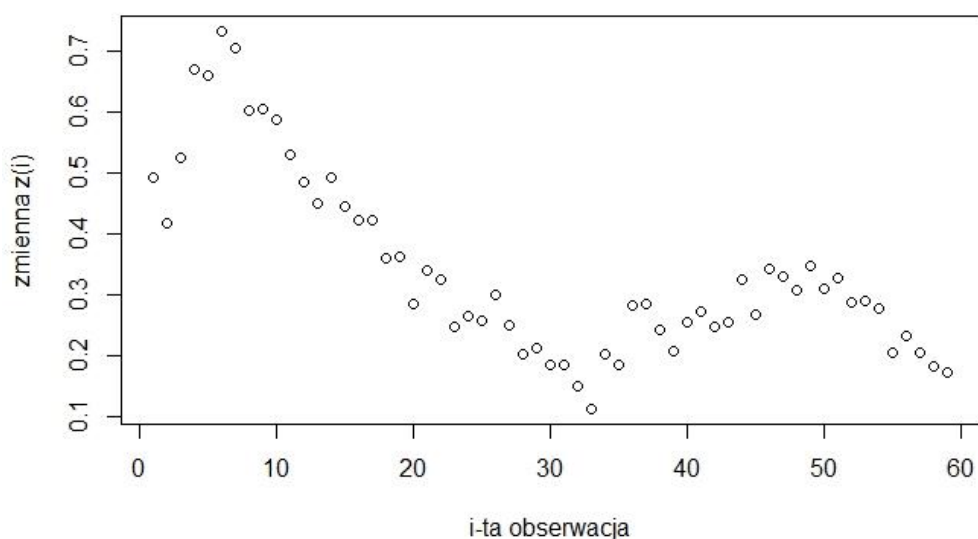
$$z(i) = A_i - A_{i-1} \quad (1)$$

gdzie: $z(i)$ - analizowana zmienna, zmiana oczekiwanej długości życia, A_i - oczekiwana długość życia w momencie urodzenia dla świata w roku i , A_{i-1} -oczekiwana długości życia dla świata w momencie urodzenia w roku $i-1$. Graficzną prezentację zmiennej $z(i)$ przedstawia rysunek 2.

Analizując przebieg szeregu czasowego zmiennej $z(i)$, stwierdzić można, że w okresie powojennym, do roku 1970 następowały znaczące, pozytywne zmiany oczekiwanej długości życia. Zmiany te traciły na sile od lat 70 do lat 90 by następnie trend się odwrócił aż do roku 2010. Obecnie obserwujemy spadek dynamiki dodatnich zmian oczekiwanej długości życia. Obserwacje te pozwalają domniemywać, że rozkład zmiennej $z(i)$, czyli zmiany oczekiwanej długości życia jest rozkładem lewostronnie niesymetrycznym (większa reprezentacja małych zmian). Będzie to jednak także rozkład, w którym występują tzw. rzadkie zdarzenia.

W ramach prac badawczych, przy pomocy pakietu R-Studio dokonano wyznaczenia statystyk opisowych rozkładu zmiennej $z(i)$ (funkcje: *summary()*, *mean()*, *sd()*, *kurtosis()*, *skewness()*) takich, jak: minimum, I kwartył, mediana, średnia, III kwartył, maksimum, odchylenie standardowe, skośność i kurtoza.

Następnie w ramach prac badawczych dokonano dopasowania rozkładów teoretycznych do danych empirycznych (funkcja *fitdistr()* oraz *stableFit()*). Analizie poddano rozkłady: Cauchy'ego, normalny, gamma i α -stabilny, wyznaczając jednocześnie ich parametry. Po wyznaczeniu parametrów rozkładów, dokonano weryfikacji hipotezy w zakresie dopasowania rozkładu o określonych parametrach do danych empirycznych. Weryfikacja wykonywana była przy użyciu testu statystycznego Anderson'a- Darling'a, także dostępnego w R-Studio (funkcja *ad.test()*). Wyniki obliczeń i dopasowania rozkładów teoretycznych do danych empirycznych przedstawiano w kolejnej części artykułu.



Rysunek 2. Analizowana zmienna z(i)- zmiana oczekiwanej długości życia pomiędzy kolejnymi latami

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (World Bank, 2021).

W badaniu, dla wyceny *longevity swap*, zastosowano metodę analityczną, czyli wyznaczenie parametru stałej płatności jako zmiennej zależnej od wartości oczekiwanej długości życia. Znając parametry dopasowanych rozkładów statystycznych analizie poddano hipotetycznego swapa przenoszącego ryzyko długowieczności (*longevity swap*), którego czas życia wynosi 10 lat, a płatności dokonywane są rocznie w PLN w oparciu o oczekiwaną długość życia dla świata w momencie urodzenia. Tak jak wskazano wcześniej, *longevity swap* jest umową pomiędzy dwiema stronami, które zobowiązują się do wymiany serii płatności odsetkowych w tej samej walucie, naliczanych od uzgodnionej kwoty nominalnej i dla ustalonego okresu, przy czym jedna ze stron płaci odsetki oparte na stałym oprocentowaniu, zaś druga na oprocentowaniu zależnym od oczekiwanej długości życia (zmiennym). Konstrukcja *longevity swap* tak, by był on zero kosztowy dla każdej ze stron zawierających transakcje, wymusza aby wartość bieżąca płatności każdej ze stron była taka sama, co można zapisać za pomocą wzoru:

$$PV(\text{fix leg}) = PV(\text{floating leg}) \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^N \frac{C}{(1+r)^i} = \sum_{i=1}^N \frac{E\langle A_i \rangle}{(1+r)^i} \quad (3)$$

gdzie: $PV(\text{fix leg})$ - wartość bieżąca zdyskontowanych przepływów pieniężnych, zależnych od ustalonej stałej stopy procentowej, $PV(\text{floating leg})$ - wartość bieżąca zdyskontowanych przepływów pieniężnych, zależnych od zmiennej stopy procentowej, wyznaczonych na podstawie określonego wskaźnika długowieczności, i - kolejne lata, $i=1,2,3,\dots,10$, C - stała płatność, $E\langle A_i \rangle$ - zmienna płatność zależna od wartości oczekiwanej długości życia, A_1 - teoretyczna oczekiwana długość życia dla danego rozkładu.

Korzystając z założenia niezależności rocznych zmian oczekiwanej długości życia ($E\langle A_i \rangle = \sum_{i=1}^N A_i$, $E\langle A_1 \rangle = A_1$, $E\langle A_2 \rangle = A_2 = A_1 + A_1$, ...) możemy rozwinąć lewą (L) oraz prawą (P) stronę równania (2) i (3) do postaci:

$$L = C \sum_{i=1}^N \frac{1}{(1+r)^i} = C \left(\frac{1}{(1+r)^1} + \frac{1}{(1+r)^2} + \frac{1}{(1+r)^3} + \dots + \frac{1}{(1+r)^{10}} \right) \quad (4)$$

$$P = A_1 \sum_{i=1}^N \frac{i}{(1+r)^i} = A_1 \left(\frac{1}{(1+r)^1} + \frac{2}{(1+r)^2} + \frac{3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{10}{(1+r)^{10}} \right) \quad (5)$$

Następnie korzystając ze wzorów na sumę szeregów geometrycznych oraz rachunku zaburzeń, używając do dyskontowania stopę równą stopie 10Y IRS dla PLN (przyjęto założenie, że transakcja dokonywana jest w PLN) z serwisu CBonds (2021), co pozwala przyjąć, że stopa dyskontowa jest niezmienna w okresie życia swapa, możemy równanie (3) sprowadzić do postaci:

$$L = C \frac{(1+r)^N - 1}{r(1+r)^N} = A_1 \left(\frac{(1+r)^N - 1 - (N+1)r + r(1+r)^N}{r^2(1+r)^N} \right) = P \quad (6)$$

Po prostych przekształceniach, na podstawie równania (6) można wyznaczyć stałą płatności analizowanego 10Y *longevity swapa* w zależności od wyznaczonej z dopasowanych rozkładów wartości oczekiwanej zmiany długości życia:

$$C = A_1 \frac{(1+r)^{N+1} - [(N+1)r + 1]}{r[(1+r)^N - 1]} \quad (7)$$

Wyniki obliczeń przedstawiano w kolejnej części artykułu. W ramach badania wyznaczono także błąd oszacowania stałego współczynnika C na podstawie błędu wyznaczenia wartości oczekiwanej długości życia oraz różnicę ($Ptcum - Pecum$) między skumulowanymi rozkładami teoretycznymi ($Ptcum$) i empirycznymi ($Pecum$) do III kwartyła.

4. Wyniki

Na podstawie procedury opisanej w Rozdziale 3. Metodyka Badania w pierwszym kroku wyznaczono statystyki opisowe rozkładu zmiennej $z(i)$. Wyniki obliczeń zawiera tabela 5.

Tabela 5. Podstawowe statystyki opisowe rozkładu empirycznego zmiany oczekiwanej długości życia dla świata (zmienna $z(i)$)

Parametry	Wartość wyznaczonych parametrów
Minimum	0,1144
I kwartył	0,2457
Mediana	0,2911
Średnia	0,3417
III kwartył	0,4236
Maksimum	0,7315
Odchylenie standardowe	0,1499
Skośność	0,9567
Kurtoza	0,0154

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: (World Bank, 2021).

Wyniki zawarte w tabeli 5 potwierdzają obserwacje w zakresie rozkładu empirycznego zmiennej $z(i)$ dokonane na podstawie rysunku 2.

W kolejnym kroku, zgodnie z procedurą opisaną w Rozdziale 3. dopasowano rozkłady teoretyczne (Cauchy'ego, normalny, gamma i α -stabilny) do danych empirycznych, wyznaczono ich parametry oraz dokonano weryfikacji hipotezy w zakresie dopasowania rozkładu o określonych parametrach do danych empirycznych. Uzyskane wyniki przedstawiono na rysunku 3 i 4 oraz w tabeli 6.

Tabela 6. Oszacowane parametry rozkładów zmiany oczekiwanej długości życia dla świata ($z(i)$) wraz z wynikami testu Anderson'a- Darling'a

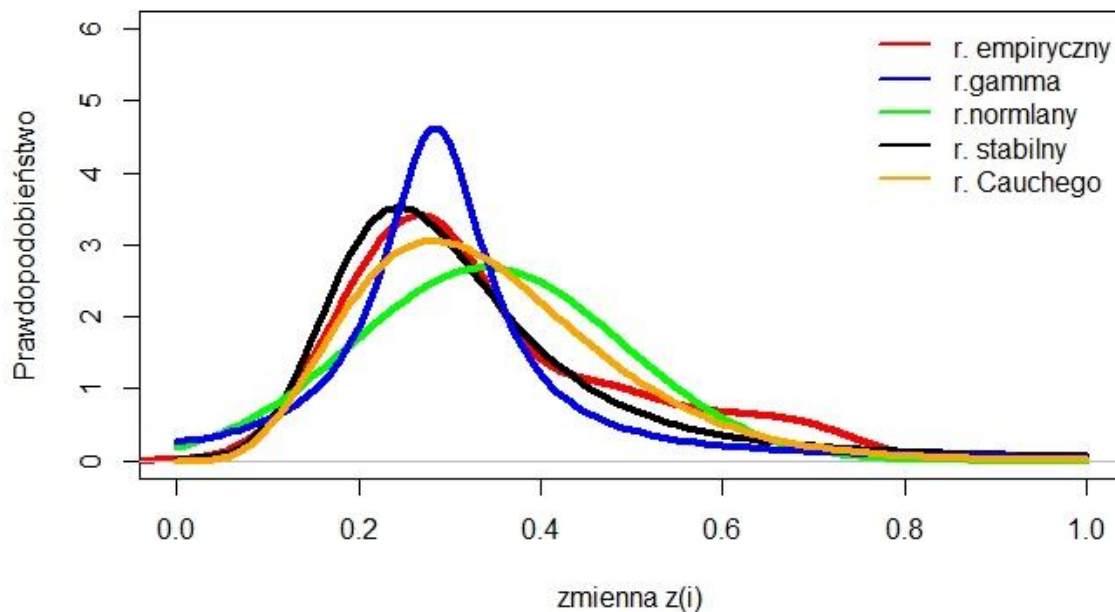
Parametry	Rozkład			
	Cauchy'ego	normalny	gamma	stabilny
Dopasowane parametry rozkładów statystycznych				
Pozycja	0,2842 (0,0134)			
Skala	0,0686 (0,0124)			
Średnia		0,3417 (0,0194)		
Odchylenie standardowe		0,1486 (0,0137)		
Kształt			5,8887 (1,0549)	
Wskaźnik (skala)			17,2338 (3,2228)	
α				1,3250
β				0,9500
c				0,0794
μ				0,2631

Wyniki testu Anderson'a-Darling'a				
AD	2,3854	2,1096	0,88386	0,84304
p-value	0,0571	0,0802	0,4238	0,4505
Komentarz	Brak podstaw do odrzucenia H_0 mówiącej, iż rozkład zmiennej $z(i)$ jest rozkładem Cauchy'ego, gdzie parametry rozkładu są zgodne z tymi z tabeli	Brak podstaw do odrzucenia H_0 mówiącej, iż rozkład zmiennej $z(i)$ jest rozkładem normalnym, gdzie parametry rozkładu są zgodne z tymi z tabeli	Brak podstaw do odrzucenia H_0 mówiącej, iż rozkład zmiennej $z(i)$ jest rozkładem gamma, gdzie parametry rozkładu są zgodne z tymi z tabeli	Brak podstaw do odrzucenia H_0 mówiącej, iż rozkład zmiennej $z(i)$ jest rozkładem stabilnym, gdzie parametry rozkładu są zgodne z tymi z tabeli

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: (World Bank, 2021). Parametry rozkładu stabilnego: parametr stabilności α , $\alpha \in (0,2]$, parametr skośności β , $\beta \in [-1,1]$, parametr skali c , $c \in (0,\infty)$, parametr lokalizacji μ , $\mu \in (-\infty, \infty)$, Parametry AD oraz p-value oznaczają odpowiednio wartość statystyki testującej i prawdopodobieństwa w ramach stosowanego testu statystycznego.

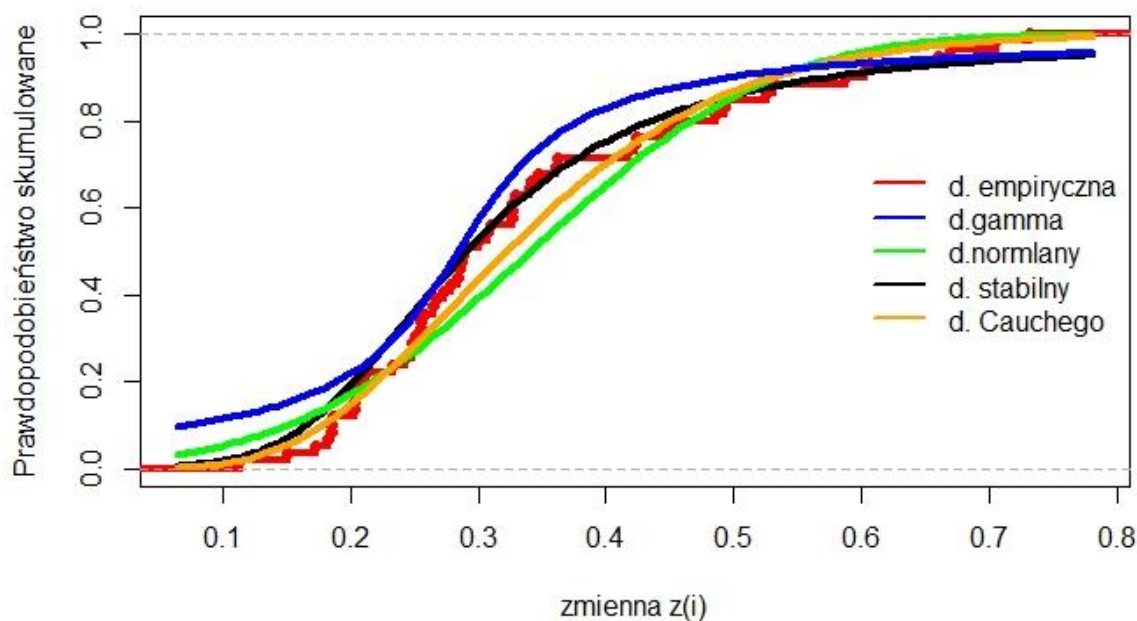
Na podstawie wyników prezentowanych w tabeli 6 oraz rysunku 3 i 4 można zaobserwować m.in, że:

- żaden z zastosowanych rozkładów statystycznych nie może zostać odrzucony, jako nieistotny do opisu rozkładu zmiennej $z(i)$ na podstawie zastosowanego testu Anderson'a-Darling'a (p-value w każdym z przypadków $> 0,05$),
- wartość statystyki testującej Anderson'a-Darling'a (AD) a co za tym idzie *p-value*, wykazuje duże zróżnicowanie (od 0,05714 dla rozkładu Cauchy'ego do 0,84304 dla rozkładu stabilnego), co może świadczyć o zróżnicowaniu jakości dopasowania rozkładów teoretycznych do danych empirycznych,
- rozkład z najniższą wartością statystyki testującej Anderson'a-Darling'a (AD), a co za tym idzie najwyższym p-value, czyli rozkład stabilny wydaje się najlepiej opisywać zmianę oczekiwanej długości życia, czyli zmienną $z(i)$. Nie może być on jednak zastosowany do metody analitycznej przyjętej w ramach niniejszego badania (wyznaczenie współczynnika stałej płatności i jego błędu na podstawie wartości oczekiwanej), gdyż co do zasady (poza trzema przypadkami: rozkładu Cauchy'ego, Lévy'ego oraz Gauss'a) nie posiada ściśle określonej postaci funkcji definiującej rozkład, a tym samym ściśle określonej wartości oczekiwanej (Duczkowski, 2021a).
- rozkład stabilny będzie miał jednak zastosowanie do wyznaczenia różnic (*Ptcum -Pecum*) między skumulowanymi rozkładami teoretycznymi (*Ptcum*) i empirycznymi (*Pecum*) do III kwartyła, co pozwoli na kwantyfikację (wycenę) ryzyka rzadkich zdarzeń.
- zastosowanie rozkładu gamma w ramach metody analitycznej powinno dać najbardziej optymalne wyniki (druga najwyższa wartość statystyki *p-value*, potwierdzająca jakość dopasowania).



Rysunek 3. Empiryczna i teoretyczna (dopasowana) funkcja rozkładu zmiany oczekiwanej długości życia dla świata ($z(i)$)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: (World Bank, 2021).



Rysunek 4. Empiryczna i teoretyczna (dopasowana) dystrybuanta rozkładu zmiany oczekiwanej długości życia dla świata ($z(i)$)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: (World Bank, 2021).

W kolejnym kroku, wyznaczono dla analizowanego swapa współczynnik stałej płatności C (wzór 7) oraz jego błąd jak również różnicę ($Ptcum - Pecum$) między skumulowanymi rozkładami teoretycznymi ($Ptcum$) i empirycznymi ($Pecum$) do III kwartyła. Wyniki zawiera tabela 7.

Tabela 7. Oszacowane parametry analizowanego 10Y swapa

Parametry	Rozkład			
	Cauchy'ego	normalny	gamma	stabilny
Wyznaczone parametry 10Y SWAP'a				
A_1	0,2842	0,3417	0,3417	<i>nd</i>
$A_1/100$ [%]	0,2842%	0,3417%	0,3417%	<i>nd</i>
Błąd A_1	0,0134	0,0194	0,0113	<i>nd</i>
r	2,775%	2,775%	2,775%	2,775%
N	10	10	10	10
C (wyznaczone z równania (7))	1,4989	1,8022	1,8022	<i>nd</i>
Błąd C (wyznaczone na podstawie równania (7))	0,0705	0,1020	0,0598	<i>nd</i>
$C/100$ [%]	1,4989%	1,8022%	1,8022%	<i>nd</i>
Błąd $C/100$ [%]	0,0705%	0,1020%	0,0598%	<i>nd</i>
$Pe_{cum} <0;III \text{ kwartył}>$	75,0000%	75,0000%	75,0000%	75,0000%
$Pt_{cum} <0;III \text{ kwartył}>$	0,6498	0,6757	0,6627	0,8946
$Pt_{cum} - Pe_{cum}$	10,0167%	7,4265%	8,7216%	-14,4634%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: (World Bank, 2021).

Na podstawie wyników prezentowanych w tabeli 7 można stwierdzić duże zróżnicowanie otrzymanych wyników, co nie pozostaje bez wpływu na ryzyko stron transakcji. Każdy z rozkładów posiadających określoną wartość oczekiwaną (Cauchy'ego, normalny oraz gamma) co do zasady niedoszacowuje ilości małych zmian oczekiwanej długości życia, podczas gdy rozkład stabilny znacząco je przeszacowuje (różnica w wartościach skumulowanych rozkładów do wartości trzeciego kwartyła). Wynika to z faktu, że maksimum rozkładu stabilnego występuje dla mniejszej wartości zmiennej $z(i)$ niż maksimum rozkładu empirycznego. Duże różnice otrzymanych parametrów stałej płatności (C) między rozkładem Cauchy'ego, a normalnym oraz gamma wskazują także trudności w ustaleniu podstawowych parametrów transakcji. Nie można jednak jednoznacznie stwierdzić, zastosowanie którego z rozkładów do opisu zmiennej $z(i)$ da w długim terminie bardziej optymalne wyniki.

Wnioski

W ramach niniejszego badania dokonano weryfikacji wpływu wyboru rozkładu statystycznego zmian oczekiwanej długości życia na wyznaczenie parametrów swapów (*longevity swap*) przenoszących ryzyko długowieczności. Weryfikacja ta została przeprowadzona metodą analityczną na podstawie danych dotyczących oczekiwanej długości życia dla świata publikowanych przez Bank Światowy (World Bank, 2021). Porównaniu zostały poddane parametry wyznaczone na podstawie rozkładów Cauchy'ego, normalnego,

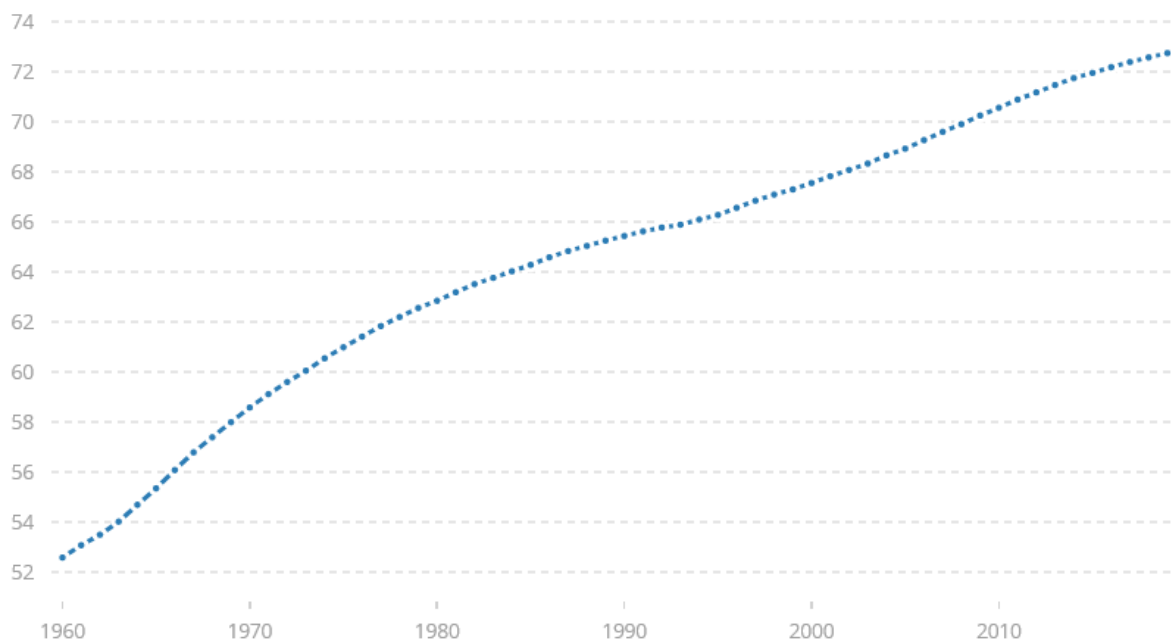
gamma oraz α -stabilnego. Co bardzo istotne, żaden z zastosowanych rozkładów statystycznych nie może zostać odrzucony jako nieistotny do opisu rozkładu zmiennej $z(i)$ na podstawie zastosowanego testu Anderson'a-Darling'a.

Wyniki prac potwierdzają, że wybór parametrów statystycznych oraz rozkładów do modelowania oczekiwanej długości życia jest znaczącym i kluczowym czynnikiem wpływającym na ustalenie parametrów instrumentów finansowych opartych o wskaźniki długowieczności. Wyniki prac wskazują także na ułomności metody analitycznej i nie pozwalają jednoznacznie stwierdzić, zastosowanie którego z badanych rozkładów do opisu zmiennej $z(i)$ da w długim terminie bardziej optymalne wyniki.

Dalsze prace badawcze w tym zakresie powinny dotyczyć weryfikacji zastosowania złożonych modeli stochastycznych do uchwycenia efektu kohorty czy siły zmian oczekiwanej długości życia (Cairns i in., 2006) oraz zastosowania modelu typu łączonego (*ang. p-spline models*), tak jak ma to miejsce m.in. w badaniach Cairns i in. (2006) oraz Barrieu i in. (2012).

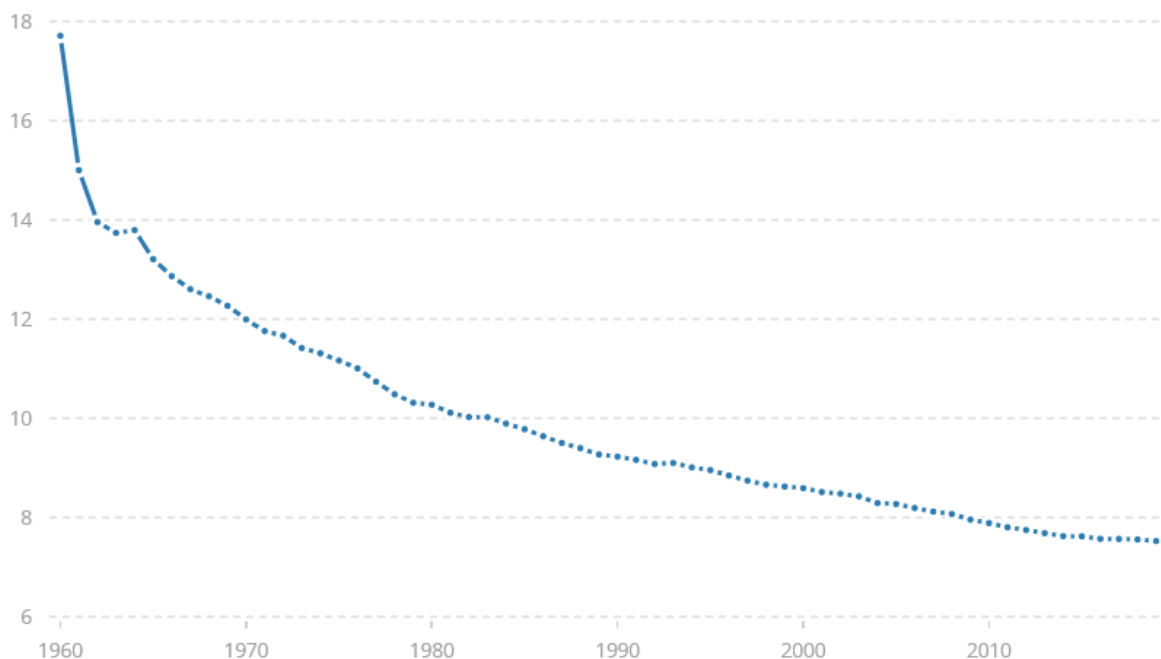
Otrzymane wyniki mogą wskazywać także na przyczyny związane ze stosunkowo niskim rozwojem rynku instrumentów finansowych przenoszących ryzyko długowieczności, jakim niewątpliwie są trudności związane z modelowaniem parametrów transakcji przenoszących to ryzyko.

Załącznik



Rysunek 5. Oczekiwana długość życia w chwili urodzenia, ogółem (lata)

Źródło: (World Bank, 2021).



Rysunek 6. Śmiertelność ogółem na 1000 mieszkańców

Źródło: (World Bank, 2021).

Bibliografia

Adamska-Mieruszewska, J. (2019). *Ryzyko długowieczności. Znaczenie dla stabilności systemów emerytalnych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Artemis. (2021). Pobrano z: <https://www.artemis.bm/deal-directory/>, dostępne na dzień 24.10.2021.

Atance, D., Debón, A., Navarro, E.A. (2020). Comparison of Forecasting Mortality Models Using Resampling Methods. *Mathematics*, 8, 1550. DOI: <https://doi.org/10.3390/math8091550>

Bartkowiak, M. (2011). *Transfer ryzyka długowieczności*. *Polityka Społeczna*, 3, Problemy zabezpieczenia emerytalnego w Polsce i na świecie. 2, 22-34.

Basel Committee on Banking Supervision, (2013), *Longevity risk transfer markets: market structure, growth drivers and impediments, and potential risks*. Basel Committee on Banking Supervision Joint Forum, Pobrano z: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwim2-6K1fLzAhW3AxAIHaBTDUkQFnoECAMQAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.bis.org%2Fpubl%2Fjoint31.pdf&usg=AOvVaw3Q4q0ZreF8St9I9to-QbB8>, dostępne na dzień 24.10.2021

Barrieu, P., Bensusan, H., El Karoui, N., Hillairet, C., Loisel, S., Ravanelli, C., Salhi, Y. (2012), Understanding, modelling and managing longevity risk: key issues and main challenges. *Scandinavian Actuarial Journal*, 2012:3, 203-231, <https://doi.org/10.1080/03461238.2010.511034>

Biffis, E., Blake, D. (2010). Securitizing and tranching longevity exposures. *Insurance: Mathematics and Economics*, 46, 186-197, DOI: <https://doi.org/10.1016/j.insmatheco.2009.06.007>

Biffis, E., Blake, D. (2013). Informed intermediation of longevity exposures. *Journal of Risk and Insurance*, 80, 559–584. LINK: <http://www.jstor.org/stable/24548066>

Blake, D., Cairns, A.J.G. (2021). Longevity risk and capital markets: The 2019-20 update. *Insurance: Mathematics and Economics*, 99, 395-439, DOI: <https://doi.org/10.1016/j.insmatheco.2021.04.001>.

Blake, D., Cairns, A.J.G. (2020). Longevity risk and capital markets: The 2018-19 update. *Annals of Actuarial Science*, 14, pp. 219-261, <https://doi.org/10.1017/S1748499520000202>

Brouhns, N., Denuit, M., van Keilegom, I. (2005). Bootstrapping the Poisson log-bilinear model for mortality forecasting. *Scandinavian Actuarial Journal*, 3: 212-224, <https://doi.org/10.1080/03461230510009754>

Cairns, A.J.G., Blake, D., Dowd, K. (2006). A two-factor model for stochastic mortality with parameter uncertainty: theory and calibration. *Journal of Risk & Insurance*, 73(4): 687-718, <https://doi.org/10.1111/j.1539-6975.2006.00195.x>

CBonds. (2021). Pobrano z: <https://cbonds.pl/indexes/8017/>, dostępne na dzień 24.10.2021

Duczkowski, N. (2021a). Zastosowanie rozkładu α -stabilnego do modelowania zmian cen ubezpieczeń. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, (2), 109–128. <https://doi.org/10.33995/wu2021.2.7>.

Duczkowski, N. (2021b). Wykorzystanie finansów behawioralnych do opisu wybranych zjawisk na polskim rynku ubezpieczeniowym. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 15, s. 84-102. <https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2021.205>

Hull, J.C. (2011). *Zarządzanie ryzykiem instytucji finansowych*, tłum. B. Sałbut, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.

Jakubowska, A. (2018). Starzenie się zasobów pracy w Polsce- analiza konsekwencji. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 5(8), 68-82. Pobrano z: <https://journal.ptezg.pl/pl/zeszyty-naukowe/zeszyt-8/arttykul-5.html>, dostępne na dzień 24.10.2021.

Lee, R. D., Carter, L. (1992). Modelling and forecasting the time series of us mortality. *Journal of the American Statistical Association*, 87(419): 659–671. <https://doi.org/10.1080/01621459.1992.10475265>

Murkowski, R. (2017). Wyzwania i perspektywy demograficzne państw europejskich. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 4(6), 112-123. Pobrano z: <https://journal.ptezg.pl/pl/zeszyty-naukowe/zeszyt-6/arttykul-11.html>, dostępne na dzień 24.10.2021.

Ojrzyńska, A. (2013). Rodzina modeli Lee-Cartera, *Studia Ekonomiczne (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach)*, 162, 99-106, Pobrano z: <http://bazekon.icm.edu.pl/bazekon/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171271457>, dostępne na dzień 24.10.2021.

Pension Research Council. (2021). Pobrano z: <https://pensionresearchcouncil.warton.upenn.edu/blog/new-financial-instruments-for-managing-longevity-risk/>, dostępne na dzień 24.10.2021.

Renshaw, A. E., Haberman, S. (2003), On the forecasting of mortality reduction factors. *Insurance, Mathematics and Economics*, 32(3): 379-401, [https://doi.org/10.1016/S0167-6687\(03\)00118-5](https://doi.org/10.1016/S0167-6687(03)00118-5)

Renshaw, A.E., Haberman, S. (2006). A cohort-based extension to the Lee–Carter model for mortality reduction factors. *Insurance. Mathematics and Economics*, 38(3): 556-570, <https://doi.org/10.1016/j.insmatheco.2005.12.001>

Szczepański, M. (2014). Zarządzanie ryzykiem długowieczności w polskim systemie emerytalnym. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 802, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, 65, 731-744, Pobrano z: <http://bazekon.icm.edu.pl/bazekon/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171359751>, dostępne na dzień 24.10.2021.

Śliwiński, A. (2019). *Rola ubezpieczeń w gospodarce*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

World Bank. (2021). Pobrano z: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?end=2019&start=1960&view=chart>, dostępne na dzień 24.10.2021.

Wang, Z., Li, J.S.H. (2016). A DCC-GARCH multi-population mortality model and its applications to pricing catastrophic mortality bonds. *Finance Research Letters*, 16(C), 103-111, <https://doi.org/10.1016/j.frl.2015.10.004>

Zhou, K.Q., Li, J.S.H. (2021). Longevity Greeks: what do insurers and capital market investors need to know? *North American Actuarial Journal*, 25:1, 66-96, <https://doi.org/10.1080/10920277.2019.1650283>

Zawadzka, Z. (1999). *Ryzyko bankowe- uwagi ogólne*, w: Jaworski, L., *Współczesny bank*, Poltext, Warszawa

Zeddouk, F., Devolder, P. (2019), *Pricing of Longevity Derivatives and Cost of Capital*, *Risks*, 7, 41, <https://doi.org/10.3390/risks7020041>

Artur Bartoszewicz

ORCID: 0000-0002-3872-9441

artur.bartoszewicz@sgh.waw.pl

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Katarzyna Obłąkowska

ORCID: 0000-0003-2311-0061

Badacz niezależny

kato@life.pl

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2022.213>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Bartoszewicz, A., Obłąkowska, K. (2022). Transformacja i stan aktualny społeczno-ekonomicznego wymiaru ekosystemu detalicznego handlu spożywczego w Polsce: obraz dla polityki społeczno-gospodarczej. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 16, s. 48-65. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2022.213

Transformacja i stan aktualny społeczno-ekonomicznego wymiaru ekosystemu detalicznego handlu spożywczego w Polsce: obraz dla polityki społeczno-gospodarczej

Abstrakt: Artykuł prezentuje etapy transformacji detalicznego handlu spożywczego w Polsce od 1989 r. oraz przedstawia aktualny obraz formatów i specjalizacji sklepów na tym rynku. W pierwszej kolejności jako wstęp do tematu przedstawiono definicję oraz oddziaływanie gospodarcze, społeczne i przestrzenne ekosystemu handlu. W drugiej omówiono etapy i wskazano kamienie milowe rozwoju detalicznego handlu spożywczego w Polsce w latach 1989-2020. Scharakteryzowano punkt startowy, który był uwieńczeniem 40 lat PRL-owskiej gospodarki niedoboru, oraz pięć etapów, tj. 1) „szczęki”, targowiska i małe sklepy; 2) hipermarkety, supermarkety i upragniona różnorodność; 3) dyskonty i *smart shopping*; 4) *convenience*, franczyza i mała standaryzacja blisko domu; 5) e-zakupy. W trzeciej nakreślono współczesny obraz formatów i specjalizacji detalicznych sklepów spożywczych w Polsce.

Słowa kluczowe: handel; handel spożywczy; handel detaliczny; transformacja; polityka społeczno-gospodarcza.

Transformation and the current state of the socio-economic dimension of the retail food trade ecosystem in Poland: an image for the socio-economic policy

Abstract: The article presents the stages of transformation of the retail food trade in Poland since 1989 and presents the current picture of the format and specialization of stores in this market. First, as an introduction to the topic, the definition and economic, social and spatial impact of the trade ecosystem were presented. The second part discusses the stages and indicates the milestones in the development of retail food trade in Poland in the years 1989-2020. The starting point that was the culmination of 40 years of the Polish People's Republic economy of shortage was characterized, as well as five stages, i.e., 1) “jaws”, marketplaces and small shops; 2) hypermarkets, supermarkets and the desired variety; 3) discounters and smart shopping; 4) convenience, franchise and small standardization close to home; 5) e-shopping. The third part presents a contemporary picture of the formats and specializations of retail grocery stores in Poland.

Keywords: trade; food trade; retail trade; transformation; socio-economic policy.

JEL: M20, F10, L81, L78, L88

Wstęp

W ciągu ostatnich 30 lat handel w Polsce przeszedł nie tylko transformację, ale wręcz rewolucję. W okresie tym zmieniał się nie tylko ekosystem handlu krajowego, ale także klient przechodząc drogę od klienta rynku niedoboru, poprzez klienta bazaru, klienta hipermarketu, fascynata galerii handlowej do współczesnego klienta świadomego („*smart*”). Celem niniejszego artykułu jest zidentyfikowanie etapów oraz wskazanie kamieni milowych w procesie transformacji detalicznego handlu spożywczego w Polsce, a także przedstawienie stanu obecnego formatów i specjalizacji w tym rodzaju handlu. Analiza historii ewolucji transformacji gospodarczej pozwoliła wyróżnić te etapy i kamienie milowe. Po pierwsze, punkt startowy – punkt „0”, który był uwieńczeniem 40 lat PRL-owskiej gospodarki niedoboru. Po drugie, wybuch przedsiębiorczości handlowej, który objawił się szczękami, targowiskami i małymi sklepami. Po trzecie, pojawienie się i rozwój hipermarketów i supermarketów, które dały społeczeństwu upragnioną różnorodność produktów oraz niskie ceny. Po czwarte, pojawienie się i rozwój dyskontów oraz postawy konsumenckiej *smart shopping*. Po piąte, rozwój sklepów *convenience* i modelu franczyzowego, które dały małą standaryzację blisko domu i wybuch aktywności przedsiębiorczej. I po szóste, e-zakupy, które niezwykle sprawdziły się w okresie pandemii COVID-19, szczególnie w okresach tzw. *zamrażania* handlu stacjonarnego jako narzędzia polityki przeciwpandemicznej.

Postawiono hipotezę, iż w procesie transformacji detalicznego handlu spożywczego w Polsce w ciągu ostatnich 30 lat ujawniły się jednoznaczne etapy, których granice wyznaczają kamienie milowe niestanowiące konkretnej daty. Może ujawnić się zjawisko czasowego nakładania się etapów w procesie ich kształtowania i wygaszania ich dynamiki rozwoju, a także odradzania się elementów niektórych z nich. W artykule w pierwszej kolejności przedstawiono szeroką definicję ekosystemu handlu, jego oddziaływanie gospodarcze, społeczne i przestrzenne, a także istotność podjęcia tematu transformacji detalicznego handlu spożywczego. W drugiej omówiono etapy rozwoju detalicznego handlu spożywczego w Polsce w latach 1989-2020 w każdym z nich wskazując kamienie milowe. W trzeciej zaprezentowano współczesny obraz formatów i specjalizacji detalicznych sklepów spożywczych w Polsce. Metodami wykorzystanymi do przygotowania artykułu było *desk research* (przegląd i analiza literatury, raportów, ekspertyz i aktów prawnych zebranych w źródłach do artykułu), analiza statystyczna (dane GUS i Nielsen) oraz wnioskowanie ekonomiczne i socjologiczne.

1. Oddziaływanie gospodarcze, społeczne i przestrzenne ekosystemu handlu

Ekosystem handlu to wielopodmiotowy układ wzajemnie powiązanych elementów organizujący jako całość działalność w tym obszarze gospodarki. Jest on częścią większego ekosystemu – gospodarki narodowej, a istotność handlu w gospodarce odnieść należy do skali i siły powiązań z poszczególnymi sektorami zarówno po stronie dostawców, jak i odbiorców danych dóbr i usług.

Oddziaływanie handlu na gospodarkę narodową może przyjmować zarówno formę bezpośrednią, jak i pośrednią. Bezpośrednie oddziaływanie odnosi się do skali wartości dodanej generowanej przez podmioty uczestniczące w handlu zarówno hurtowym, jak i detalicznym, oraz skali zatrudnienia w sektorze handlu. Kondycja uczestników rynku, wartość transakcji, skala inwestycji, wielkość zatrudnienia, czy sam udział w wytwarzaniu PKB wskazują na wielkość sektora i siłę oddziaływania na pozostałe obszary gospodarki. Wymiar pośredni dotyczy generowania wsparcia lub ograniczenia działania innych podmiotów/sektorów w łańcuchu dostaw. Sprawność handlu i szybszy obrót towarami umożliwia zwiększenie produkcji i ograniczenia stanów magazynowych. Poprawne przepływy finansowe pozwalają zasilać producentów oraz odbiorców produktów i usług w kredyt kupiecki, dając im pole do generowania dodatkowych korzyści. Handel może mieć cechy akceleracyjne dla rozwoju sektorów powiązanych, jest także źródłem wiedzy o oczekiwaniach konsumentów, pośrednim motywatorem do innowacji i rozwoju biznesu. Handel wpływa na jakość przestrzeni publicznej i jakość życia ludzi. Jest też źródłem wymiany wiedzy i budowania relacji międzykulturowych.

Handel jako element życia społecznego i przestrzeni publicznej zabezpiecza podstawowe biologiczne potrzeby ludzi (wyżywienie, ubranie, schronienie), generuje relacje międzyludzkie oraz wytwarza przestrzeń publiczną (przestrzeń do spędzania czasu, generowania nowych i zaspokajania dotychczasowych potrzeb). W przestrzeni publicznej jest kreatorem zmian w architekturze, estetyce, czy kolorystyce, wpływa na kształtowanie i zmianę wrażliwości estetycznej oraz potrzeb i ocen w tym wymiarze. Może pełnić pozytywną rolę, zwiększając ład i piękno przestrzeni, przyczyniając się do rewitalizacji obszarów miast i konkretnych budynków, np. historycznych. Handel i gastronomia to sedno życia głównych ulic miast, zaś na terenach wiejskich to centrum życia społecznego. Może jednak także wpływać negatywnie na estetykę przestrzeni publicznej, np. poprzez reklamy, kolorystykę, zaniedbanie, czy brutalne łamanie kanonu miejsca. Niektóre miejsca handlu wręcz degradują przestrzeń publiczną i społeczną.

Ekosystem handlu jest przestrzenią ciągłej ewolucji pod wpływem zmian warunków ekonomicznych, społecznych, technologicznych, a ostatnio coraz istotniejsze stają się kwestie klimatyczno-środowiskowe oraz równościowe i włączające (inkluzywność). O charakterystyce, w tym o poziomie rozwoju, tego ekosystemu świadczy liczba powiązań i relacji pomiędzy aktorami, siła oddziaływań poszczególnych aktorów na siebie, źródła towarów, kanały dystrybucji i cyrkulacji towarów, struktura własnościowa, struktura przychodów, rodzaj formatów sklepów, liczba sklepów, specyfika branżowa sklepów, usieciowienie przestrzenne i dostępność sklepów dla klientów, bezpieczeństwo łańcucha wartości.

Detaliczny handel spożywczy jest jednym z wymiarów ekosystemu handlu. Obejmuje on sprzedawców, dostawców, hurtowników, producentów, klientów oraz sieć podmiotów wspomagających proces handlu. Z perspektywy społecznej zabezpiecza on potrzeby żywieniowe ludzi stąd transformacja modelu jego funkcjonowania z jednej strony istotnie wpływa na zachowania społeczne i indywidualne, z drugiej zaś jest przez nie kształtowana.

2. Etapy transformacji detalicznego handlu spożywczego w Polsce

Od 1989 r. handel w Polsce przeszedł wielowymiarową transformację. Ewoluował nie tylko ekosystem handlu krajowego, ale także klient – od klienta rynku niedoboru, poprzez klienta bazaru, klienta hipermarketu, fascynata galerii handlowej do współczesnego klienta świadomego („*smart*”). Autorzy niniejszego artykułu wyróżnili 5 etapów transformacji detalicznego handlu spożywczego i kamienie milowe, które doprowadziły ten ekosystem do obecnego stanu, tj.:

- punkt startowy: puste półki, sprzedaż spod lady i pokątny handel;
- etap 1: „szczęki”, targowiska i małe sklepy;
- etap 2: hipermarkety, supermarkety i upragniona różnorodność;
- etap 3: dyskonty i *smart shopping*;
- etap 4: *convenience*, franczyza i mała standaryzacja blisko domu;
- etap 5: *e-zakupy*.

2.1. Punkt startowy: Puste półki, sprzedaż spod lady i pokątny handel

W Polsce po II wojnie światowej przez ponad 40 lat wprowadzano socjalistyczny model gospodarki, co istotnie wpłynęło na rynek handlu i jego uczestników. Tuż po wojnie dominowały w Polsce sklepy prywatne, ale już w 1947 r. władze Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej (PRL) rozpoczęły „bitwę o handel” przystępując do działań przeciwko handlowi

prywatnemu i spółdzielczemu¹. W wyniku podjętych działań obrót towarowy został w zasadzie przejęty przez sektor państwowy. Państwo kontrolowało niemal 100% handlu hurtowego i prawie 40% detalicznego. Rozpoczęły się czasy, w których podaż żywności w dramatycznym stopniu nie nadążała za popytem, a pustym półkom sklepowym towarzyszyła sprzedaż *spod lady* oraz rozkwit *czarnego rynku* towarów w układach z władzą. Na *czarnym rynku* sprzedawano towary, których brakowało. W 1956 r. oszacowano, że szara strefa odpowiadała za powstanie 8-9% PKB. W niektórych okresach przynajmniej połowa rynku mięsa oraz benzyny znajdowała się w szarej strefie. Nielegalnie handlowano także alkoholem (Kochanowski, za: Leszczyński, 2015).

Towar lepszej jakości dostępny był *pod ladą* i trafiał w ręce krewnych lub znajomych personelu sklepu. Klienci odczuwali stan ciągłego niedoboru. Lepszej jakości towar dostępny był w sklepach tzw. *eksportu wewnętrznego* Pewex, w których akceptowano tylko dolary lub bony towarowe. Były one dobrze zaopatrzone w towary krajowe i zagraniczne, ale nie w zasięgu zwykłego obywatela. Przez cały okres PRL na terenach wiejskich i w małych miastach funkcjonowały targowiska, a w większych miastach hale targowe, często powstałe jeszcze pod koniec XIX w., oraz od lat 60. XX w. domy towarowe.

Zapowiedź podwyżek cen na niektóre artykuły konsumpcyjne w 1976 r., które miały sięgnąć 70%, spowodowały w czerwcu protesty robotników. W lipcu 1976 r. wprowadzono kartki na cukier. Koniec lat 70. to kryzys, a w początkach lat 80. niedobór w sklepach dotyczył wszystkich produktów. Uzupełnieniem ekosystemu handlu tamtych czasów było poszukiwanie i zakup towarów u prywatnych wytwórców. Niekiedy były to źródła nielegalne (Bombor, 2020; Kawczyńska, 2021; Law Business Quality, 2018; Maciejewski, 2013; Romanowska, 2019; Zawistowski, 2011). Wprowadzona z dniem 1 lipca 1980 r. podwyżka cen produktów mięsnych była bezpośrednią przyczyną fali strajków, które przetoczyły się przez całą Polskę i wpisały się w najnowszą historię Polski jako *Sierpień 1980 r.* W 1981 r. wprowadzono kartki na mięso, a następnie system reglamentacyjny rozszerzono na przetwory mięsne, masło, mąkę, ryż, kasze, mydło, proszek do prania. Po wprowadzeniu stanu wojennego dodano kolejne produkty, m.in. czekoladę, alkohol, benzynę. W latach 80. XX w. o wszystko trzeba było *de facto* walczyć, gdyż w ostatniej dekadzie PRL większość podstawowych artykułów była reglamentowana. System reglamentacyjny zaczęto ograniczać w 1986 r., a ostatecznie zniesiono go w lipcu

¹ 2 czerwca 1947 r. uchwalono trzy ustawy stanowiące podstawę prawną „bitwy o handel”, tj. w sprawie zwalczania drożyzny i nadmiernych zysków w obrocie handlowym; o obywatelskich komisjach podatkowych i lustratorach społecznych; o zezwoleniach na prowadzenie przedsiębiorstw handlowych i budowlanych (Muzeum Historii Polski, 2021). W ówczesnej nowomowie kupców nazywano prywatniarzami, spekulantami i dorobkiewiczami, przedsiębiorców-ogrodników badylarzami, zaś handlujących walutą cinkciarzami.

1989 r. (Kawczyńska, 2021; Maciejewski, 2013; PolskieRadio.pl, 2020; Romanowska, 2019; Zawistowski, 2011).

2.2. Etap 1: „Szczęki”, targowiska i małe sklepy

Rok 1989 r. objawił się pojawieniem się w całej Polsce, w różnych miejscach, indywidualnych punktów sprzedaży na łózkach polowych, kocach, z ręki, a handlarze różnej narodowości wystawili setki blaszanych, mało atrakcyjnych budek, zamykających się niczym olbrzymia walizka zwanych „szczękami”. Te pierwsze lata transformacji nazywane bywają „kapitalizmem szczękowym”. Najbardziej rozpoznawalnym miejscem targowym tego typu był warszawski Plac Defilad. Ten bardzo popularny bazar za zgodą władz przechodził kolejne przekształcenia. W 1991 r. część stoisk bazarowych zastąpiły hale targowe. Kilka lat później reszta handlujących przeniosła się do kolejnej, nowo wybudowanej hali zwanej KDT (Kupieckie Domy Towarowe). W 2010 r., po burzliwych zamieszkach kupców, hala została rozebrana. Było to zakończenie historii 20-letniego handlu w tym eksponowanym miejscu stolicy Polski.

W okresie transformacji handel zagościł również w otoczeniu obiektów sportowych. W Warszawie najwcześniej uruchomiono bazarek wokół stadionu Skry, podobnie było m.in. przy Syrence i na Olimpi. Najsłynniejszy stał się jednak bazar otwarty w 1989 r. na koronie i błoniach niszczonego Stadionu Dziesięciolecia, na którego miejscu dziś istnieje Stadion Narodowy. Ten tzw. *Jarmark Europa* był słynny nie tylko w Polsce, ściągał sprzedawców z Azji i Afryki. Dał zatrudnienie tysiącom producentów, którzy dostarczali tam towary, hurtownikom i handlarzom. W latach 1994-1997 działało na nim 7 tys. przedsiębiorstw, a pod koniec lat 90. ponad 5 tys. podmiotów. Dziennie odwiedzało go 10-20 tys. klientów. W 2001 r. wskazywano, że pozwalał utrzymać blisko 500 tys. osób w całej Polsce. Stał się on mega-hurtownią dla całej Polski. Istniał do 2008 r., gdy rozpoczęto na tym miejscu budowę Stadionu Narodowego (salon24.pl, 2020).

Targowiska i jarmarki popularne są także współcześnie pomimo rozwoju i upowszechnienia różnych formatów handlowych. W 2019 r. w krajowej ewidencji prowadzonej przez gminne jednostki samorządowe zarejestrowanych było 2156 stałych targowisk (w tym 2080 targowisk z przewagą sprzedaży drobnodetalicznej) (GUS, 2020).

GUS podał, że w dniu 31.12.1989 r. liczba punktów sprzedaży detalicznej² wynosiła w Polsce 249 493, zaś już na koniec 1990 r. było to 469 709 (GUS, 1991, s. 224). W 1995 r.

² W statystykach GUS do punktów sprzedaży detalicznej zaliczane są sklepy różnej wielkości, apteki, punkty sprzedaży drobnodetalicznej (kioski, „szczęki”, stragany) i inne ruchome oraz stacje paliw (GUS, 2021).

liczba ta obejmowała 425.600 punktów, w 1996 r. 405.563, a w 1997 r. 424.362. Liczba sklepów tylko ogólnospożywczych wynosiła w 1997 r. 140.811 (GUS, 1998: 161). Na tak dynamiczny wzrost oficjalnej działalności handlowej Polaków miały wpływ doświadczenia nieoficjalnej aktywności w tym obszarze w okresie PRL-u. W nowych rodzimych sklepikach pojawiły się nowe produkty. Jeszcze w 2004 r. prawie połowa krajowej sprzedaży detalicznej była realizowana w ramach handlu tradycyjnego przez ponad 150 tys. małych sklepów sprzedających głównie żywność, a ich udział w rynku detalicznym wynosił 27% (Szafranek i Błażejowska, 2020).

Istotne zmiany w ekosystemie handlu w Polsce nastąpiły wraz z wejściem Rzeczypospolitej Polskiej (RP) do Unii Europejskiej (UE) 1 maja 2004 r., szerszym otwarciem rynku oraz ułatwieniami dostępu do polskiego rynku dla inwestorów zagranicznych. Ważnym aspektem modyfikującym rynek były przepisy wspólnotowe odnoszące się do handlu detalicznego, szczególnie żywności, wpłynęły one na poprawę standardów świadczenia usług i bezpieczeństwo klientów.

2.3. Etap 2: hipermarkety, supermarkety i upragniona różnorodność

W latach 90. XX w. głównie jako efekt inwestycji zagranicznych pojawił się w Polsce nowoczesny format sklepów, jakim były hipermarkety, czyli sklepy wielkopowierzchniowe i samoobsługowe o metrażu sprzedażowym przekraczającym 2,5 tys. m². oraz szerokim asortymencie towarów (60 tys.). Przyniosły one *konsumpcyjnie wygłodzonym* Polakom upragnioną różnorodność. Już w latach 1990-1991 uruchomiono pierwsze sklepy sieci Billa, Grupy Reiten i Edeka. Jednak zasięg i znaczenie pierwszych hipermarketów był niewielki. Dopiero wejście do Polski w drugiej połowie lat 90. globalnych korporacji handlowych francuskich, niemieckich i skandynawskich, takich jak m.in.: E. Leclerc, Casino, Auchan, Metro AG, Tesco i Carrefour, zapoczątkowało istotne zmiany w polskim handlu detalicznym.

Najdynamiczniejszy rozwój hipermarketów to początek XXI w. Pierwsze 100 obiektów tego rodzaju powstało do 2000 r., zaś do 2003 r. było ich już 200, w 2008 r. ich liczba wynosiła 267, a w 2010 r. ponad 300 (Czubakowska, 2010). Równoległe do spożywczych pojawiły się w Polsce marki wielkopowierzchniowych marketów w branży dom i ogród, np. IKEA (pierwszy sklep w 2000 r. na warszawskim Ursynowie), Leroy Merlin (1996 r., Piaseczno), OBI (1998 r., Tychy), JYSK (2000 r., Gdańsk).

Wraz z nasyceniem rynku towarami oraz zmianą preferencji, zakupowe wybory konsumentów skierowały się do sklepów mniejszych, ale za to zlokalizowanych w pobliżu miejsca zamieszkiwania lub pracy. W ten sposób upowszechnił się segment supermarketów,

czyli sklepów, których powierzchnia sprzedażowa mieści się pomiędzy 400 a 2,5 tys. m², oferujących szeroki asortyment artykułów żywnościowych i nieżywnościowych częstego zakupu (5-10 tys.). Po 2010 r. wzrost liczby hipermarketów wyhamował, zaś od 2018 r. obserwujemy spadek ich liczebności – z 347 do 335. Jednocześnie odnotowano wzrost liczby supermarketów z 3.690 w 2017 r. do 4403 w 2020 r. Jednak patrząc łącznie na super- i hipermarkety obserwujemy wzrost ich liczby, w 2019 r. o 4% w stosunku do 2018 r., a w 2020 r. o 5% w stosunku do 2019 r., w wyniku czego jeden sklep tych formatów w 2020 r. przypadał średnio na 8,1 tys. osób. W 2019 r. szacowany udział wartości sprzedaży realizowanej łącznie przez supermarkety i hipermarkety w sprzedaży detalicznej w sklepach i na stacjach paliw stanowił 25,9% (GUS, 2020).

2.4. Etap 3: Dyskonty i *smart shopping*

Ostatnie dziesięć lat to okres ekspansji sklepów dyskontowych, oferujących ograniczony asortyment towarów po cenach zbliżonych do oferty hipermarketów. W tym czasie wzrastała zarówno liczba sklepów tego rodzaju, ich rozmiary, obroty, jak i oferta produktów markowych i marek własnych. Źródłami dynamicznego rozwoju sklepów dyskontowych w Polsce były m.in. niepewność w gospodarce, wysokie bezrobocie, niskie płace oraz realizowana przez sieci dyskontowe polityka niskich cen w ramach rozwoju marek własnych oraz rozszerzania oferty produktów markowych stwarzając klientom możliwość większego wyboru produktów (Kłosiewicz-Górecka, 2013, s. 137). Format dyskontu pojawił się w Polsce wraz z wejściem sieci Lidl należącej do niemieckiej Grupy Schwarz w 2002 r. Zaś silnym impulsem do rozwoju tego formatu był kryzys ekonomiczny lat 2007-2009 (Roland Berger, b.d.).

Z czasem dyskonty ze swojego pierwotnego nastawienia na ograniczoną ofertę i komunikację o niskich cenach, zaczęły poszerzać wybór dla klientów oraz mocniej stawiać na jakość oferowanych produktów. Nadal realizowały politykę niskich cen w ramach rozwoju marek własnych, ale równocześnie rozszerzały ofertę produktów markowych stwarzając klientom możliwość większego wyboru produktów (Kłosiewicz-Górecka, 2013, s. 135, 137, 140). W 2013 r. klienci wskazywali, że dyskont nie kojarzy im się wyłącznie z relatywnie niską ceną, lecz również z dobrą jakością produktów (Koniorczyk, 2014, s. 20). Za sukcesem dyskontów, wdrażając ich pomysły, podążyły supermarkety. W 2016 r. format dyskontu, supermarketu oraz dużego samoobsługowego sklepu osiedlowego upodobił się do siebie, walcząc o tego samego klienta (www.dlahandlu.pl, 2016).

Już w 2018 r. funkcjonowało ponad 4 tys. sklepów dyskontowych (patrz: tabela 2). Obecnie dyskonty są wiodącym kanałem dystrybucji artykułów spożywczych w Polsce. Ich

udział w dystrybucji w 2020 r. zwiększył się do 35% całości sprzedaży detalicznej artykułów spożywczych w Polsce w ujęciu wartościowym, a pozycję lidera utrzymuje na nim sieć Biedronka (Milasevic, 2021). Rynek dyskontów w Polsce jest zdominowany przez 4 sieci (MPiT, 2019: 5) i przejawia cechy oligopolu. W 2021 r. w Polsce działa 4,6 tys. dyskontów, z których 3154 należy do sieci Biedronka, 780 do sieci Lidl, prawie 500 do Netto, a 178 do Aldi (Business Insider, 2021).

2.5. Etap 4: *Convenience*, franczyza i mała standaryzacja blisko domu

Istotnym formatem w nowoczesnym kanale sprzedaży stały się sklepy typu *convenience* (tzw. *sklepy wygodne*), czyli małej wielkości placówki handlowe (o powierzchni sprzedażowej poniżej 400 m², choć zgodnie z definicją najczęściej 100-200 m²) oferujące ograniczony asortyment, w tym potrawy od razu gotowe do spożycia lub wymagające do spożycia jedynie niewielkiej obróbki. W jednej działalności łączy się w nich wiele typów działalności detalicznej, tj. sąsiedzki sklep spożywczy, market samoobsługowy, delikatesy oraz sprzedaż dań gotowych.

W 2015 r. wskazywano, że dla klientów handlu spożywczego w Polsce kluczowe stało się połączenie trzech elementów, tj. wystarczająco dobrej jakości oferty, atrakcyjnej ceny i wygodnej lokalizacji w sąsiedztwie. Wychodząc naprzeciw tych potrzeb i aby spełnić oczekiwania bliskości, sieci dużych formatów rozwinęły swoją ofertę i zaczęły masowo zwiększać liczbę sklepów mniejszych formatów pod swoimi szyldami, czym wpisały się w trend rozwoju formatu *convenience*, głównie w modelu franczyzy. Przemodelowanie oferty sieci handlowych poprzez łączenie różnych formatów, ale w kierunku *convenience*, nazwano „dyskonvenience” (por. OC&C Strategy Consultants w: dlahandlu, 2015).

W Polsce w 2018 r. funkcjonowało około 32 tys. sklepów *convenience*, a ich łączna sprzedaż według danych Euromonitora stanowiła około 66% wielkości sprzedaży wszystkich dyskontów i była większa niż sprzedaż któregośkolwiek z pozostałych nowoczesnych segmentów (hipermarketów i supermarketów) (Szafranek i Błażejowska, 2020). Wyraźnie widoczny jest też trend konsolidacyjny w tym segmencie, a podstawowym modelem biznesowym staje się w nim franczyza w postaci twardej lub miękkiej. Jako przykłady rozwijających się w Polsce sieci sklepów *convenience* można podać: abc (8,8 tys. sklepów), Żabka (7 tys. sklepów), Carrefour Express (prawie 700 sklepów), SPAR (powyżej 200 sklepów). Sieci placówek handlowych tego formatu wychodzą naprzeciw potrzeby w zakresie zakupów według wzoru: blisko, szybko, dobrej jakości i w tym samym standardzie.

2.6. Etap 5: e-zakupy

Wielkość rynku *e-commerce* w Polsce wzrasta dynamicznie, rośnie też liczba jego użytkowników. Wielkość rynku transakcji elektronicznych pomiędzy latami 2004 i 2018 zwiększyła się z 1,4 mld zł do 30 mld zł (w cenach bieżących i po oczyszczeniu z wpływu podatków pośrednich). W 2013 r. 5% przychodów ze sprzedaży w handlu detalicznym pochodziło z transakcji w handlu elektronicznym. W 2016 r. było to 7,6% (wartość 38,9 mld zł), zaś w 2017 r. szacowano 8,3% udziałów (wartość 46,2 mld zł) (Lewicki, 2018, s. 181). Średnioroczna stopa wzrostu w okresie 2004-2018 wyniosła ponad 22,5%. W 2019 r. ponad 50% Polaków w okresie ostatnich 12 miesięcy przynajmniej raz zrobiła zakupy w Internecie, podczas gdy w 2004 r. odsetek ten wynosił zaledwie 5%, zaś w 2016 r. ok 42%. Wartość polskiego *e-commerce* wyniosła w 2019 r. 50 mld zł, a wzrost w 2020 r. prognozowano na około 20% (Bankier.pl, 2020; Baran i in., 2020).

Pandemia COVID-19 i *zamrażanie* handlu stacjonarnego jako narzędzie polityki przeciwpandemicznej zwiększyły ruch w sklepach internetowych, dlatego już w ciągu ubiegłego roku wskazywano, że wartość *e-commerce* w 2020 r. może być znacznie większa niż przewidywano i może wzrosnąć nawet o 40% (Baran i in., 2020). Polski Instytut Ekonomiczny (PIE) wskazał zaś, że wzrost wartości e-handlu w 2020 r. wyniósł pomiędzy 35% a 60% (wirtualnemedi.pl, 2021). PwC wskazuje, że niemal 85% Polaków deklaruje, że po zakończeniu pandemii nie zamierza zmniejszyć częstotliwości e-zakupów, w tym 74% utrzyma poziom zakupów internetowych, zaś 10% zamierza je zwiększyć (PwC Polska, 2021).

Zgodnie z szacunkiem PwC na koniec 2020 r. rynek *e-commerce* w Polsce miał wartość 83 mld zł brutto, a w 2021 r. prognozowano jego wartość na 93 mld zł. Na kolejne 5 lat szacuje się średnioroczne tempo wzrostu tego rynku na 12% rocznie (Bankier.pl, 2021). Udział *e-commerce* w sprzedaży detalicznej dóbr w Polsce w 2020 r. wyniósł 14% (PwC Polska, 2021).

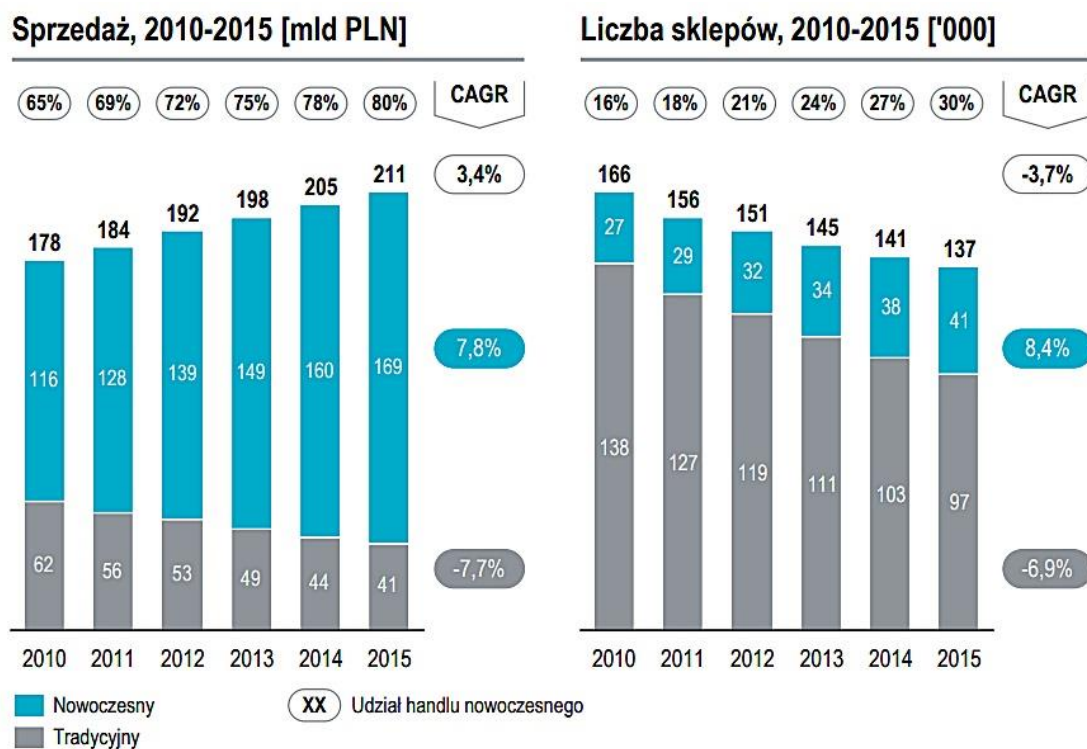
Energicznie rozwijającym się segmentem rynku *e-commerce* w Polsce jest rynek *m-commerce*, czyli zakupy elektroniczne dokonywane przez *smartphone* lub tablet. W 2011 r. rynek ten był wyceniany na niespełna 300 mln zł, a w 2018 r. jego wartość wzrosła już do ok. 4,9 mld zł, ze średnioroczną stopą wzrostu ponad 40% (Baran i in., 2020). Wraz z dalszym rozwojem społeczeństwa informacyjnego w Polsce wzrastać będzie również znaczenie rynku *cross-border e-commerce* – zakupów *on-line* u zagranicznych sprzedawców.

W 2020 r. pandemia COVID-19 i kolejne *lockdowny* sprawiły, że wiele firm przyspieszyło proces transformacji cyfrowej, stawiając na rozwój kanałów *online*. Obecnie około 150 tys. polskich przedsiębiorstw prowadzi sprzedaż swoich produktów i usług przez Internet, używając

w tym celu zarówno własnych sklepów, jak i platform typu *marketplace* (np. Allegro, Amazon) (PwC Polska, 2021).

3. Formaty i specjalizacje spożywczych sklepów detalicznych – stan obecny

Ekosystem handlu spożywczego w Polsce charakteryzuje się różnorodnością oferty, formatów i specjalizacją związaną z typem towarów podlegających wymianie. Według danych GUS w 2019 r. na rynku detalicznego handlu spożywczego w Polsce działało 67,6 tys. sklepów ogólnospożywczych, 8,7 tys. mięsnych, 8,2 tys. piekarniczo-ciastkarskich, 4,6 tys. owocowo-warzywnych, 3,4 tys. z napojami alkoholowymi, 0,9 tys. rybnych oraz 8,7 tys. stacji benzynowych (GUS, 2020), co daje łącznie 102 tys. jednostek. Stacje paliw stały się w ostatnich latach uczestnikiem ekosystemu handlu spożywczego bowiem przeobraziły się w multiofertowe kanały sprzedaży, łącząc sprzedaż paliw ze sprzedażą szerokiej gamy produktów. Coraz popularniejsza jest też forma współpracy sieci paliwowych z ofertą franczyzową handlu spożywczego.



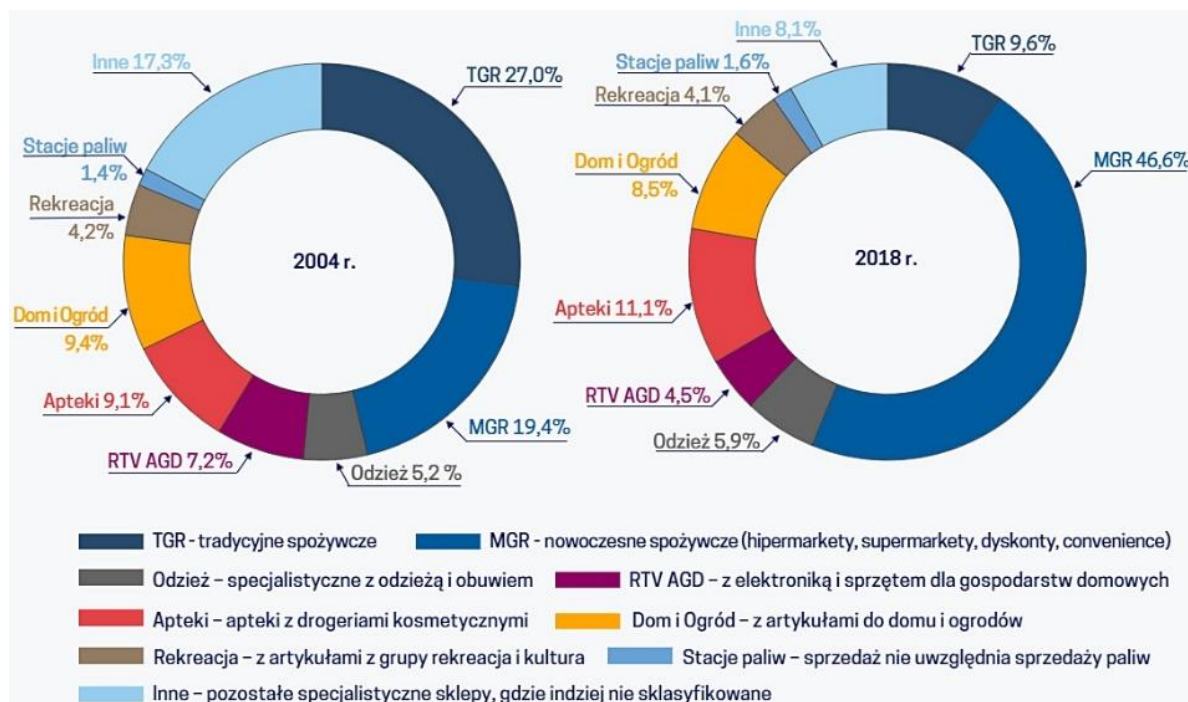
Rysunek 1. Rozwój handlu spożywczego w Polsce w podziale na kanał nowoczesny i tradycyjny w latach 2010-2015

Źródło: (Roland Berger, b.d.).

Współcześnie ekosystem handlu spożywczego w Polsce obejmuje wszystkie nowoczesne formaty, a także handel tradycyjny, który jednak, zarówno w zakresie wartości sprzedaży, jak i liczby sklepów, z roku na rok zmniejsza się. Prognozowano ponadto w oparciu

o doświadczenia europejskie jego specjalizację, czyli przechodzenie tradycyjnych sklepów spożywczych w nowoczesne formaty (np. franczyzy), a zwiększanie się tradycyjnych sklepów wyspecjalizowanych (np. piekarni, mięsnych, czy monopolowych) (Roland Berger, b.d.).

W pierwszym dwudziestoleciu XXI w. wyraźnie zmieniła się struktura sprzedaży detalicznej w Polsce. Nowoczesne kanały sprzedaży stacjonarnej zdecydowanie zwiększyły udział w rynku detalicznym (z 19,4% do 46,6%). Stanowczo zaś zmniejszył się udział rynkowy tradycyjnych sklepów spożywczych (z 27% do 9,6%).



Rysunek 2. Struktura sprzedaży detalicznej sklepów stacjonarnych w roku 2004 i 2018

Źródło: (Baran i in., 2020).

W formacie tradycyjnym funkcjonują w Polsce sklepy Społem i niezrzeszonych indywidualnych właścicieli. Formaty nowoczesne zaś to hipermarkety, supermarkety, dyskonty, sklepy *convenience* z twardą franczyzą oraz sklepy spożywcze w modelu miękkiej franczyzy. Popularność modelu franczyzowego wzrasta, a jego skala oddziaływania na rynek staje się coraz bardziej istotna. Obserwując rynki europejskie i amerykański, można stwierdzić, że model ten *de facto* będzie przodujący na rynku handlu spożywczego przyszłości.

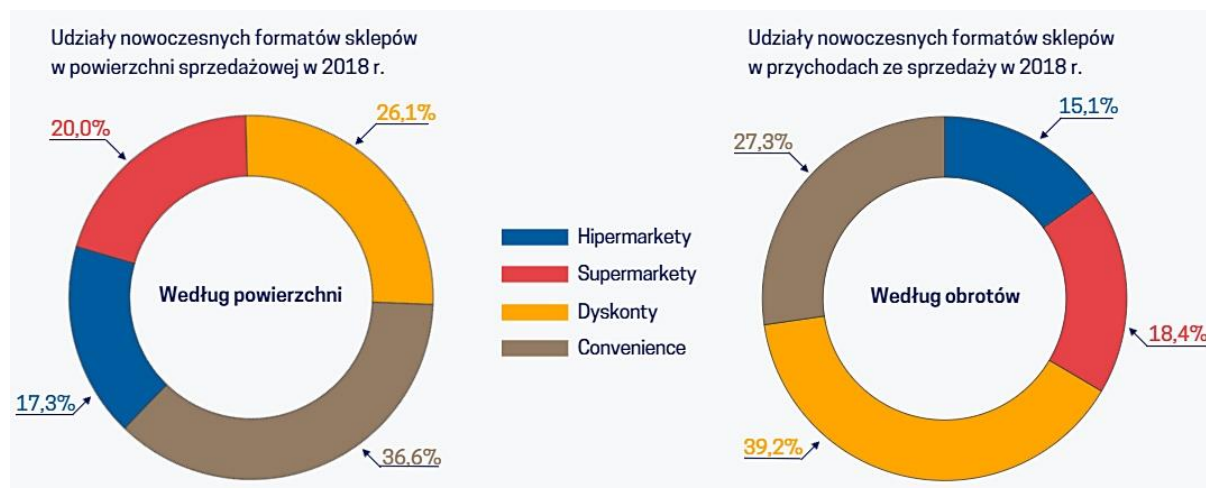
Tabela 1. Przegląd segmentów handlu spożywczego i przydział sieci do segmentów

	Segment	Opis	Największe sieci
Nowoczesny	Hipermarkety	> Sklepy mieszane (produkty żywnościowe i nieżywnościowe) o powierzchni powyżej 2,500 m ² , oferujące około 30,000-50,000 produktów, z których spożywcze stanowią co najmniej 50%. Typowe lokalizacje to przedmieścia dużych miast	Auchan, TESCO, E.Leclerc, Kaufland, Carrefour
	Dyskonty	> Sklepy ogólnospożywcze o średniej powierzchni 1,000 m ² , o ograniczonych SKU, przede wszystkim podstawowych produktach żywnościowych, sprzedawanych często pod markami własnymi. Ceny często 15-30% niższe od średniej rynkowej. Typowe lokalizacje to obszary mieszkalne dużych i średnich miast, okolice centrum miasta	Żabka, LIDL, ALDI, NETTO
	Duże supermarkety	> Sklepy mieszane (produkty żywnościowe i nieżywnościowe) o powierzchni między 500-2,500 m ² , oferujące około 5,000-10,000 produktów (spożywcze stanowią co najmniej 70%). Typowe lokalizacje to okolice obszarów mieszkalnych dużych i średnich miast	Intermarché, SIMPLY, TESCO, Carrefour market, Piotr i Paweł, E.Leclerc, alma
	Supermarkety Proximity	> Sklepy ogólnospożywcze o powierzchni między 200-500 m ² , w formie twardej franczyzy lub sklepów własnych, oferujące 4000-8000 SKU, z których 90% to produkty spożywcze. Zlokalizowane blisko obszarów mieszkalnych w dużych, średnich i małych miastach	SPAR, dino, mila, poło
	Convenience (wraz z twardą franczyzą)	> Sieci własne lub w formie twardej franczyzy, samoobsługowe małe sklepy (średnio ok. 60 m ² powierzchni sprzedaży) otwarte co najmniej 11 godzin w ciągu dnia, oferujące podstawowe produkty żywnościowe, alkohol, tytoń i prasę. Zawiera stacje benzynowe. Zlokalizowane w centrach i obszarach mieszkalnych dużych, średnich i małych miast	SPAR, express, etos, Detalozny Centrum, Fresh market, Złoty Lasek
Tradycyjny	Miękka franczyza	> Głównie samoobsługowe małe i średniej wielkości sklepy o powierzchni między 50-300 m ² . Zlokalizowane w centrach i obszarach mieszkalnych w dużych, średnich i małych miastach	LEWIATAN, Top Market, Casa Polska, abc, groszek, Euro, Livo, Nasz Sklep, mini
	Handel tradycyjny	> Nieorganizowane, pojedyncze sklepy spożywcze. Zlokalizowane przede wszystkim w małych miastach i obszarach wiejskich	Polkom

1) Sklepy Stokrotki poniżej powierzchni sprzedażowej 500 m² zostały przypisane do supermarketów proximity

2) Sklepy DC, Freshmarket i Eko powyżej 200 m² powierzchni sprzedażowej zostały przypisane do supermarketów proximity

Źródło: (Roland Berger, b.d.).



Rysunek 3. Struktura rynku detalicznego sklepów nowoczesnych formatów w 2018 r.

Źródło: (Baran i in., 2020).

Dane przedsiębiorstwa Nielsen przedstawione w tabeli 2 wskazują, że pomiędzy latami 2008 i 2020 r. zmalała liczba małych sklepów spożywczych w Polsce, z 130,5 tys. do 90,3 tys. Należy także zauważyć, że większość małowformatowych sklepów spożywczych w Polsce funkcjonuje obecnie na zasadzie franczyzy (ok. 45 tys. placówek, czyli 72% tej grupy) (Nartowski, 2020; Sobiech, 2021). Po wzroście liczby hipermarketów, w 2019 r. i 2020 r. nastąpił spadek ich liczby. Obecnie w Polsce jest 325 tych największych formatów sklepów. Obserwuje się wzrost liczby supermarketów oraz dyskontów. Obecnie Polacy mogą korzystać

z 4403 obiektów wielkopowierzchniowych w formacie supermarketu oraz z 4335 w formacie dyskontu.

Tabela 2. Liczba sklepów według rodzajów i formatów w latach 2008-2020

Typ kanału sprzedaży		2008	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Liczba sklepów ogółem, w tym:		134 838	115 970	112 707	109 393	105 965	101 303	99 405
1	Sklepy dużego formatu, w tym:	4 326	7 172	7 245	7 885	8 317	8 629	9 063
1a	Hipermarkety	267	342	344	346	347	342	325
1b	Supermarkety	2 303	3 133	3 125	3 690	3 963	4 147	4 403
1c	Dyskonty	1 756	3 697	3 776	3 849	4 007	4 140	4 335
2	Sklepy małego formatu, w tym:	130 512	108 798	105 462	102 031	98 748	93 524	90 342
2a	Duże sklepy spożywcze (101-300 m ²)	5 444	<i>bd</i>	<i>bd</i>	7 152	7 008	7 071	7 150
2b	Duże sklepy spożywcze i drogerie	<i>bd</i>	8 520	8 982	8 962	8 931	<i>bd</i>	<i>bd</i>
2c	Średnie sklepy spożywcze (41-100 m ²)	92 374	28 324	27 376	27 265	27 021	25 914	26 503
2d	Małe sklepy spożywcze (do 40 m ²)		40 543	38 351	35 418	33 221	30 463	28 793
2e	Apteki i drogerie (ang. <i>drugstores</i>)	<i>bd</i>	8 419	8 235	8 045	8 053	8 051	7 797
2f	Apteki	<i>bd</i>	6 773	6 563	6 341	6 242	<i>bd</i>	<i>bd</i>
2g	Kioski	22 015	11 751	11 336	10 960	10 171	9 137	8 167
2h	Cukiernicze i monopolowe	<i>bd</i>	5 263	5 313	5 657	5 872	5 678	5 497
2i	Stacje benzynowe	ok 6500	6 429	6 423	6 343	6 302	6 360	6 435
2j	Tytoniowe	<i>bd</i>	1195	1118	1085	988	850	<i>bd</i>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (dlandlu.pl, 2021; Kolporter, 2019; MPiT, 2019; Mrozowska, 2020; Nielsen, 2018; ZPiP, 2020).

Podsumowanie

Przeprowadzona dla potrzeb artykułu analiza potwierdziła hipotezę, iż w procesie transformacji detalicznego handlu spożywczego w Polsce w ciągu ostatnich 30 lat ujawniły się jednoznaczne etapy, których granice wyznaczają kamienie milowe nie stanowiące konkretnej daty. Ujawniono także zjawisko czasowego nakładania się etapów w procesie ich kształtowania i wygaszania ich dynamiki rozwoju, a także odradzania się elementów niektórych z nich.

W Polsce przez ostatnie 30 lat dokonaliśmy transformacji handlu. Przeszliśmy od pustych półek sklepowych, sprzedaży spod ludy i pokątnego handlu, aż do pełnej oferty towarowej oraz wielorakich formatów sklepowych. Proces ten bazował na następujących kamieniach milowych: 1) uwolnienie handlu, które objawiło się rozwojem tradycyjnych form handlu, w tym handlem ulicznym, na targowiskach i w małych sklepach; 2) pojawienie się hipermarketów i supermarketów z szeroką ofertą towarową; 3) pojawienie się dyskontów; 4) pojawienie się sklepów *convenience* i modeli franczyzowych; 5) rozkwit *e-handlu*.

Obecnie jesteśmy świadkami akceleracji detalicznego handlu spożywczego w przechodzeniu z tradycyjnego modelu w innowacyjne formaty i przenoszenia go do świata wirtualnego. Poprzez *e-commerce* zawieramy z dnia na dzień coraz więcej transakcji przyspieszając zaspokajanie potrzeb i rozbudzając konsumpcjonizm. Nowoczesne formaty wypełniają przestrzeń handlową stając się kołem zamachowym nie tylko gospodarki, ale również rozwiązując wyzwania w wymiarze społecznym oraz wpływając na rozwój i absorpcję nowych technologii. Handel jest istotnym źródłem potencjału rozwojowego i towarzyszy ludzkości od początku jej historii. Ostatni rok unaoczniał społeczności globalnej zarówno jego wagę, jak i wrażliwość na zakłócenia. W marcu 2020 r. po zerwaniu łańcuchów dostaw w wyniku wybuchu pandemii COVID-19 przed katastrofą stanęły wszystkie gospodarki świata.

Bibliografia

Bankier.pl. (2020). GUS: 60,9 proc. Polaków dokonywało w 2020 r. Zakupów przez internet. Pobrano 28 marca 2021, z Bankier.pl website: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/GUS-60-9-proc-Polakow-dokonywalo-w-2020-r-zakupow-przez-internet-8021657.html>

Bankier.pl (2021). *Rynek e-commerce w Polsce może wzrosnąć o ponad 20 proc. w 2021 roku – InPost*. Pobrano 5 kwietnia 2021 z Bankier.pl website: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Rynek-e-commerce-w-Polsce-moze-wzrosnac-o-ponad-20-proc-w-2021-roku-InPost-8074148.html>

Baran, J., Błażejowska, A., Gradzewicz, M., Hagemeyer, J., Hałka, A., Huszczonek, E., ... Szafranski, G. (2020). E-commerce rósł w Polsce od dawna. Jak mu pomogła pandemia? Dwa wykresy pokazują to namacalnie. Pobrano 28 marca 2021, z Trans.INFO website:

<https://trans.info/pl/e-commerce-rosl-w-polsce-od-dawna-wplyw-pandemii-pokazuja-2-wykresy-195679>

Bombor, J. (2020). Kultowe domy towarowe z czasów PRL w woj. śląskim. Pamiętacie? Tak kiedyś robiliśmy zakupy. Pobrano 24 czerwca 2020, z Katowice Nasze Miasto website: <https://katowice.naszemiasto.pl/kultowe-domy-towarowe-z-czasow-prl-w-woj-slaskim-pamietacie/ar/c3-7769996>

Business Insider (2021). Dwa kolejne dyskonty wkrótce w całej Polsce. Dlaczego Polacy pokochali te sklepy? Pobrano 15 września 2021, z Business Insider website: <https://businessinsider.com.pl/finanse/handel/dyskonty-w-polsce-biedronka-lidl-netto-aldi-sklepy-innowacje/mj08g5k>

Czubakowska, S. (2010). *Historia supermarketów w Polsce*. Pobrano 20 marca 2021, z Gazeta Prawna website: <https://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/455554,historia-supermarketow-w-polsce.html>

dlahandlu.pl. (2021). Jak zmieniała się liczba sklepów w latach 2018-2020. Pobrano 27 września 2021, z www.dlahandlu.pl website: <https://www.dlahandlu.pl/detal-hurt/wiadomosci/jak-zmieniala-sie-liczba-sklepow-w-latach-2018-2020,96149.html>

GUS. (1991). *Mały rocznik statystyczny 1991*. GUS: Warszawa.

GUS. (1998). *Mały rocznik statystyczny 1998*. GUS: Warszawa.

GUS. (2020). *Rynek wewnętrzny w 2019 r.* Warszawa. Pobrano z https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5466/7/26/1/rynek_wewnetrzny_2019.pdf

GUS. (2021). *Pojęcia stosowane w statystyce publicznej. Punkty sprzedaży detalicznej*. Pobrano z <https://stat.gov.pl/metainformacje/sloownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/411,pojecie.html>

Kawczyńska, M. (2021). „Podobno są jatki, gdzie z ludzi robią kiełbasy”. Mięso w czasach PRL. Pobrano 15 marca 2021, z <https://tygodnik.tvp.pl/52449416/podobno-sa-jatki-gdzie-z-ludzi-robia-kielbasy-mieso-w-czasach-prl>

Kłosiewicz-Górecka, U. (2013). Struktura handlu detalicznego w Polsce a preferowane przez konsumentów miejsca zakupu FMCG. *Konsumpcja i Rozwój*, (2 (5)), 133–145.

Kolporter. (2019). Ewolucja rynku sprzedaży prasy. Pobrano 23 marca 2021, z Kolporter website: <http://www.kolporter.com.pl/news.php?nr=348>

Koniorczyk, G. (2014). Smart shopping a zachowania zakupowe polskich konsumentów. *Handel Wewnętrzny*, (3 (350)), 15–24.

Law Business Quality. (2018). 100 lat warszawskiego handlu: Od ulicznych targowisk do nowoczesnych galerii. Pobrano 16 marca 2021, z Law Business Quality website: <https://magazynlbq.pl/100-lat-warszawskiego-handlu-od-ulicznych-targowisk-do-nowoczesnych-galerii/>

Leszczyński, A. (2015). Czarny rynek PRL-u. Pobrano 15 marca 2021, z Gazetapl website: <https://wyborcza.pl/alehistoria/7,121681,17728306,czarny-rynek-prl-u.html>

Lewicki, M. (2018). E-handel w Polsce – stan i perspektywy rozwoju. *Handel Wewnętrzny*, (4 (375) tom I), 176–189.

Maciejewski, T. (2013). Półki nie zawsze puste. Jak się handlowało za PRL-u. Pobrano 15 marca 2021, z Gazetapl website: <https://szczecin.wyborcza.pl/szczecin/7,34939,13534755,polki-nie-zawsze-puste-jak-sie-handlowalo-za-prl-u-zdjecia.html>

Milasewicz M. (2021). Euromonitor International: dyskonty najszybciej rozwijającym się formatem w Polsce. Pobrano 15 września 2021, z SCF News Retailnet.pl website: <https://retailnet.pl/2021/07/28/88724-komentarz-marija-milasevic-euromonitor-international-dyskonty-najszybciej-rozwijajacym-sie-formatem-w-polsce/>

MPiT. (2019). *Ocena wpływu ograniczenia handlu w niedziele*. Warszawa: Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii. Pobrano z Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii website: https://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiHuZuHzPnzAhWWvIsKHcTgDKEQFnoECAIQAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.gov.pl%2Fdocuments%2F910151%2F911704%2FMpIT_Analiza_niedziela_20190403.pdf%2F9a9961e0-9126-f406-a05c-9de979cbbd9d&usq=AOvVaw3Q8ERhpmXde1IHS_umDxUH

Mrozowska, I. (2020). Nielsen: Małe sklepy idą pod młotek, rosną dyskonty i supermarkety. Pobrano 1 września 2021, z Handlextra website: <https://handlextra.pl/artykuly/233587,nielsen-male-sklepy-ida-pod-mlotek-rosna-dyskonty-i-supermarkety>

Nartowski, W. (2020). Franczyza – ćwierć wieku doświadczeń. *HurtiDetail.pl*, (9/175). Pobrano z https://hurtidetel.pl/article/art_id,30730-118/franczyza-u-cwierc-wieku-doswiadczen/

Nielsen. (2018). *Quarter by Numbers. Q4 2017*. The Nielsen Company. Pobrano z <https://www.nielsen.com/wp-content/uploads/sites/3/2019/04/2018.0320-20EU20-20Quarter20by20Numbers20Europe20Q4202017.pdf>

PolskieRadio.pl. (2020). 12 grudnia 1970. Podwyżki cen wywołują protest robotników. Pobrano 15 marca 2021, z PolskieRadio.pl website: https://polskieradio.pl/art156_2636330

PwC Polska. (2021). *Analiza rynku ecommerce w Polsce 2021-2026*. Pobrano z <https://www.slideshare.net/PwCPolska/analiza-ryнку-ecommerce-w-polsce-20212026-242474281>

Roland Berger. (b.d.). *Polski rynek handlu spożywczego w 2010-2020 roku. Segmenty convenience i supermarketów proximity skorzystają na spowolnieniu tempa wzrostu dyskontów*. Warszawa: Roland Berger.

Romanowska, E. (2019). 31 sierpnia 1980 r. – Porozumienie Gdańskie – symbol pokojowej rewolucji. Pobrano 23 marca 2021, z Witryna Historyczna website: <https://www.witrynahistoryczna.pl/artykuly/1-sierpnia-1980-r-porozumienie-gdanskie-symbol-pokojowej-rewolucji/>

salon24.pl. (2020). Jarmark Europa i szczęki wolnego rynku. Pobrano 26 marca 2021, z Salon24.pl website: <https://www.salon24.pl/u/polska-przedsiębiorczosc/1096068,jarmark-europa-i-szczeki-wolnego-rynku>

Sobiech, A. (2021). Te 30 francyz najbardziej interesuje Polaków. Pobrano 28 marca 2021, z Franczyza w Polsce website: <https://franczyzawpolsce.pl/te-30-francyz-najbardziej-interesuje-polakow/>

Szafranek, K., i Błażejowska, A. (2020). Rynek detaliczny w Polsce: Stan sprzed pandemii COVID-19. Pobrano 20 marca 2021, z Obserwator Finansowy website:

<https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/rynek-detaliczny-w-polsce-stan-sprzed-pandemii-covid-19/>

www.dlahandlu.pl. (2016). Raport: Bliskość sklepu wyprzedziła niskie ceny w rankingu czynników decydujących o miejscu zakupów. Pobrano 28 marca 2021, z www.dlahandlu.pl website: <https://www.dlahandlu.pl/detal-hurt/wiadomosci/raport-bliskosc-sklepu-wyprzedzila-niskie-ceny-w-rankingu-czynnikow-decydujacych-o-miejscu-zakupow,46584.html>

wirtualnemedi.pl (2021). *Wartość e-handlu w 2021 r. może wzrosnąć o 20-30 proc.* Pobrano 30 marca 2021 z Wirtualnemedi.pl website: <https://www.wirtualnemedi.pl/arttykul/wartosc-e-handlu-w-2021-r-moze-wzrosnac-o-20-30-proc>

Zawistowski, A. (2011). Reglamentacja towarów w PRL. Pobrano 15 marca 2021, z Dzieje.pl website: <https://dzieje.pl/content/reglamentacja-towar%C3%B3w-w-prl>

ZPiP. (2020). *Raport: Perspektywy poprawy konkurencyjności na rynku handlu detalicznego w Polsce.* Związek Przedsiębiorców i Pracodawców. Pobrano ze Związek Przedsiębiorców i Pracodawców website: <https://zpp.net.pl/wp-content/uploads/2020/01/23.01.2020-Raport-ZPP-Perspektywy-poprawy-konkurencyjno%C5%9Bci-na-ryнку-handlu-detalicznego-w-Polsce.pdf>

Agata Luśtyk

ORCID: 0000-0002-7478-0164

lustyk.agata96@gmail.com

Uniwersytet Jagielloński w Krakowie

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2022.214>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Luśtyk, A. (2022). Ocena potencjału innowacyjnego polskich województw i prawdopodobieństwo jego zmiany. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 16, s. 66-83. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2022.214

Ocena potencjału innowacyjnego polskich województw i prawdopodobieństwo jego zmiany

Abstrakt: Celem artykułu jest ocena potencjału innowacyjnego polskich gospodarek regionalnych. W artykule przeprowadzono dyskusję różnych ujęć definicyjnych kategorii potencjału innowacyjnego. Na ścieżce osiągnięcia celu poznania wykorzystano dwie metody taksonomiczne oraz metodę wykorzystującą macierze przejścia pochodzące z teorii łańcuchów Markowa. Przeprowadzona analiza skłania do sformułowania następujących wniosków. Po pierwsze, wyniki potwierdziły ustalenia innych badaczy, iż najlepiej rozwiniętymi pod względem zdolności do rozwoju innowacji są regiony mazowiecki, dolnośląski, śląski, małopolski i wielkopolski, zaś najslabiej regiony podlaski, warmińsko-mazurski, lubuski oraz opolski. Po drugie, zdolność do rozwoju innowacji jest stabilna w czasie. Przejście z niższego do wyższego poziomu odbywa się w cyklach wieloletnich i jest powiązane z efektywnością regionalnego ekosystemu innowacji.

Słowa kluczowe: potencjał innowacyjny; region; działalność innowacyjna; metoda Perkal; wskaźnik taksonomiczny; łańcuchy Markowa.

Assessment of the innovative potential of Polish voivodeships and the probability of its change

Abstract: The aim of this article is to assess the innovative potential of Polish regional economies. The article discusses various definitions of the category of innovative potential. On the path of achieving the goal, two taxonomic methods and a method that using transition matrices which come from the Markov chain theory were used. The analysis leads to the following conclusions. Firstly, the results confirmed the findings of other researchers that the best developed regions in terms of their ability to develop innovation are mazowiecki, dolnośląski, śląski, małopolski and wielkopolski, while the least developed regions are podlaski, warmińsko-mazurski, lubuski and opolski. Secondly, the ability to develop innovation is stable over time. The transition from the lower to the higher level takes place in multi-annual cycles and is related to the effectiveness of the regional innovation ecosystem.

Keywords: innovative potential; region; innovative activity; Perkal method; taxonomic index; Markov chain.

JEL: O30, O31, O32, O39

Wstęp

Pojęcie potencjału innowacyjnego jest pojęciem rozmytym, trudno kwantyfikowalnym. Natomiast samo słowo potencjał wywodzi się z łaciny i pochodzi od słowa *potentia*, oznaczającego możliwość lub też zdolność. W słowniku PWN znaleźć można definiowanie

kategorii potencjału innowacyjnego jako *sprawność, wydajność, możliwości, zwłaszcza państwa, w jakiejś dziedzinie* (Tokarski, 1980). Jednak bardziej konkretną i współczesną definicją potencjału innowacyjnego jest zdolność, możliwość danej jednostki do wytwarzania, rozpowszechniania oraz w końcowym etapie konsumpcji innowacji. Potencjał innowacyjny definiuje się także jako potencjał danej gospodarki w określonym czasie i na poziomie regionu czy też kraju do wytworzenia istotnych w kontekście komercyjnym innowacji. Oczywiście jest, że wtedy potencjał ten zależy od zasobów ludzkich, technologicznego zaawansowania i jest niejako odzwierciedleniem prowadzonej polityki władz, poczynionych inwestycji i poziomu rozwoju sektora prywatnego. Te trzy aspekty wpływają na kondycję działalności badawczo-rozwojowej w regionie, na jej atrakcyjność i produktywność. Można spotkać się też ze stwierdzeniem, że potencjał innowacyjny danego kraju, regionu czy subregionu jest zdeterminowany poziomem kreatywności mieszkającej tam ludności (Zbierowski, 2011, s. 607-608). Spotykane jest też ujęcie potencjału innowacyjnego jako kategorii ekonomicznej wyrokującej o skuteczności i efektywności jakiegokolwiek działalności, a na jego wpływ mają zarówno wszelkiego rodzaju procesy naukowe, techniczne, ekonomiczne czy też intelektualne. Oznacza to, że w przypadku badania potencjału innowacyjnego określonego regionu, należałoby wyznaczyć wskaźniki ściśle związane z czterema wymienionymi sferami (Pawlik, Dziekański, 2017, s. 216-225).

Warto podkreślić, że nie wszyscy ekonomiści stawiają znak równości między potencjałem innowacyjnym, a zdolnością innowacyjną, choć wydawałoby się, że są to pojęcia synonimiczne. Pojęcia te są często ze sobą utożsamiane, choć tak naprawdę kwantyfikuje się je w różny sposób.

W niniejszym artykule potencjałem innowacyjnym określa się potencjał innowacyjny danej gospodarki do wytworzenia innowacji, które okażą się zyskowe. Składają się na niego kadra wraz z pewnymi kompetencjami i doświadczeniem, wyodrębnione jednostki badawczo-rozwojowe, nowe technologie, liczba rejestrowanych patentów oraz oczywiście nakłady wewnętrzne na badania i rozwój.

Celem przeprowadzonej analizy jest dokonanie oceny potencjału innowacyjnego polskich województw, która obejmuje diagnozę jego stanu i uchwycenie jego zmian na przestrzeni lat.

Artykuł składa się z pięciu części. W pierwszej dokonano przeglądu literatury w zakresie potencjału innowacyjnego regionów i sposobów jego kwantyfikowania. Następnie podano wraz z uzasadnieniem zmienne objaśniające wykorzystywane w badaniu. W trzeciej części

zaprezentowano podstawy teoretyczne zastosowanych metod badawczych. Czwarta część dotyczy wyników przeprowadzonej analizy, a ostatnia wniosków z badania i ogólnego podsumowania.

Przegląd literatury

E. Alpeeva, E. Kharchenko i O. Ovachrova (2014, s. 314) poddały analizie warunki i czynniki wpływające na potencjał innowacyjny Rosji z podziałem na pozytywne i negatywne. Do pozytywnych zaliczyły czynniki ekonomiczne (np. dostępność wsparcia finansowego z regionu), czynniki produkcji (np. potencjał ludzki w danym regionie czy dostępność informacji odnośnie nowych technologii), czynniki rynkowe (np. rozwój infrastruktury innowacyjnej) oraz pozostałe czynniki (np. zarządzanie organizacją w kontekście zadań dotyczących rozwoju innowacyjnego). Jako negatywne zaś zostały wyszczególnione m.in. ryzyko związane z niepowodzeniem projektów innowacyjnych, niedostatecznie rozwinięta infrastruktura innowacyjna, oligopol lub monopol jako struktura rynku. Według autorek zadanie rozwoju potencjału innowacyjnego w regionie powinno być traktowane priorytetowo przez władze wszystkich szczebli. Rolą władz jest ustalenie takiego regionalnego systemu innowacji, który pozwala na wykorzystanie potencjału intelektualnego, naukowego jak i technicznego. Autorki zaproponowały ciekawą kwantyfikację potencjału innowacyjnego. Jest to system siedemnastu wskaźników składający się m.in. z: liczby studentów przypadającej na 10 tys. mieszkańców regionu, liczby pracowników aktywnych innowacyjnie przypadających na 1 tys. mieszkańców regionu, poziomu amortyzacji środków trwałych w produkcji przemysłowej, nakładów na innowacje technologiczne na tysiąc rubli, liczby organizacji zajmujących się badaniami i rozwojem na 1 mln mieszkańców. Następnie ustalono współczynniki wagowe dla wszystkich wskaźników, podzielono je na trzy kategorie (słaby/ubogi, kryzysowy, satysfakcjonujący) i na tej podstawie zbudowano profil innowacyjny regionu (Alpeeva, Kharchenko, Ovcharova, 2014, s. 313-319).

E.S. Kagan, S.G. Gutova i E.S. Chernova (2018, s.1-7) swoją pracę dotyczącą badania niejednorodności rozwoju specjalizacji surowcowej w rosyjskich regionach wydobywczych, umotywowali pewnego rodzaju wyczerpaniem zasobowego modelu rozwoju regionów. Autorzy zaprezentowali nowe podejście do jakościowej oceny zróżnicowań regionalnych i podział regionów na grupy według zestawu cech jakościowych. Poziom rozwoju innowacyjnego oszacowano poprzez cztery wskaźniki charakteryzujące różne aspekty innowacyjności: społeczno-ekonomiczne uwarunkowania działalności innowacyjnej, potencjał naukowo-techniczny, działalność innowacyjna oraz polityka jakości innowacji. Podział

obiektów na grupy został przeprowadzony dwiema metodami. Pierwszą była analiza skupień, która nie przyniosła oczekiwanych rezultatów (nie zostały zidentyfikowane różnice między obiektami). Drugą zaś był podział regionów w oparciu o ustalony zbiór granic (poziomów) wskaźników (Kagan, Gustova, Chernova, 2018, s. 1-7).

A. Nurpeisova i in. (2020, s. 682-697) zbadały zmienność grupy danych utworzonych ze wskaźników rozwoju innowacyjnego gospodarki Kazachstanu wykorzystując korelację liniową Pearsona. W pracy kwantyfikatorami potencjału innowacyjnego zostały: nakłady krajowe na badania i rozwój, PKB wyrażony procentowo, liczba organizacja zajmujących się działalnością B+R (aktywnych innowacyjnie), zatrudnienie w B+R ogółem (w tym liczba ludzi pracujących na stanowiskach badawczych i liczba ludzi posiadających tytuł co najmniej doktora nauk), udział produktów innowacyjnych w PKB oraz liczba odnotowanych rejestracji znaków towarowych i znaków usługowych (Nurpeisova, Mauina, Niyazbekova, Jumagaliyeva, Zholmukhanova, Tyurina, Murtuzaliev, Maisigova, 2020, s. 682-697).

Badania dotyczące potencjału innowacyjnego przeprowadził także A. Żołnierski (2005, s. 5-7). Zasadniczym celem tego badania było określenie poziomu potencjału innowacyjnego małych i średnich przedsiębiorstw oraz określenie czynników decydujących o ich innowacyjności. Przeprowadzone badanie oparte było na analizie kwestionariuszy rozesłanych do przedsiębiorstw (Żołnierski, 2005, s. 5-7).

O. Lyubova i A. Misbakhova (2018, s. 407-415) analizując przykład Tatarstanu sformułowały tezę, że dla utrzymania konkurencyjności tego regionu konieczne jest wykorzystywanie jego innowacyjności i potencjału innowacyjnego. Autorki zwróciły uwagę na fakt, że brak ogólnie przyjętej definicji potencjału innowacyjnego uniemożliwia określenie jego wielkości, a także zniekształca ocenę wpływu potencjału innowacyjnego na rozwój gospodarki. Obrona w pracy metoda opiera się metodzie poznania i wykorzystuje dane pochodzące z urzędów, dane agencji ratingowych, informacyjnych oraz analitycznych. Autorki zgadzają się ze stwierdzeniem, że potencjał innowacyjny zawiera niewykorzystane, ukryte możliwości skumulowanych zasobów, które można wykorzystać do realizacji celów podmiotów gospodarczych. Sam potencjał innowacyjny w regionie kwantyfikowany jest za pomocą: wewnętrznych nakładów na badania i rozwój w danym regionie (przy czym najlepiej aby to finansowanie było wielokanałowe, budżetowe i niekoniecznie budżetowe), udziału inwestycji w szeroko rozumianą naukę w inwestycjach ogółem, wolumenu prac badawczych, udziału przedsiębiorstw rozwijających innowacje technologiczne w ogólnej liczbie przedsiębiorstw, udziału produktów innowacyjnych w całkowitym wolumenie wysłanych

towarów i usług, inicjatywy i innowacyjnej działalności władz publicznych, liczby pracowników działalności high-tech oraz mid-tech oraz poziomu wsparcia dla nauko-chłonnych małych i średnich przedsiębiorstw (Lyubova, Misbakhova, 2018, s. 407-415).

Jak widać, różne opracowania w różny sposób identyfikują determinanty potencjału innowacyjnego regionów. W artykule autorsko zaproponowanych zostało pięć zmiennych objaśniających. Odrzucono wskaźniki dotyczące m.in. liczby studentów, poziomu amortyzacji środków trwałych czy liczby organizacji z sektora B+R. Za istotne natomiast uznano te dotyczące zatrudnienia w B+R oraz nakładów inwestycyjnych na B+R.

Merytoryczny dobór zmiennych objaśniających

W przeprowadzonej analizie potencjału innowacyjnego polskich województw wykorzystano pięć zmiennych objaśniających. Pierwszą z nich jest liczba wynalazków zgłoszonych w Urzędzie Patentowym Rzeczypospolitej Polskiej, w ujęciu przestrzennym, w latach 2009-2019. Charakter patentu sprawia, że jest on swego rodzaju pomostem pomiędzy uzyskanymi wynikami działalności badawczo-rozwojowej a działalnością wdrożeniową przedsiębiorstwa (por. Wiśła, 2014).

Drugą zmienną to zatrudnienie w jednostkach badawczo-rozwojowych (B+R), w latach 2009-2019. Kapitał ludzki (jednostek B+R) posiada zdolność kreacji nowych rozwiązań wpływających na wzrost wydajności pracy (łącznie produktywności).

Kolejną zmienną objaśniającą są nakłady inwestycyjne na działalność badawczo-rozwojową (tworzenie wiedzy) w przedsiębiorstwach (z sektora usług i przedsiębiorstwach przemysłowych) w latach 2009-2019. Jest to miernik charakteryzujący nakłady na innowacje, związany z akumulacją kapitału wiedzy, doświadczenia, tworzenia sieci współpracy, a także z akumulacją wiedzy technicznej i naukowo-technicznej.

Czwartą zmienną są nakłady inwestycyjne na środki trwałe ogółem w przedsiębiorstwach z sektora usług i przedsiębiorstwach przemysłowych w latach 2009-2019. Jako miernik charakteryzujący nakłady na innowacje, wiążą się z akumulacją kapitału rzeczowego, podnoszącą potencjał wytwórczy gospodarki.

Ostatnią zmienną objaśniającą wykorzystaną w prowadzonych analizach to pozostałe (inne) nakłady inwestycyjne (tj. nakłady na zakup oprogramowania lub zakup wiedzy w przedsiębiorstwach z sektora usług i przedsiębiorstwach przemysłowych w latach 2009-2019). Jest to również miernik charakteryzujący nakłady na innowacje, interpretowany jako akumulacja kapitału wiedzy technicznej lub też naukowo-technicznej.

Metodyka badania

Pierwszą z metod, którą wykorzystano do oceny potencjału innowacyjnego polskich gospodarek regionalnych jest metoda Perkala, która bazuje na konstrukcji wskaźników syntetycznych i którą zalicza się do metod porządkowania liniowego. Istotnym etapem procedury Perkala jest normalizacja danych. Została przeprowadzona według następującego wzoru:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \hat{x}_j}{s_j}, \text{ dla } i \in \{1, \dots, k\} \text{ oraz } j \in \{1, \dots, l\},$$

gdzie: z_{ij} to wystandaryzowana wartość zmiennej j w regionie i ; x_{ij} to wartość zmiennej j w regionie i ; \hat{x}_j to średnia arytmetyczna zmiennej j ; s_j jest odchyleniem standardowym cechy j , k i l to kolejno liczba zmiennych oraz liczba obiektów.

Analizie poddano zmienne będące stymulantami bądź destymulantami. W przypadku stymulant wzór na standaryzację pozostaje niezmienny, natomiast w przypadku destymulant należy zastosować $-z_{ij}$ (Feltynowski, Nowakowska, 2009, s. 14-16).

W analizie wykorzystano także metodę wskaźnika taksonomicznego, którego sposób wyznaczania opisany jest poniżej.

Po wybraniu zmiennym objaśniających należy sprowadzić destymulanty do stymulant lub odwrotnie. Destymulantę do stymulanty można sprowadzić używając wzoru:

$$s_{jt}^i = \frac{1}{d_{jt}^i},$$

gdzie: s_{jt}^i jest stymulantą, a d_{jt}^i destymulantą, przy czym indeksy oznaczają kolejno: i województwa, które poddaje się analizie; j lata ($j = 1, \dots, 5$) oraz t stymulanty bądź destymulanty ($t = 2009, \dots, 2019$).

Kolejnym etapem jest standaryzacja zmiennych. Istnieje wiele sposobów standaryzacji, w tym przypadku sprowadza się ona do podzielenia wartości j -tej zmiennej przez jej maksymalną wartość według wzoru:

$$\hat{s}_{jt}^i = \frac{s_{jt}^i}{\max_{it} (s_{jt}^i)}.$$

Uzyskana wystandaryzowana wartość zmiennej \hat{s}_{jt}^i mieści się w przedziale $[0,1]$, co daje porównywalność zmiennych. Zastosowano metodę taksonomiczną opartą na maksymalnej wartości sumy współczynników korelacji liniowej Pearsona między wskaźnikiem taksonomicznym Sk_t^i , a wystandaryzowanymi zmiennymi $X_{i,j}$. Pierwszym krokiem była budowa macierzy składającej się z wybranych zmiennych $M = [m_{ij}]$, gdzie m_{ij} jest wartością

j -tej zmiennej (stymulanty/destymulanty) w k -tym regionie (województwie), gdzie $k = i \pmod{16}$ (ze względu na fakt występowania 16 regionów). Będzie to macierz złożona ze 176 wierszy i 5 kolumn. Korzystając z własności kongruencji liniowej otrzymano równość $k = i + 16p$. Niech teraz X będzie macierzą po standaryzacji, której dokonuje się używając wzoru:

$$X_{i,j} = \frac{M_{i,j}}{\max(M_{i,j})},$$

jeżeli j -ta kolumna macierzy M jest stymulantą. W przypadku destymulant wystarczy położyć $X_{i,j} = 1 - \frac{M_{i,j}}{\max(M_{i,j})}$. Wtedy wskaźnik taksonomiczny Sk_t^i dany jest przez kombinację liniową wystandaryzowanych zmiennych oraz pewnego wektora wag $\omega = (\omega_1, \dots, \omega_5)$:

$$Sk_t^i = \omega_1 X_{i,1} + \omega_2 X_{i,2} + \dots + \omega_5 X_{i,5}.$$

Wektor wag jest argumentem funkcji:

$$F(\omega) = \sum_{j=1}^5 cor(X_{i,j}, X \cdot \omega),$$

gdzie: $X \cdot \omega$ oznacza mnożenie macierzy X przez wektor wag ω . W rezultacie powstaje szukany wskaźnik taksonomiczny (Bolińska, Chornenka, 2020, s. 4-6).

Trzecim wykorzystanym podejściem metodycznym do oceny prawdopodobieństwa zmian potencjału innowacyjnego gospodarek polskich regionów administracyjnych jest zastosowanie procesu stochastycznego posiadającego własność Markowa¹.

Uwaga 3.1. Niech $E \subset \mathbb{R}^d$ będzie zbiorem skończonym bądź przeliczalnym oraz niech dane będą funkcje $P: E \times E \rightarrow \mathbb{R}$ i $p: E \rightarrow \mathbb{R}$. Funkcje te należy interpretować jako skończoną lub przeliczalną macierz $P(i, j)$ oraz wektor o współrzędnych $p(i)$, przy czym $i, j \in E$.

Definicja 3.2. (łańcuch Markowa) Niech X_n będzie danym ciągiem wektorów losowych zdefiniowanym na przestrzeni probabilistycznej (Ω, Σ, P) , o wartościach w \mathbb{R}^d , gdzie $n \in \mathbb{N}_{\geq 0}$. Ciąg X_n nazywamy łańcuchem Markowa, jeżeli spełnione są następujące warunki:

1. $\forall i \in E P(X_0 = i) = p(i)$,
2. $\forall n \geq 0 P(X_{n+1} = i_{n+1} | (X_0 = i_0, \dots, X_n = i_n)) = P(X_{n+1} = i_{n+1} | (X_n = i_n)) = P(i_n, i_{n+1})$, dla każdego $i_0, \dots, i_{n+1} \in E$,
3. $\sum_{i \in E} p(i) = 1$,
4. $\sum_{j \in E} P(i, j) = 1$ dla każdego $i \in E$.

¹ A. Markow po raz pierwszy opisał problem rozkładu prawdopodobieństw przejść między poszczególnymi stanami w 1906 roku. Pierwotne uogólnienie sposobu przeliczania nieskończonych przestrzeni stanów zostało opracowane przez Kołmogorowa w 1936. Łańcuchy Markowa mają związek z ruchami Browna oraz hipotezą ergodyczną.

Powyższą definicję można rozumieć następująco, E utożsamia się ze zbiorem możliwych stanów pewnego systemu. Natomiast ciąg X_n interpretuje się jako stan, w którym dany system znajduje się w chwili n . Wprost z definicji łańcucha Markowa wynika, że prawdopodobieństwo przejścia z jednego stanu do drugiego zależy jedynie od samych stanów, a nie od historii całego układu i szczególnej chwili, w której to następuje.

Twierdzenie 3.3. Niech będą dane zmienne losowe X_0, \dots, X_{n-1} oraz nie zbiór A będzie dany następująco:

$$A = \cup \{X_0 = i_0, \dots, X_{n-1} = i_{n-1}\},$$

gdzie: suma ta jest brana po pewnym zbiorze indeksów i_0, \dots, i_{n-1} . Wtedy zachodzi równość:

$$P(X_{n+1} = j | X_n = i \text{ oraz } A) = P(i, j).$$

Twierdzenie to daje interpretację współczynników macierzy $P^k(i, j)$, które rozumie się jako prawdopodobieństwa przejścia w ze stanu i do stanu j w dokładnie k krokach. Przy czym warunek $P^k(i, j) > 0$ oznacza, że dane przejście jest możliwe.

Twierdzenie 3.4. Dla każdego $k \in \mathbb{N}_{\geq 1}$ oraz dla $i, j \in E$ prawdziwa jest następująca równość:

$$P(X_{n+k} = j | X_n = i) = P^k(i, j).$$

Dodatkowo prawdziwa jest zależność:

$$P^{m+n}(i, j) = \sum_{l \in E} P^m(i, l) P^n(l, j) \geq P^m(i, k) P^n(k, j),$$

dla każdego stanów i, j, k .

Intuicyjnie mówiąc, jeżeli możliwe jest przejście ze stanu i do stanu k i tak samo możliwe jest przejście ze stanu k do stanu j , to oczywiście możliwe jest przejście ze stanu i do stanu j (Jakubowski, Sztencel, 2001, s. 33-37, 263-299).

Wyniki przeprowadzonej analizy

W pierwszej kolejności dokonano klasyfikacji przy użyciu metody Perkala. Dla ułatwienia analizy w metodzie Perkala zastosowano klasyfikację województw i wyodrębniono trzy grupy obiektów. W tym celu wykorzystano technikę podziału, która opiera się na trzech przedziałach $(-\infty; -0,5)$, $(-0,5; 0)$ oraz $(0; +\infty)$. Przy czym grupa pierwsza zawiera regiony z najwyższą wartością analizowanego wskaźnika, a więc o najwyższym poziomie rozwoju potencjału innowacyjnego. Do grupy drugiej zalicza się województwa o średnim poziomie rozwoju potencjału innowacyjnego. Trzecia zaś charakteryzuje regiony o najniższym poziomie wskaźnika Perkala. Wyniki klasyfikacji przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Wyniki klasyfikacji indeksu Perkala w poszczególnych województwach w latach 2009-2019

Jednostka terytorialna	2009	Jednostka terytorialna	2010	Jednostka terytorialna	2011
Mazowieckie	3,20078	Mazowieckie	3,25034	Mazowieckie	3,24525
Śląskie	0,93044	Śląskie	0,93826	Śląskie	0,87153
Małopolskie	0,26465	Małopolskie	0,16994	Wielkopolskie	0,37463
Dolnośląskie	0,23872	Wielkopolskie	0,15880	Małopolskie	0,21952
Wielkopolskie	0,13091	Dolnośląskie	0,12112	Dolnośląskie	0,08996
Pomorskie	-0,00268	Pomorskie	-0,03017	Łódzkie	-0,02972
Łódzkie	-0,07303	Łódzkie	-0,08313	Pomorskie	-0,11039
Lubelskie	-0,34328	Podkarpackie	-0,33805	Podkarpackie	-0,26312
Podkarpackie	-0,36647	Lubelskie	-0,36906	Lubelskie	-0,32594
Kujawsko-Pomorskie	-0,38868	Kujawsko-Pomorskie	-0,37582	Kujawsko-Pomorskie	-0,43796
Zachodniopomorskie	-0,50767	Zachodniopomorskie	-0,46385	Zachodniopomorskie	-0,49677
Opolskie	-0,58315	Warmińsko-Mazurskie	-0,57062	Opolskie	-0,59099
Świętokrzyskie	-0,59775	Podlaskie	-0,58105	Świętokrzyskie	-0,61456
Podlaskie	-0,61054	Opolskie	-0,59038	Podlaskie	-0,61655
Warmińsko-Mazurskie	-0,61846	Świętokrzyskie	-0,59193	Warmińsko-Mazurskie	-0,62838
Lubuskie	-0,67378	Lubuskie	-0,64440	Lubuskie	-0,68653

Jednostka Terytorialna	2012	Jednostka Terytorialna	2013	Jednostka Terytorialna	2014
Mazowieckie	3,34802	Mazowieckie	3,27037	Mazowieckie	3,20277
Śląskie	0,57887	Śląskie	0,57625	Śląskie	0,69150
Małopolskie	0,28878	Małopolskie	0,40752	Dolnośląskie	0,44584
Wielkopolskie	0,16144	Dolnośląskie	0,38875	Małopolskie	0,30306
Dolnośląskie	0,15962	Wielkopolskie	0,14314	Wielkopolskie	0,16587
Łódzkie	0,01603	Łódzkie	-0,07353	Łódzkie	-0,03062
Pomorskie	-0,15701	Pomorskie	-0,12425	Pomorskie	-0,08605
Lubelskie	-0,28410	Podkarpackie	-0,21360	Podkarpackie	-0,09209
Podkarpackie	-0,30838	Lubelskie	-0,37904	Lubelskie	-0,35221
Zachodniopomorskie	-0,42351	Kujawsko-Pomorskie	-0,40879	Zachodniopomorskie	-0,41922
Kujawsko-Pomorskie	-0,43156	Zachodniopomorskie	-0,41613	Kujawsko-Pomorskie	-0,43406
Podlaskie	-0,56196	Podlaskie	-0,60896	Podlaskie	-0,65460
Warmińsko-Mazurskie	-0,56387	Świętokrzyskie	-0,62027	Warmińsko-Mazurskie	-0,66954
Świętokrzyskie	-0,56587	Opolskie	-0,62847	Opolskie	-0,67216
Opolskie	-0,61432	Warmińsko-Mazurskie	-0,62857	Świętokrzyskie	-0,67253
Lubuskie	-0,64218	Lubuskie	-0,68442	Lubuskie	-0,72595

Jednostka Terytorialna	2015	Jednostka Terytorialna	2016	Jednostka Terytorialna	2017
Mazowieckie	3,17742	Mazowieckie	2,96196	Mazowieckie	3,12817
Śląskie	0,65659	Małopolskie	0,68028	Śląskie	0,51597
Małopolskie	0,46349	Śląskie	0,62113	Małopolskie	0,50372
Dolnośląskie	0,31534	Wielkopolskie	0,29227	Łódzkie	0,28435
Wielkopolskie	0,27798	Dolnośląskie	0,27834	Wielkopolskie	0,17999
Łódzkie	0,01750	Łódzkie	0,25811	Dolnośląskie	0,17698
Pomorskie	-0,07073	Pomorskie	0,00877	Pomorskie	-0,08959
Podkarpackie	-0,19586	Podkarpackie	-0,14763	Podkarpackie	-0,25638
Zachodniopomorskie	-0,39200	Kujawsko-Pomorskie	-0,44605	Lubelskie	-0,34096
Lubelskie	-0,42792	Lubelskie	-0,46625	Kujawsko-Pomorskie	-0,43586
Kujawsko-Pomorskie	-0,43714	Zachodniopomorskie	-0,49985	Zachodniopomorskie	-0,44960
Warmińsko-Mazurskie	-0,62964	Podlaskie	-0,66419	Podlaskie	-0,61874
Lubuskie	-0,67753	Warmińsko-Mazurskie	-0,68128	Świętokrzyskie	-0,63662
Podlaskie	-0,68763	Lubuskie	-0,71140	Lubuskie	-0,63832
Świętokrzyskie	-0,68797	Opolskie	-0,73562	Warmińsko-Mazurskie	-0,65849
Opolskie	-0,70190	Świętokrzyskie	-0,74858	Opolskie	-0,66463

Jednostka Terytorialna	2018	Jednostka Terytorialna	2019
Mazowieckie	3,09802	Mazowieckie	3,08187
Małopolskie	0,58926	Małopolskie	0,56191
Śląskie	0,48467	Śląskie	0,50959
Łódzkie	0,25661	Łódzkie	0,26043
Dolnośląskie	0,18398	Dolnośląskie	0,25996
Wielkopolskie	0,17524	Wielkopolskie	0,15973
Pomorskie	-0,03933	Pomorskie	-0,00913
Podkarpackie	-0,29926	Podkarpackie	-0,26279
Lubelskie	-0,30727	Lubelskie	-0,31729
Kujawsko-Pomorskie	-0,45803	Kujawsko-Pomorskie	-0,43895
Zachodniopomorskie	-0,46780	Zachodniopomorskie	-0,50557
Lubuskie	-0,57232	Świętokrzyskie	-0,63703
Podlaskie	-0,59924	Lubuskie	-0,65287
Świętokrzyskie	-0,67459	Warmińsko-Mazurskie	-0,66339
Opolskie	-0,68187	Podlaskie	-0,66365
Warmińsko-Mazurskie	-0,68807	Opolskie	-0,68281

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego.

Uwzględniając przyjęty podział można zauważyć, że na przestrzeni lat 2009-2019 do pierwszej grupy zaliczały się województwa: mazowieckie, jako niezmienny lider, śląskie, małopolskie, dolnośląskie i wielkopolskie. Wyjątkami były województwa łódzkie i pomorskie, które w zależności od analizowanego roku zaliczały się do klasy pierwszej lub drugiej. Województwami, które na przestrzeni lat 2009-2019 klasyfikowały się w grupie drugiej były lubelskie, podkarpackie, kujawsko-pomorskie. W tym przypadku wyjątek stanowiło województwo zachodniopomorskie, które oscylowało między grupami drugą a trzecią. Najslabszymi pod względem potencjału innowacyjnego okazały się sklasyfikowane w ostatniej klasie regiony: lubuski, świętokrzyski, opolski, warmińsko-mazurski oraz podlaski.

Analizując cały okres badania można zauważyć, że jedynym województwem, którego pozycja pozostała niezmienna było województwo mazowieckie. Regiony śląski i małopolski na przestrzeni lat 2009-2019 rywalizowały o pozycje wicelidera, przy czym w ostatnim latach (2016, 2018, 2019) górowała Małopolska. Przy czym w 2014 roku widać znaczny spadek rozwoju potencjału innowacyjnego w regionie małopolskim, co mogło być rezultatem zmniejszenia wielkości nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach na działalność badawczo-rozwojową oraz nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw związanych z zakupem wiedzy czy zakupem oprogramowania. Pozycje województw dolnośląskiego i wielkopolskiego w analizowanym okresie oscylowały wokół miejsca czwartego i piątego, za wyjątkiem lat 2011 (wielkopolskie na wysokiej, trzeciej pozycji) oraz 2014 (dolnośląskie na wysokiej, trzeciej pozycji). Badanie potencjału innowacyjnego przy pomocy indeksu Perkala wykazało, że choć w większości pozycja regionu łódzkiego w porównaniu rocznym nie zmieniała się, to w ogólnym rozrachunku wzrosła z siódmego miejsca w 2009 roku do czwartego miejsca w

2019 roku, co pozwoliło na uplasowanie się wśród regionów o najwyższym potencjale innowacyjnym. Neutralne zmiany zaobserwowano w przypadku województwa pomorskiego, które to przez prawie cały badany okres plasowało się na siódmej pozycji, wśród regionów postrzeganych przeciętnie w kontekście rozwoju potencjału innowacyjnego. Pozytywną zmianę w rankingu zanotował region lubuski, w pierwszym okresie analizy plasował się na miejscu ostatnim, natomiast na koniec analizowanego okresu znalazł się na miejscu trzynastym. Niewątpliwie jest to wynik wzrostu zatrudnienia w przedsiębiorstwach zajmujących się działalnością B+R i znacznym wzrostem nakładów inwestycyjnych na badania i rozwój. Województwem, które na przestrzeni lat zanotowało największy spadek w rankingu sporządzonym na podstawie wskaźnika Perkala było województwo opolskie, spadek aż o cztery pozycje między 2009, a 2019 rokiem. Przyczyn takiej sytuacji należy upatrywać w coraz mniejszej liczbie wynalazków zgłaszanych do Urzędu Patentowego Rzeczypospolitej Polskiej (UPRP) oraz malejących nakładach inwestycyjnych na działalność B+R, środki trwałe ogółem i zakup wiedzy/oprogramowania. W grupie badanych szesnastu regionów znaczna większość wykazywała wahania w poszczególnych latach budowy tego rankingu.

Na podstawie wcześniej wskazanych pięciu zmiennych zbudowano wskaźnik taksonomiczny dotyczący rozwoju potencjału innowacyjnego polskich województw. Współrzędne wektora wag wyznaczono w oparciu o algorytm optymalizacyjny *Local multivariate optimization* i kształtowały się one następująco:

- wynalazki zgłoszone do UPRP ogółem (zgłoszenia) – 0,166,
- zatrudnienie w sektorze B+R według sektorów wykonawczych – 0,199,
- nakłady inwestycyjne na działalność badawczo-rozwojową w przedsiębiorstwach z sektora usług i przemysłowych – 0,215,
- nakłady inwestycyjne na środki trwałe ogółem w przedsiębiorstwach z sektora usług i przemysłowych – 0,205,
- pozostałe (inne) nakłady inwestycyjne na zakup wiedzy/zakup oprogramowania w przedsiębiorstwach z sektora usług i przemysłowych – 0,215.

Największą wagę mają nakłady inwestycyjne na działalność w sektorze badań i rozwoju oraz nakłady inwestycyjne na zakup wiedzy/zakup oprogramowania. Mniej istotne okazały się zgłoszenia do UPRP oraz zatrudnienie w B+R.

Tabela 2. Wartości wskaźnika taksonomicznego rozwoju potencjału innowacyjnego województw w Polsce w latach 2009-2019

Województwa	Wskaźnik taksonomiczny dla województw w latach 2009-2019										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Dolnośląskie	0,13722	0,14007	0,13487	0,16511	0,19401	0,20325	0,20444	0,18506	0,17562	0,19345	0,21208
Kujawsko-Pomorskie	0,05714	0,06105	0,05590	0,05679	0,06370	0,06207	0,07214	0,07157	0,06976	0,07390	0,07743
Lubelskie	0,05892	0,05539	0,07186	0,08284	0,06908	0,07791	0,07596	0,07140	0,08359	0,09787	0,09711
Lubuskie	0,01592	0,01522	0,01809	0,01861	0,01716	0,01501	0,03016	0,02919	0,03305	0,04719	0,03577
Łódzkie	0,10530	0,11098	0,12183	0,13844	0,11947	0,13014	0,15174	0,18297	0,17941	0,18919	0,18787
Małopolskie	0,13038	0,13471	0,14397	0,18339	0,19593	0,17652	0,22856	0,24546	0,24269	0,28810	0,28885
Mazowieckie	0,54347	0,67055	0,61081	0,72758	0,71559	0,60277	0,65198	0,57226	0,75238	0,80693	0,79893
Opolskie	0,02759	0,02364	0,03146	0,02401	0,02717	0,02488	0,02646	0,02619	0,02964	0,03253	0,03311
Podkarpackie	0,05102	0,06066	0,07270	0,07737	0,08581	0,10759	0,11181	0,11843	0,10249	0,10503	0,11370
Podlaskie	0,02374	0,02491	0,02852	0,03286	0,03014	0,02732	0,02792	0,03831	0,03685	0,04488	0,03603
Pomorskie	0,11158	0,11604	0,10054	0,10439	0,10796	0,11281	0,13181	0,13603	0,13368	0,15970	0,16901
Śląskie	0,21023	0,25613	0,25188	0,24502	0,22125	0,24380	0,26074	0,23517	0,23450	0,24818	0,25286
Świętokrzyskie	0,02262	0,02225	0,02675	0,03375	0,02801	0,02495	0,02851	0,02374	0,03344	0,03208	0,03999
Warmińsko-Mazurskie	0,02224	0,02659	0,02615	0,03257	0,02790	0,02483	0,03961	0,03557	0,03102	0,03020	0,03748
Wielkopolskie	0,11639	0,14007	0,17187	0,16296	0,15477	0,16021	0,19927	0,19300	0,17512	0,18877	0,18685
Zachodniopomorskie	0,03800	0,04407	0,04949	0,05777	0,06351	0,06852	0,08303	0,06505	0,06394	0,06684	0,06218

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego.

We wszystkich latach największą wartością wskaźnika taksonomicznego opisującego rozwój potencjału innowacyjnego cieszyło się województwo mazowieckie. Średnio na drugim miejscu na przestrzeni lat plasowało się województwo śląskie, przy czym przez ostatnie cztery lata spadło na miejsce trzecie na rzecz województwa małopolskiego. Trzecie miejsce zajmowały województwa dolnośląskie (2009, 2010, 2014), małopolskie (2012, 2013, 2015), wielkopolskie (2011). Do grupy województw o przeciętnej wartości omawianego wskaźnika zaliczyć można województwo łódzkie (średnio plasujące się na miejscu szóstym), pomorskie (średnio plasujące się na miejscu siódmym), podkarpackie (średnio plasujące się na miejscu ósmym), lubelskie (średnio plasujące się na miejscu dziewiątym), kujawsko-pomorskie (średnio plasujące się na miejscu dziesiątym), zachodniopomorskie (średnio plasujące się na miejscu jedenastym). Najniższą wartością wskaźnika taksonomicznego wyróżniały się regiony: lubuski, warmińsko-mazurski, opolski oraz podlaski. Nie można określić czy w poszczególnych latach dany wskaźnik miał tendencję rosnącą czy malejącą, z pewnością podlegał wahaniom.

W tabeli 3. zaprezentowano przynależność województw w Polsce do poszczególnych grup kwartylowych. Przynależność danego regionu do wyższej grupy kwartylowej świadczy o niższym poziomie rozwoju potencjału innowacyjnego i odpowiednio, przynależność do grupy niższej oznacza jego wyższy poziom. Analizując dane można stwierdzić, że

bezapelacyjnie najlepiej rozwiniętymi województwami w kontekście potencjału innowacyjnego były województwa mazowieckie oraz śląskie, które jako jedyne przez cały analizowany okres znajdowały się w pierwszej grupie kwartylowej. Wysokim stopniem rozwoju charakteryzowały się także województwa: małopolskie, dolnośląskie, wielkopolskie, pomorskie oraz łódzkie. Nieznacznie gorsze wyniki zanotowało województwo podkarpackie. Najslabiej rozwiniętymi regionami okazały się: lubuskie, opolskie, podlaskie, świętokrzyskie i warmińsko-mazurskie. W pozostałych województwach zaobserwować można średni poziom rozwoju potencjału innowacyjnego. Województwa lubelskie, zachodniopomorskie i kujawsko-pomorskie na przestrzeni lat zwykle plasowały się w trzeciej grupie kwartylowej.

Tabela 3. Województwa w grupach kwartylowych - taksonomiczny wskaźnik rozwoju potencjału innowacyjnego polskich województw w latach 2009-2019

Województwa	Przynależność województw do grup kwartylowych w latach 2009-2019										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Dolnośląskie	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4
Kujawsko-Pomorskie	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Lubelskie	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2
Lubuskie	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1
Łódzkie	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3
Małopolskie	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Mazowieckie	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Opolskie	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
Podkarpackie	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3
Podlaskie	1	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1
Pomorskie	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Śląskie	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Świętokrzyskie	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2
Warmińsko-Mazurskie	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1
Wielkopolskie	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3
Zachodniopomorskie	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego.

W tabeli 4. ujęto przesunięcia poszczególnych województw między grupami kwartylowymi w latach 2009-2019. Dzięki tej analizie w przejrzysty sposób pokazana została dynamika zmian w poszczególnych regionach wiążących się z potencjałem innowacyjnym. Odczytuje się ją odpowiednio: znak plus (minus) w poszczególnych komórkach oznacza, że nastąpiło przesunięcie z grupy kwartylowej niższej (wyższej), do grupy kwartylowej wyższej (niższej).

Na podstawie danych zwartych w tabeli 4. można wywnioskować, że zmiany dotyczące przejść między grupami kwartylowymi były znikome. Cztery województwa (mazowieckie,

pomorskie, śląskie i zachodniopomorskie) przez cały analizowany okres nie zmieniły swojego miejsca w grupie kwartyłowej. Żaden z badanych regionów nie zanotował zmiany grupy kwartyłowej o więcej niż jedną pozycję w górę lub w dół, przy czym wystąpiło 18 zmian na niekorzyść regionu oraz 17 zmian pozytywnych. Porównując rok początkowy 2009 i zamykający analizę 2019, jedynie dwa województwa (lubelskie i opolskie) znalazły się w niższej grupie kwartyłowej.

Tabela 4. Ewolucja wskaźnika rozwoju potencjału innowacyjnego polskich województw w latach 2009-2019

Województwa	Przesunięcia województw między grupami kwartyłowymi w latach 2009-2019										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Dolnośląskie	4	0	-1	1	0	0	0	-1	0	1	0
Kujawsko-Pomorskie	2	1	-1	0	0	0	0	0	0	0	0
Lubelskie	3	-1	0	1	-1	0	0	0	0	0	0
Lubuskie	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	-1
Łódzkie	3	0	0	0	0	0	0	0	1	-1	0
Małopolskie	4	-1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Mazowieckie	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Opolskie	2	-1	1	-1	0	0	0	0	0	0	0
Podkarpackie	2	0	1	-1	1	0	0	0	0	0	0
Podlaskie	1	0	0	0	1	0	-1	1	0	-1	0
Pomorskie	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Śląskie	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Świętokrzyskie	1	0	0	1	-1	0	0	0	0	0	1
Warmińsko-Mazurskie	1	1	-1	0	0	0	1	-1	0	0	0
Wielkopolskie	3	1	0	-1	0	0	0	1	-1	0	0
Zachodniopomorskie	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego.

W oparciu o wcześniej przedstawioną teorię łańcuchów Markowa opracowano tabelę 5. prezentującą poszczególne dla danych lat macierze przejścia. Opisują one tak zwane prawdopodobieństwa przejścia, czyli prawdopodobieństwa, że dane województwo znajdzie się w jednej z czterech grup kwartyłowych.

Tabela 5. Macierze przejścia Markowa dla wskaźnika taksonomicznego charakteryzującego potencjał innowacyjny polskich województw w latach 2009-2019

Prawdopodobieństwo przejścia				
2009/2010	V1	V2	V3	V4
1	0,75	0,25	0	0
2	0,25	0,5	0,25	0
3	0	0,25	0,5	0,25
4	0	0	0,25	0,75

Prawdopodobieństwo przejścia				
2010/2011	V1	V2	V3	V4
1	0,75	0,25	0	0
2	0,25	0,5	0,25	0
3	0	0,25	0,5	0,25
4	0	0	0,25	0,75

Prawdopodobieństwo przejścia				
2011/2012	V1	V2	V3	V4
1	0,75	0,25	0	0
2	0,25	0,5	0,25	0
3	0	0,25	0,5	0,25
4	0	0	0,25	0,75

Prawdopodobieństwo przejścia				
2012/2013	V1	V2	V3	V4
1	1	0	0	0
2	0	0,75	0,25	0
3	0	0,25	0,5	0,25
4	0	0	0,25	0,75

Prawdopodobieństwo przejścia				
2013/2014	V1	V2	V3	V4
1	1	0	0	0
2	0	1	0	0
3	0	0	1	0
4	0	0	0	1

Prawdopodobieństwo przejścia				
2014/2015	V1	V2	V3	V4
1	1	0	0	0
2	0	1	0	0
3	0	0	0,75	0,25
4	0	0	0,25	0,75

Prawdopodobieństwo przejścia				
2015/2016	V1	V2	V3	V4
1	0,75	0,25	0	0
2	0,25	0,75	0	0
3	0	0	0,75	0,25
4	0	0	0,25	0,75

Prawdopodobieństwo przejścia				
2016/2017	V1	V2	V3	V4
1	0,75	0,25	0	0
2	0,25	0,75	0	0
3	0	0	1	0
4	0	0	0	1

Prawdopodobieństwo przejścia				
2017/2018	V1	V2	V3	V4
1	0,75	0,25	0	0
2	0,25	0,75	0	0
3	0	0	0,75	0,25
4	0	0	0,25	0,75

Prawdopodobieństwo przejścia				
2018/2019	V1	V2	V3	V4
1	1	0	0	0
2	0	1	0	0
3	0	0	0,75	0,25
4	0	0	0,25	0,75

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego.

Prawdopodobieństwo tego, że dane województwo będąc w pierwszej grupie kwartyłowej w 2009 roku pozostanie w niej na rok 2010 wynosi 75% (dolnośląskie, mazowieckie, śląskie). Prawdopodobieństwo, że województwo z grupy pierwszej przesunie się do grupy drugiej wynosi 25% (małopolskie). Analogicznie, prawdopodobieństwo, że województwo z grupy drugiej awansuje do grupy pierwszej wynosi 25% (wielkopolskie), zostanie w grupie drugiej 50% (łódzkie, pomorskie), przesunie się do grupy trzeciej 25% (lubelskie). Region pierwotnie będący w grupie trzeciej z prawdopodobieństwem 0,5 w niej pozostanie (podkarpackie, zachodniopomorskie), z prawdopodobieństwem 0,25 przesunie się do grupy drugiej (kujawsko-pomorskie) lub czwartej (opolskie). Województwo będące w 2009 roku w grupie czwartej z prawdopodobieństwem 0,25 przejdzie do grupy trzeciej (warmińsko-mazurskie), a z prawdopodobieństwem 0,75 pozostanie w pierwotnej grupie (lubuskie, podlaskie, świętokrzyskie). Macierze przejścia między latami 2010 i 2011 oraz 2011 i 2012 są identyczne jak w pierwszym okresie, więc ich interpretacja pozostaje bez zmian.

Badając okres od 2012 do 2013 roku widać, że prawdopodobieństwo pozostania w pierwszej grupie kwartylowej wynosi 100% (dolnośląskie, małopolskie, mazowieckie, śląskie). Trzy województwa pozostały w grupie drugiej (łódzkie, pomorskie, wielkopolskie), jedno przeszło do grupy trzeciej (lubelskie). Prawdopodobieństwo, że region będący w 2012 roku w grupie trzeciej, pozostanie w niej w 2013 roku wynosi 0,5 (kujawsko-pomorskie, zachodniopomorskie), awansuje do grupy drugiej wynosi 0,25 (podkarpackie) i spadnie do grupy czwartej tak samo 0,25 (świętokrzyskie). Województwa będące w grupie czwartej z prawdopodobieństwem 75% w niej pozostaną (lubuskie, opolskie, warmińsko-mazurskie), awansują o klasę wyżej 25% (podlaskie).

W okresie 2013-2014 widać największą stabilność w ruchu między grupami, cztery województwa pozostały w pierwszej grupie kwartylowej, tak samo cztery w drugiej, trzeciej i czwartej grupie (prawdopodobieństwa wynosiły 100%).

Natomiast okres 2014-2015 charakteryzuje się jedynie względną stabilnością. Mianowicie, prawdopodobieństwo, że dany region pozostanie w grupie pierwszej (dolnośląskie, mazowieckie, małopolskie, śląskie) lub w grupie drugiej (łódzkie, podkarpackie, pomorskie, wielkopolskie) wynosi 100%. Prawdopodobieństwo, że województwo pozostanie w grupie trzeciej (kujawsko-pomorskie, lubelskie, zachodniopomorskie) jak i w grupie czwartej (lubuskie, opolskie, świętokrzyskie) wynosi po 0,75. Region będący pierwotnie w trzeciej grupie kwartylowej przesunie się do grupy czwartej (podlaskie) z prawdopodobieństwem 0,25, tyle samo wynosi przesunięcie regionu z grupy czwartej do trzeciej (warmińsko-mazurskie). Jednakowa interpretacja macierzy przejścia dotyczy okresu 2018-2019. Symetrycznie można także zinterpretować prawdopodobieństwa przejścia między grupami w latach 2016-2017, przy czym tutaj zdarzeniami pewnymi będą zdarzenia pozostania w grupie trzeciej i czwartej.

Interpretacja macierzy przejścia dla lat 2015-2016 i 2017-2018 będzie tożsama. Mianowicie, prawdopodobieństwo że dane województwo będąc w grupie pierwszej, pozostanie w niej na kolejny rok wynosi 75% (małopolskie, mazowieckie, śląskie), to samo dotyczy pozostania w grupie drugiej (2015/2016: łódzkie, podkarpackie, pomorskie; 2017/2018: podkarpackie, pomorskie, wielkopolskie), trzeciej (kujawsko-pomorskie, lubelskie, zachodniopomorskie) i czwartej (lubuskie, opolskie, świętokrzyskie). Dopelniając, jedno województwo z prawdopodobieństwem 25% przesunie się do grupy pierwszej (2015/2016: wielkopolskie, 2017/2018: dolnośląskie), drugiej (2015/2016: dolnośląskie, 2017/2018: łódzkie), trzeciej (2015/2016: podlaskie, 2017/2018: lubuskie), czwartej (2015/2016: warmińsko-mazurskie, 2017/2018: podlaskie).

Podsumowanie

Dokonano diagnozy potencjału innowacyjnego polskich województw w latach 2009-2019, posługując się pięcioma wybranymi zmiennymi objaśniającymi, tak aby w jak najlepszy sposób obrazowały badane pojęcie. Były to zgłoszenia wynalazków do Urzędu Patentowego Rzeczypospolitej Polskiej ogółem, zatrudnienie w B+R według sektorów wykonawczych, nakłady inwestycyjne na badania i rozwój w przedsiębiorstwach przemysłowych i z sektora usług, nakłady inwestycyjne na środki trwałe ogółem w przedsiębiorstwach przemysłowych i z sektora usług oraz pozostałe nakłady inwestycyjne na zakup wiedzy/oprogramowania w przedsiębiorstwach przemysłowych i z sektora usług.

Najlepiej rozwiniętym województwem w badanym kontekście było województwo mazowieckie, co nie jest zaskoczeniem, gdyż dystans rozwojowy pod każdym względem między regionem mazowieckim a pozostałymi jest znaczny. Jest to duży ośrodek gospodarczy z największym w Polsce zapleczem edukacyjnym, a także wsparty obecnością kapitału zagranicznego, co buduje potencjał innowacyjny. W gronie najlepiej rozwiniętych w kontekście potencjału innowacyjnego zarówno na podstawie indeksu Perkala jak i wskaźnika taksonomicznego znalazły się także regiony: dolnośląski, wielkopolski, małopolski i śląski. W analizie najslabiej wypadły województwa lubuskie, opolskie, świętokrzyskie i podlaskie. Ich niską pozycję determinują słabe uprzemysłowienie, słabiej rozwinięta infrastruktura edukacyjna, co w oczywisty sposób przekłada się na spadek aktywności w sferze badawczo-rozwojowej, dalej w zatrudnieniu, liczbie patentów, skończywszy na samych nakładach na B+R. Pozostałe regiony charakteryzowały się przeciętnym poziomem rozwoju potencjału innowacyjnego w analizowanym okresie zarówno na podstawie wskaźnika Perkala jak i taksonomicznego. Nie zanotowano też trendu spadkowego bądź rosnącego w przypadku obu wskaźników, ich wartości przez cały badany okres podlegały fluktuacjom.

Muszą nastąpić istotne zmiany w procesie zarządzania województwami najslabszymi pod kątem potencjału innowacyjnego i innowacyjności, tak aby zmienić ich charakter, a przede wszystkim zniwelować istniejące obawy i ryzyka związane z innowacjami. Władze regionalne powinny podejmować decyzje i działania zorientowane na wzmacnianie szeroko rozumianych procesów rozwoju potencjału innowacyjnego, a w dłuższej perspektywie także na budowanie skutecznego systemu innowacji na poziomie regionalnym. Powinny dążyć do wyrównania szans między regionami, tak by w największym stopniu wspierać regiony zaniedbane, które potrzebują proinnowacyjnego a zarazem prorozwojowego bodźca.

Bibliografia

Alpeeva, E., Kharchenko, E., Ovcharova, O., (2014). Innovative Potential of Russian Regions: Methodological Aspects of Analysis and Development Trends. *Procedia Economics and Finance*, 14, 313-319. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00718-7](http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00718-7)

Bolińska, M., Chornenka, O. (2020). Spatial differentiation of the economic development of Polish voivodeships and Ukrainian oblasts. W: Wisła, R., Nowosad, A. (red.), *Economic Transformation in Poland and Ukraine* (223-245). London: Routledge. DOI: <https://doi.org/10.4324/9781003041375>

Feltynowski, M., Nowakowska, A. (2009). Metoda oceny potencjału innowacyjnego regionów. W: Nowakowska, A. (red.), *Zdolności innowacyjne polskich regionów* (11-23). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. Pobrano z: http://www.region.uni.lodz.pl/wgrane_pliki/zdolnosciinnowacyjnepolskichregionow.pdf

Jakubowski, J., Sztencel, R. (2001). *Wstęp do teorii prawdopodobieństwa*. Warszawa: SCRIPT. Pobrano z: <http://math.uni.wroc.pl/~kkrystecki/teaching/lo3/JS.pdf>

Kagan, E.S., Gutova, S.G., Chernova, E.S. (2018). Typology of resource regions by the level of innovative potential: fuzzy approach. *IOP Conference Series. Earth and Environmental Science*, 206, 012017. DOI: <https://doi.org/10.1088/1755-1315/1315/2/012017>

Lyubova, O., Misbakhova, A., (2018). Innovative Potential as a Factor of Increasing the Competitiveness of the Republic of Tatarstan. *Journal of History Culture and Art Research*, 7, 4, 407-415. DOI: <https://doi.org/10.7596/taksad.v7i4.1864>

Nurpeisova, A., Mauina, G., Niyazbekova, Sh., Jumagaliyeva, A., Zholmukhanova, A., Tyurina, Yu., Murtuzaliev, S., Maisigova L. (2020). Impact of R&D expenditures on the country's innovative potential: a case study. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8, 2, 682-697. DOI: [https://doi.org/10.9770/jesi.2020.8.2\(41\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2020.8.2(41))

Pawlik, A., Dziekański, P., (2017). Potencjał innowacyjny województw wehikułem rozwoju gospodarki. *Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN*, 177, 216-225.

Tokarski, J. (1980). *Słownik wyrazów obcych*. Warszawa: PWN

Wisła, R. (2014). *Regionalne wzorce akumulacji wiedzy technicznej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN. Pobrano z: https://ruj.uj.edu.pl/xmlui/bitstream/handle/item/3308/wisla_regionalne_wzorce_akumulacji_wiedzy_techicznej.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Zbierowski, P. (2011). *Potencjał innowacyjny i wysoka efektywność regionu i przedsiębiorstw*. Katowice: Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach. Pobrano z: http://www.ptzp.org.pl/files/konferencje/kzz/arttyk_pdf_2011/119.pdf

Żołnierski, A., (2005). *Potencjał innowacyjny polskich małych i średniej wielkości przedsiębiorstw*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Pobrano z: <https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/potencja%20innowacyjny%20polskich%20malych%20i%20redniej%20wielkoci%20przedsiębiorstw.pdf>

Michał Zaremba

ORCID: 0000-0001-9525-9100

michal.zaremba@uni.lodz.pl

Uniwersytet Łódzki

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2022.215>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Zaremba, M. (2022). Ewolucja indyjskiej polityki przemysłowej. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 16, s. 84-104. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2022.215

Ewolucja indyjskiej polityki przemysłowej

Abstrakt: Jednym z kluczowych obszarów polityki gospodarczej jest polityka przemysłowa, która wspiera i kreśli strategię rozwoju przemysłu w danym państwie. Ma to szczególne znaczenie w krajach rozwijających się, które poszukują właściwej strategii rozwojowej umożliwiającej szybki wzrost i rozwój kraju. W grupie krajów rozwijających się jednym z najciekawszych przypadków są Indie. Od czasu wyzwolenia się spod władzy brytyjskiej kraj ten wdrażał różne strategie rozwojowe mające skutkować wysokim tempem wzrostu gospodarczego. Dopiero jednak zmiany paradygmatu w polityce przemysłowej po 1990 roku zaowocowały wysokimi wskaźnikami wzrostu, a Indie stały się jedną z najszybciej rozwijających się gospodarek na świecie. Celem artykułu jest omówienie zmian w indyjskiej polityce przemysłowej od odzyskania niepodległości po reformy gospodarcze lat 90. XX wieku. W badaniu wykorzystano analizę historyczną opartą na literaturze krajowej i zagranicznej oraz analizę danych zastanych. Artykuł kończy się omówieniem sektora przedsiębiorstw we współczesnych Indiach, co stanowi przyczynek do dalszych badań i dyskusji.

Słowa kluczowe: Indie; gospodarka indyjska; polityka przemysłowa; reformy gospodarcze.

Evolution of Indian industrial policy

Abstract: One of the key areas of economic policy is industrial policy which supports and outlines the strategy for the industrial development in a given country. This is particularly important in developing countries that look for an appropriate development strategy enabling the country to grow rapidly and develop afterwards. In group of developing countries, India is one of the most interesting cases. Since its liberation from British rule, the country has implemented various development strategies designed to result in a high rate of economic growth. However, it was not until the paradigm shift in industrial policy after 1990 that resulted in high growth rates and India became one of the fastest growing economies in the world. The aim of the article is to analyze the changes in Indian industrial policy from independence to the economic reforms of the 1990s. The study uses historical analysis based on domestic and foreign literature as well as an analysis of existing data. The article ends with an overview of the enterprise sector in today's India which is a contribution to further research and discussion.

Keywords: India; Indian economy; industrial policy; economic reforms.

JEL: L51, O21, O25

Wstęp

Jednym z kluczowych obszarów polityki gospodarczej jest polityka przemysłowa, która wspiera i kreśli strategię rozwoju przemysłu w danym państwie. Umiejętnie prowadzona polityka sprzyja pożądanym zmianom strukturalnym prowadzącym do zwiększenia konkurencyjności i efektywności gospodarki oraz wzmocnia procesy innowacyjne.

Tak prowadzona polityka może przyczyniać się do przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego, a w konsekwencji ogólnego dobrobytu. Ma to szczególne znaczenie w krajach rozwijających się, które poszukują właściwej strategii rozwojowej umożliwiającej szybki wzrost i rozwój kraju.

W grupie krajów rozwijających się jednym z najciekawszych przypadków są Indie. Od czasu wyzwolenia się spod władzy brytyjskiej kraj ten wdrażał różne strategie rozwojowe mające skutkować wysokim tempem wzrostu gospodarczego. W latach 1956-1974 wzrost PKB Indii był relatywnie niski, a sama gospodarka była zamknięta i wysoce regulowana. Dopiero zmiany paradygmatu w polityce przemysłowej po 1990 roku zaowocowały wyższymi wskaźnikami wzrostu, a Indie stały się jedną z najszybciej rozwijających się gospodarek na świecie.

Celem artykułu jest omówienie zmian w indyjskiej polityce przemysłowej od odzyskania niepodległości po reformy gospodarcze lat 90. XX wieku. W badaniu wykorzystano analizę historyczną opartą na literaturze krajowej i zagranicznej oraz analizę danych zastanych, które mają na celu pomóc w weryfikacji hipotezy głoszącej niską skuteczność polityki przemysłowej stosowanej po odzyskaniu niepodległości do lat 90. XX wieku, gdy dokonana się zasadnicza zmiana w paradygmacie jej prowadzenia. Artykuł kończy się omówieniem sektora przedsiębiorstw we współczesnych Indiach, co stanowi przyczynek do dalszych badań i dyskusji.

Indyjska polityka przemysłowa od uzyskania niepodległości do reform gospodarczych lat 90. XX wieku

Po odzyskaniu niepodległości głównym i podstawowym narzędziem polityki gospodarczej Indii była polityka planów pięcioletnich. Plany pięcioletnie, wzorowane na planowaniu radzieckim, w zamierzeniu uzupełniały i korygowały niedoskonałości rynku, przyspieszając i inicjując procesy modernizacyjne. Pozostałe narzędzia polityki gospodarczej miały przez długi czas charakter drugorzędny względem planowania. Indie odeszły od planowania, jako podstawowego mechanizmu polityki gospodarczej, dopiero na początku lat 90. XX wieku. Ogólnie rzecz biorąc, planowany rozwój Indii miał na swoim koncie szereg osiągnięć. Co więcej, osiągnięcia te nie zostały skażone ekscesami komunizmu i socjalizmu praktykowanymi w byłym ZSRR lub Chinach lub też brutalnością pravicowych dyktatur w niektórych częściach Ameryki Południowej. Głównymi sukcesami tego okresu było osiągnięcie samowystarczalności żywnościowej poprzez zwiększanie wydajności rolnictwa i zmniejszania strat w uprawach, rozwój bazy przemysłowej i rdzennych korporacji indyjskich,

które stanowią podstawę obecnego, szybkiego wzrostu tej gospodarki. Indie, choć wciąż są krajem rozwijającym się, nie eksportują jedynie surowców, ale również produkty i usługi o wysokiej wartości dodanej, takie jak oprogramowanie komputerowe zwykle kojarzonych z zaawansowanymi krajami uprzemysłowionymi. Kolejno było to pojawienie się największej na świecie klasy średniej i wykwalifikowanej siły roboczej, w tym inżynierów, techników, lekarzy i naukowców (Josiam i in., 1999, 68-81).

W tym okresie polityka przemysłowa opierała się na polityce licencjonowania przemysłu, administracyjnym ustalaniu cen i realizacji autarkicznej strategii opartej na programach ograniczania i substytucji importu (Nayar, 2014, s. 22). W 1956 roku uchwalono ustawę o polityce przemysłowej, tzw. *Rezolucję Przemysłową* (ang. *The Industrial Policy Resolution*), która wprowadziła nową klasyfikację przemysłu w stosunku do tej, wprowadzonej w 1948 roku, niedługo po opuszczeniu Indii przez Brytyjczyków (Kapila, 2005, s. 224-226). W *Rezolucji* wyróżniono:

1. kategorię A – 17 branż będących w wyłącznej kompetencji państwa, m.in. koleje, transport, przemysł lotniczy, obronny, żelaza i stali, atomowy, przetwórstwa ropy naftowej, przemysł kablowy i telefoniczny, wytwarzania oraz dystrybucji energii elektrycznej;
2. kategorię B – 12 branż, w których dopuszcza się istnienie przedsiębiorstw prywatnych, ale państwo przejmuje inicjatywę poprzez ich wykupywanie oraz zakładanie nowych przedsiębiorstw w branży;
3. kategorię C – pozostałe branże, w których dopuszcza się istnienie prywatnych przedsiębiorstw i wspieranie ich działalności poprzez rozwój infrastruktury czy kooperację z sektorem publicznym.

W *Rezolucji* wspierano rozwój przedsiębiorczości oraz zwiększanie jej konkurencyjności. Zalecano wydłużenie horyzontów planowania w przedsiębiorstwach państwowych oraz przyspieszenie industrializacji obszarów słabo rozwiniętych. Sama polityka była mocno scentralizowana i większość kompetencji pozostawała w gestii rządu, a nie poszczególnych stanów (Boivin, 2011, s. 99).

Kluczowym ustawodawstwem tego okresu była *Ustawa o Regulacji Rozwoju Przemysłowego* z 1951 roku, która na szeroką skalę wprowadzała regulację oraz kontrolę cen. Równie ważną deklaracją polityczną była *Rezolucja w sprawie Polityki Przemysłowej* z 1956 roku, która zastrzegła pewne branże dla monopolu państwowego (por. tabela 1.).

Tabela 1. Główne zmiany w indyjskiej polityce przemysłowej w latach 1947-1990

Dokument/rok	Główne zmiany
Ustawa o przemyśle z 1951 r. (<i>Industries Act 1951</i>)	Wyszczególniono branże, w których licencje były wymagane w przypadku osiągnięcia określonego poziomu inwestycji lub importu.
Rezolucja w sprawie polityki przemysłowej z 1956 r. (<i>Industrial Policy Resolution 1956</i>)	Określono listę branż zastrzeżonych wyłącznie dla przedsiębiorstw państwowych i branż, w których przedsiębiorstwa państwowe miały uzyskać pozycję dominującą.
Zawiadomienie dotyczące polityki przemysłowej z 1973 r. (<i>Industrial Policy Notification 1973</i>)	Obowiązkowe licencje dla wszystkich branż z poziomem inwestycji powyżej określonego poziomu; określono sektory, w których licencjonowanie było obowiązkowe, niezależnie od wielkości; wyznaczono listę branż zarezerwowanych dla małych i średnich przedsiębiorstw.
Oświadczenie o polityce przemysłowej z 1973 (<i>Industrial Policy Statement 1973</i>)	Określono sektory, w których funkcjonowanie wielkich przedsiębiorstw handlowych i spółek zagranicznych było ograniczone.
Ogłoszenia dotyczące nowej polityki z 1985 (<i>Policy Announcements 1985</i>)	Usunięto ograniczenie określone w Oświadczeniu z 1973 roku, o ile przedsiębiorstwa wchodziły do sektorów i branż niedoinwestowanych. Podniesiono minimalny limit aktywów definiujący konglomeraty przemysłowe z 200 milionów rupii do 1 miliarda rupii.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Sivadasan, 2009).

Uznając, że sektor prywatny nie ma wystarczających zasobów, aby rozwinąć bazę przemysłową, rząd dokonywał dużych bezpośrednich inwestycji w gospodarce. Poza nimi, kolejnymi celami było zwiększenie produkcji i wydajności w sektorach priorytetowych, usunięcie regionalnych dysproporcji gospodarczych, zapobieganie koncentracji władzy gospodarczej i zmniejszenie zagranicznej kontroli nad kapitałem. Polityka ta miała długotrwały wpływ na wzrost i ekspansję gospodarczą w Indiach i położyła podwaliny pod politykę substytucji importu i samodzielności gospodarczej. Rozwój dużych przedsiębiorstw państwowych doprowadził do wzrostu zatrudnienia w całej gospodarce. Średnie roczne tempo wzrostu zatrudnienia gwałtownie wzrosło z około 0,4 procent w latach 1951-1956 do około dwóch procent w latach 1961-1966 (Papola, 1994, s. 117-143). Interwencja państwa w określaniu płac i warunków pracy była normą, a same płace były determinowane względami politycznymi i instytucjonalnymi (Jackson, 1972, s. 183-194). System negocjacji płacowych również został scentralizowany, zwykle na poziomie krajowym, a niekiedy regionalnym lub branżowym (Bhattacharjee, 2001, s. 244-263).

W przypadku inwestycji zagranicznych w początkowym okresie nastąpiło ich wycofanie, przede wszystkim brytyjskich. Według szacunków do 1951 roku wycofany kapitał brytyjski stanowił ponad 70% całości wycofanego kapitału (Parekh, 1958, s. 128). W latach 1947-1952 około 66 zagranicznych przedsiębiorstw zostało wykupionych przez Hindusów, z czego 64 były przedsiębiorstwami brytyjskimi. Również tempo napływu kapitału było również na niskim poziomie (por. tabela 2.).

Tabela 2. Napływy kapitału zagranicznego do Indii w latach 1948-1951 (w lakhach rupii, 1 lakh=100 000)

Kraj \ Rok	1948	1949	1950	1951
Wielka Brytania	466,35	596,67	225,75	1 160,45
Stany Zjednoczone		6,15	11,75	304,05
Francja		12,00	9,10	2,50
Szwajcaria			47,75	21,95
Szwecja	60,00	5,00		0,30
Austria				14,00
Pakistan			25,00	1,30
Inne kraje	1,60	14,78	15,40	
łącznie	527,95	634,60	334,75	1 504,55

Źródło: Hatti, 1970, s. 59.

Wielkość inwestycji zagranicznych nie wskazuje na żaden objaw ucieczki kapitału po odzyskaniu niepodległości. Po części napływ brytyjskiego kapitału po 1951 roku może być odzwierciedleniem świadomej próby odzyskania przez Brytyjczyków części inwestycji utraconych po wycofaniu się z Indii. Z drugiej strony rosnąca rola Stanów Zjednoczonych jest tym, czego należało się spodziewać w świetle trendów w przepływach kapitału po II wojnie światowej, gdy USA osiągnęły niemal monopol w inwestycjach zagranicznych.

Największy wolumen prywatnych inwestycji zagranicznych odnotowano w sektorze wytwórczym. Inwestycje zagraniczne w tym sektorze wzrosły z około 71 kоти rupii w 1948 roku do około 184 kоти¹ w 1960 roku. Wzrost inwestycji w ropę naftową był jednak bardziej znaczący, gdyż wzrosły one aż sześciokrotnie na przestrzeni 12 lat (por. tabela 3.).

Tabela 3. Inwestycje zagraniczne w Indiach wg sektorów

Sektor \ Rok	1948	1953	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Ropa naftowa	22,3	-	104,0	116,4	134,1	118,4	119,5	149,2
Wyrób	70,7	124,1	129,1	132,8	137,1	146,4	165,3	184,3
Handlu	43,0	27,7	27,1	29,3	27,4	30,0	28,3	30,2
Rolnictwo	52,2	71,5	87,2	87,9	86,6	96,0	95,1	99,5
Maszyny i transport	31,5	40,8	42,7	48,9	52,6	50,0	42,2	42,1
Górnictwo	11,5	8,4	9,6	10,8	9,8	12,4	13,0	13,3
Finansowy	6,9	14,7	27,8	27,5	24,2	24,9	23,0	22,4
Różne	17,7	27,7	25,9	24,6	24,4	24,3	25,0	25,3
łącznie	255,8	392,1	453,4	478,2	496,1	500,4	511,5	566,3

Źródło: Hatti, 1970, s. 60.

¹ Kоти (dewanagari: कोटि) – tradycyjny hinduski liczebnik oznaczający 10 000 000. Powszechnie stosowany zarówno w zapisach oficjalnych, jak i prywatnych. Jedno kоти to sto lakhów.

Lata 60. zaznaczyły się licencjonowaniem działalności w większości branż. Wiele z nich było zarezerwowanych tylko dla sektora publicznego, a zagraniczne przedsiębiorstwa musiały zmniejszać udziały w strukturze własności w spółkach do 40% i rejestrować się jako firmy indyjskie. Również import maszyn czy surowców do produkcji wymagał zgody i pozwoleń właściwych agencji (Panagariya, 2008, s. 78-79). Na rozwój przemysłu ciężkiego przypadło ponad 1/3 ogółu nakładów inwestycyjnych, przy jednoczesnym zmniejszeniu nakładów na rolnictwo. Od lat 60. XX wieku nastąpiło spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego jako wynik spadku inwestycji publicznych, wzrostu nierówności między inwestycjami w rolnictwo i przemysł, nieefektywności regulacji państwowych oraz zmian w strukturze popytu wynikające z rosnących nierówności dochodowych. Ponadto gospodarka doświadczyła skutków dwóch kryzysów naftowych w 1973 i 1978 roku. Średnia roczna stopa wzrostu zatrudnienia spadła z 2,2 procent w latach 1967-69 do 1,8 procent w latach 1974-79, a stopa bezrobocia prawie się podwoiła (Papola, 1994, s. 117-143). Zatrudnienie spadło, wydajność pracy spadła z 4,9 procent do 1,4 procent, podobnie jak wartość dodana i całkowita produktywność czynników produkcji (Bhattacharjee, 2001, s. 244-263).

Z perspektywy czasu można stwierdzić, że głównymi problemami tego okresu była niezdolność administracji do właściwej identyfikacji przyszłościowych branż i sektorów, co powodowała, że niektóre zakupywane technologie czy rozwiązania były przestarzałe w momencie ich nabycia (Stover, 1989), co prowadziło do utrwalenia zacofania gospodarki oraz zależności od korporacji wielonarodowych. A.V. Desai (1988) wskazywał, że Indie były eksporterem netto dóbr pracochłonnych i importerem netto kapitałochłonnych, mimo szeroko zakrojonej polityki substytucji importu. Co więcej, z nielicznymi wyjątkami większość przedsiębiorstw sektora publicznego ponosiła straty. Biorąc pod uwagę duży, chłonny rynek, małą konkurencję oraz tendencje autarkiczne skutkowało to niską jakością większości indyjskich produktów.

Do realnych zmian w polityce gospodarczej doszło dopiero w drugiej połowie lat 70. Zmiany te określono w *Deklaracji o zmianach w polityce przemysłowej* (ang. *The Industrial Policy Statement 1977*) z grudnia 1977 roku. Deklaracja ta zwracała uwagę na potrzebę rozwoju małych przedsiębiorstw, szczególnie na obszarach wiejskich, które tworzyły nowe miejsca pracy. W 1980 roku, po kolejnych wyborach i zmianie władzy, ogłoszono w lipcu kolejną *Deklarację w sprawie polityki przemysłowej* (ang. *The Industrial Policy Statement 1980*). Zadeklarowano w niej chęć dalszego rozwijania wielkiego przemysłu, ale jednocześnie podkreślono potrzebę rozwoju rolnictwa i drobnego przemysłu rolno-spożywczego, rzemiosła,

zwiększenia zatrudnienia i ograniczenia bezrobocia. Wyrażono wolę zwiększania wymiany międzynarodowej i ściślejszej kooperacji między wielkimi przedsiębiorstwami publicznymi a małymi przedsiębiorstwami prywatnymi oraz efektywniejszego wykorzystania czynników produkcji.

Między 1975 a 1990 rokiem tempo wzrostu przyspieszyło do średnio 5% rocznie, gdy indyjski sektor prywatny otrzymał większą swobodę działania. Niemniej państwo nie było w stanie zrezygnować z rozbudowanych barier protekcjonistycznych, których utrzymanie zapewniało poparcie wśród przedsiębiorców i wytwórców lokalnych, a wdrażane wielkie projekty inwestycyjne w ostatecznym rozrachunku okazywały się mało efektywne i nie spełniały pokładanych w nich nadziei – nie stały się „motorem” wzrostu i transformacji gospodarczej. Centralna rola państwa w gospodarce – w obszarach od produkcji stali i samochodów po system bankowy – była tak wielka, że dusiła innowacje i inicjatywę w sektorze prywatnym. W efekcie, za czasów urzędowania R. Gandhiego, zaczęto wprowadzać pierwsze akty liberalizująca gospodarkę oraz promować sektor wysokiej techniki (*high-tech*), zorientowany na eksport, który w przyszłości stał się jednym z podstawowych czynników wzrostu Indii.

Mimo podjętych działań, trudności gospodarcze narastały i nie zdołano przeprowadzić realnej i dogłębnej reformy aż do całkowitego załamania gospodarki w 1990 roku. Chronicznie wzrastającemu zadłużeniu zewnętrznemu towarzyszyło zmniejszanie się poziomu rezerw walutowych: o ile w roku gospodarczym 1980/81 poziom ten wyniósł 5,8 mld USD, o tyle w 1991 roku stanowił on jedynie 896 mln USD (Chandra, Mukherjee, Mukherjee, 1999, s. 363-364). Sytuację pogarszał spadek napływu dewiz od Hindusów pracujących w krajach Zatoki Perskiej, co było konsekwencją I Wojny w Zatoce. Wojna przełożyła się ponadto na osłabienie kontaktów handlowych z Irakiem i Iranem oraz skokowy wzrost cen ropy naftowej, której zapotrzebowanie w ok. 70% było pokrywane przez import. Istotny wpływ na gospodarkę miał także rozpad bloku wschodniego (w szczególności ZSRR), będącego ważnym partnerem handlowym Indii. Budżet państwa odczuł także koszt zaangażowania w konflikt syngalesko-tamiliński na Sri Lance, gdzie Indie utrzymywały korpus pokojowy w latach 1987-1990 (por. Bywalec, 2015, s. 103-105; Srinivasan, 2000, s. 33, Virmani 2001, s. 1-29). Sytuację pogorszyło utrzymywanie stałego, przewartościowanego kursu rupii i narastanie deficytu budżetowego. W rezultacie kraj stanął na krawędzi bankructwa.

W odpowiedzi na kryzys gospodarczy, zdecydowano się zwrócić o pomoc do Międzynarodowego Funduszu Walutowego, który udzielenie pożyczki warunkował

przeprowadzeniem liberalnych reform wolnorynkowych, w duchu konsensusu waszyngtońskiego (por. m.in. Kumar, 2011, s. 126-184; Joshi, Little, 1996, s. 14). 27 sierpnia 1991 roku indyjski minister finansów, M. Singh osiągnął porozumienie z Międzynarodowym Fundusze Walutowym, który zgodził się na udzielenie pożyczki w kwocie 1 656 mln SDR. Rząd wskazał gotowość przystąpienia do kompleksowego programu dostosowań strukturalnych i reform gospodarczych. Zgodzono się na kwartalne ewaluacje wyników gospodarczych i finansowych aż do marca 1993 roku (Srinivas, 2018, s. 17-18).

W ramach reform strukturalnych zalecono przeprowadzenie zmian w zakresie polityki przemysłowej, liberalizacji handlu, krajowych polityk cenowych, reform przedsiębiorstw państwowych, sektora finansowego, podatków i kontroli wydatków. Ważne miejsce zajmowała redukcja, jeśli nie eliminacja, kontroli cen. Została ona przeprowadzona na wczesnym etapie reform w niektórych gałęziach, m.in. wydobywania i przetwórstwa żelaza i stali, węgla, produkcji nawozów fosforowych i potasowych, papieru, benzyny, olejów smarowych i melasy. Nie zniesiono kontroli cen produktów farmaceutycznych, ale jej zasięg zmniejszono w 1995 roku ze 143 podstawowych leków do 76. Nadal kontrolowano produkcję w obszarze przemysłu węglowodorowego, elektryczności i nawozów azotowych.

Reformy miały charakter dalekosiężny i obejmowały wiele sektorów gospodarki. W rezultacie poziom śródrocznej inflacji wg CPI spadł z 17% w sierpniu 1991 roku do około 8,5% w ciągu dwóch i pół roku. Rezerwy walutowe wzrosły z 1,2 mld USD w czerwcu 1991 roku do ponad 15 mld USD w marcu 1994 roku. Eksport dobrze zareagował na nową politykę handlową oraz reżim kursowy i wzrósł o około 21% w ciągu pierwszych dziesięciu miesięcy roku gospodarczego 1993/94. Zaufanie międzynarodowe zostało przywrócone i wzrosło zainteresowanie inwestorów Indiami, zarówno w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jak i inwestycji portfelowych.

Polityka przemysłowa Indii po 1990 roku

W wyniku reform licencjonowanie zostało zniesione dla wszystkich branż z wyjątkiem sześciu gałęzi: przemysłu alkoholowego, tytoniowego, elektroniki, produktów lotniczych i obronności, niebezpiecznych produktów chemicznych i farmaceutyki. Zniesiono obowiązek uzyskania specjalnego zezwolenia na każdą inwestycję dokonywaną przez tzw. „duże przedsiębiorstwa” (ang. *large houses*), którego formalnym celem było zapobieganie koncentracji gospodarczej, ale w praktyce stanowiło ono jedynie kolejną barierę wejścia na rynek, ograniczającą potencjalną konkurencję. Zniesienie tych kontroli dało przemysłowi

indyjskiemu znacznie większą swobodę i elastyczność w zwiększaniu produkcji lub zakładaniu nowych spółek w wybranym przez siebie miejscu, zwiększając w ten sposób konkurencyjność. Poczyniono również znaczne postępy w zakresie otwierania branż wcześniej zarezerwowanych dla sektora publicznego. Na początku reform osiemnaście branż, w tym żelaza i stali, ciężkiego sprzętu i maszyn, telekomunikacyjnego, produkcji olejów mineralnych, wydobywania rud, usług transportu lotniczego oraz wytwarzania i dystrybucji energii elektrycznej zarezerwowano dla sektora publicznego. Lista ta została zredukowana do sześciu, obejmując m.in. wytwarzanie broni i amunicji, energetykę atomową, produkcję olejów mineralnych czy transport kolejowy.

Chociaż kontrola rządu centralnego w zakresie inwestycji została znacznie ograniczona, niewiele zrobiono w zakresie kontroli na szczeblu stanowym. Oznaczało to konieczność uzyskania dużej liczby odrębnych licencji i zezwoleń władz stanowych w zakresie pozyskiwania gruntów, elektryczności i przyłączy wodnych, zgodności z przepisami BHP czy poziomem zanieczyszczeń (Bajpai, 2002).

W przeciwieństwie do wysiłków zmierzających do ograniczenia kontroli w krajowym przemyśle, które cieszyły się szerokim poparciem, nie było powszechnej zgody co do szerszego otwarcia gospodarki, choć rzecznicy indyjskiego przemysłu początkowo wyrazili silne poparcie zarówno dla wewnętrznej, jak i zewnętrznej liberalizacji, w szczególności dla ułatwień importu komponentów i dóbr inwestycyjnych. Ponieważ poziomy taryf spadły, a presja konkurencji wzrosła, zaczęto wyrażać obawy i podnoszono postulaty zapewnienia odpowiedniego okresu przejściowego dla krajowego przemysłu, aby dostosował się do warunków światowej konkurencji. Konsensus ewoluował na korzyść stopniowego procesu otwierania całej gospodarki (por. tabela 4.).

Tabela 4. Stawki celne na dobra importowane (w %) w latach gospodarczych 1990/1991-1998/1999

Import \ Rok	1990/ 1991	1992/ 1993	1993/ 1994	1994/ 1995	1995/ 1996	1996/ 1997	1997/ 1998	1998/ 1999
Ogółem	87	64	47	33	27	25	25	30
Produkty rolne	70	30	26	17	15	15	14	16
Produkty przemysłu wydobywczego	60	34	33	31	28	22	22	20
Dobra konsumpcyjne	164	144	33	48	43	39	34	39
Maksymalne stawki celne	>200	110	85	65	50	52	45	45

Źródło: World Bank, 1998.

W efekcie, pomimo szeroko zakrojonych reform mających na celu integrację z gospodarką światową, Indie nie przyciągnęły tak dużo BIZ jak inne kraje azjatyckie, w tym Chiny (por. tabela 5.). Niewystarczająca infrastruktura, w szczególności telekomunikacyjna, energetyczna

i transportowa, sprawiły, że Indie nie okazały się atrakcyjnym miejscem docelowym inwestycji. Z drugiej strony, biorąc pod uwagę czterdziestopięcioletnią historię socjalistycznej polityki, korporacje wielonarodowe były, co zrozumiale, nadzwyczaj ostrożne.

Tabela 5. Napływ BIZ do wybranych krajów azjatyckich jako % PKB

Rok Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Chiny	0,97	1,14	2,61	6,19	5,99	4,88	4,65	4,73	4,44	3,75	3,48
Indonezja	1,03	1,27	1,39	1,27	1,19	2,15	2,72	2,17	-0,25	-1,33	-2,76
Indie	0,07	0,03	0,10	0,20	0,30	0,59	0,62	0,86	0,63	0,47	0,77
Myanmar	7,91	11,14	7,74	3,73	3,30	5,68	5,39	6,87	6,82	4,48	3,72
Malezja	5,30	8,14	8,76	7,48	5,83	4,71	5,04	5,14	3,00	4,92	4,04

Źródło: opracowanie własne na podstawie (World Bank, 2022).

Indyjska polityka przemysłowa przed reformami koncentrowała się również na szeregu ograniczeń ilościowych. Przywóz gotowych towarów konsumpcyjnych był zabroniony, a takie dobra jak surowce, komponenty do produkcji i dobra inwestycyjne podlegały ograniczeniom poprzez licencjonowanie importu. Pierwsza faza demontażu ograniczeń ilościowych miała miejsce w pierwszych dwóch latach reform, kiedy licencjonowanie importu zostało praktycznie zniesione w przypadku importu surowców przemysłowych, półproduktów, komponentów i dóbr inwestycyjnych. Do 1993 roku dobra te mogły być swobodnie przywożone, z zastrzeżeniem obowiązujących taryf. Niemniej produkty rolne i przemysłowe towary konsumpcyjne nadal podlegały kontroli przywozu. Natomiast cła były stopniowo zmniejszane w ciągu pierwszych pięciu lat.

Przed 1991 rokiem ogromna liczba przedsiębiorstw państwowych monopolizowała i oligopolizowała rynek, co doprowadziło do stworzenia gigantycznych instytucji zarządzających prawie całym łańcuchem dostaw w danym sektorze (Parker, Bradley, 2000, s. 125-141; Scott, Falcone, 1998, s. 126-415). Równocześnie wpływ ideologii politycznych i wielość interesów poszczególnych podmiotów skutkowały niezdolnością do osiągnięcia wysokich wyników produkcji i dostarczaniu odpowiedniej ilości towarów i usług (Gurtoo, 2008, s. 11-20). Samo podejmowanie decyzji strategicznych było wysoce scentralizowane i zależało od krótkoterminowych priorytetów rządowych (Ramaswamy, Schiphorst, 2000, s. 664-680; Joldersma, Winter, 2002, s. 83-99; Gurtoo, 2009, s. 516-531). Kluczowe technologie były kupowane od zagranicznych korporacji (Hitt i in., 2000, s. 449-467), a presja społeczna związana z wypełnianiem polityki pełnego zatrudnienia, wspomagana paternalistyczną orientacją na pracowników, zapewniała dużą siłę roboczą, która wykazywała niekwestionowaną lojalność wobec rządu (Gurtoo, Pandey, 2001, s. 2493-2503).

Nowa polityka przemysłowa z 1991 roku dotknęła przedsiębiorstwa sektora publicznego na kilka sposobów. Przede wszystkim zmniejszyła obszary zarezerwowane tylko dla tego sektora do ośmiu, wycofała wsparcie budżetowe dla wszystkich przedsiębiorstw i rozpoczęła proces dezinwestycji przedsiębiorstw przynoszących straty. W przeciwieństwie do innych krajów transformujących się, radykalne rozwiązania, takie jak jawna prywatyzacja komercyjnie opłacalnych jednostek i zamknięcie nierentownych, były początkowo zaniechane. Dopiero w latach 90. XX wieku rozpoczęto prywatyzację części przedsiębiorstw państwowych przez ich sprzedaż lub zbycie udziałów (dezinwestycje), przy jednoczesnym zachowaniu kontroli większościowej (tabela 6.).

Tabela 6. Poziom dezinwestycji w sektorze przedsiębiorstw państwowych w latach 1990/1991–1998/1999 (wszystkie dane w koti INR)

Rok	Planowany poziom dezinwestycji	Osiągnięty poziom dezinwestycji	Metoda dezinwestycji
1991/1991	2 500	3 038	Udziały mniejszości sprzedane w drodze licytacji w pakietach zawierających akcje różnych przedsiębiorstw
1992/1993	2 500	1 913	Akcje sprzedawane osobno dla każdej spółki na drodze licytacji
1993/1994	3 000	-	Udziały siedmiu spółek sprzedanych w drodze aukcji otwartej, przy czym dochody wpłynęły w roku gospodarczym 1994/95.
1994/1995	4 000	4 843	Sprzedaż aukcyjna, w której każdy podmiot mógł legalnie kupować, posiadać lub sprzedawać udziały w przedsiębiorstwach
1995/1996	7 000	362	Akcje czterech spółek sprzedanych na aukcji oraz piątej spółki, dla której ustalono ceny
1996/1997	5 000	380	Emisja globalnych kwitów depozytowych
1997/1998	4 800	902	Emisja globalnych kwitów depozytowych
1998/1999	5 000	5 371	Emisja globalnych kwitów depozytowych oraz licytacje krajowe z udziałem zagranicznych inwestorów instytucjonalnych

Źródło: Singh, Chittedi, 2011.

Polityka dezinwestycji była początkowo motywowana głównie potrzebą pozyskania zasobów dla budżetu, a nie wynikała z przekonania, że prywatyzacja automatycznie poprawia rentowność przedsiębiorstw i zawsze jest korzystna dla konsumentów. Wiele jednostek sektora publicznego pozyskało inwestorów portfelowych, dokonując emisji akcji na rynkach międzynarodowych w celu pozyskania funduszy na programy inwestycyjne.

Z biegiem czasu nacisk na utrzymanie kontroli rządu w przedsiębiorstwach sektora publicznego się osłabiał. W 1996 roku ustanowiono Komisję Dezinwestycyjną (*Disinvestment Commission*), do której zwrócono się o wskazanie jednostek w obszarach „niestrategicznych i niekluczowych” (*non-strategic and non-core*), w których udział rządu może zostać

zredukowany do mniejszościowego lub do zera. Komisja przeanalizowała pięćdziesiąt przedsiębiorstw z sektora publicznego i zaleciła dezinvestycję większościowego pakietu udziałów, z przeniesieniem kontroli zarządzania w kilku przypadkach. Paradoksalnie, obszar, w którym niewiele zrobiono, dotyczył przedsiębiorstw publicznych, które stale ponosiły straty. Zamknięcie tych jednostek zostało wykluczone we wczesnych latach reform, a zamiast tego zdecydowano się na kompleksowe zbadanie ich sytuacji finansowej (Ahluwalia, 2005).

Tabela 7. Zyskowność przedsiębiorstw państwowych w latach 1990/1991-1995/1996

Zmienna \ Rok	1990/1991	1991/1992	1992/1993	1993/1994	1994/1995	1995/1996
Liczba przedsiębiorstw	236	237	237	240	241	239
Suma zaangażowanego kapitału (w koti INR)	102 084	117 991	139 930	159 836	162 451	173 874
Zysk brutto	11 102	13 675	15 957	18 556	22 630	27 989
Zysk brutto jako procent kapitału zaangażowanego	10,9	11,6	11,4	11,6	13,9	16,1
Zysk netto	3 501	4 002	5 200	6 655	9 768	14 065
Zysk jako procent kapitału zaangażowanego	3,4	3,4	3,7	4,1	6,0	8,1

Źródło: Hemming, Chu, Collins, Parker, Chopra, Fratzscher, 1995.

Dostępne dane dotyczące wyników finansowych przedsiębiorstw sektora publicznego w okresie po reformie wskazują, że rentowność przedsiębiorstw sektora publicznego jako całości znacznie się poprawiła (tabela 7.). Zysk brutto wynosił 10,9% zaangażowanego kapitału w 1990/1991 roku i wzrósł do 16,1% w 1995/1996 roku. Ponieważ otoczenie gospodarcze stało się o wiele bardziej konkurencyjne w tym okresie, rozsądne jest założenie, że większa rentowność odzwierciedla poprawę funkcjonowania tych przedsiębiorstw.

Podsumowując, można sformułować wniosek, że gospodarka indyjska wskutek reform rynkowych weszła na nową ścieżkę wzrostu. W przeciwieństwie do wielu gospodarek, które również wprowadziły programy stabilizacyjne i transformacyjne, Indie nie odnotowały gwałtownego spadku tempa wzrostu w długim okresie. Można założyć, że szybka ekspansja gospodarki w połowie lat 90. XX w. opierała się na wysokiej stopie wzrostu w sektorze przemysłowym, który był przedmiotem reform (por. Gupta, Ye, Sako, 2013, s. 83-99).

Ożywienie po kryzysie z 1991 roku było relatywnie szybkie, a po okresie stabilizacji odnotowano znaczące przyspieszenie wzrostu w porównaniu ze stopą wzrostu przed reformami. Tempo wzrostu w latach 1994-1998 wyniosło średnio 6,9%, co oznacza wzrost PKB na jednego mieszkańca o ponad 5% rocznie. Nawet jeśli nie są to tak imponujące

osiągnięcia, jak w przypadku innych krajów azjatyckich, to stanowią one ogromne osiągnięcie na tle rezultatów w ciągu dekad po odzyskaniu niepodległości.

Nowym etapem w polityce przemysłowej była ogłoszona w 2014 roku inicjatywa premiera N. Modiego – „Make in India”, której głównym celem jest przekształcenie Indii w globalne centrum projektowania, produkcji i tworzenia innowacji. W zamierzeniu stanowi ona odpowiedź na gospodarczą ekspansję Chin, a perspektywicznie zmianę dotychczasowego modelu z gospodarki opartej na niskich kosztach pracy przy relatywnie wysokim kapitale ludzkim na gospodarkę opartą na wiedzy i nowych technologiach. Ponadto strategia ta ma na celu wzrost zaufania potencjalnych inwestorów i partnerów zagranicznych do Indii oraz wspomóc stymulowanie inwestycji, innowacji, rozwój umiejętności, ochronę własności intelektualnej i budowę odpowiedniej infrastruktury produkcyjnej. Do sektorów strategicznych zalicza się m.in. przemysł samochodowy, lotnictwo, biotechnologię, przemysł chemiczny, obronny, maszynowy, elektroniczny i informatyczny, infrastrukturalny oraz energetykę.

Fundamentalne znaczenie cały czas będą miały bezpośrednie inwestycje zagraniczne, które mają stanowić źródło dalszego wzrostu oraz kapitału na nowe inwestycje. W ramach tej polityki inwestycje zagraniczne w większości sektorów będą automatycznie zatwierdzane. Równie ważne znaczenie mają ułatwienia prowadzenia działalności gospodarczej związanej z uzyskiwaniem pozwoleń, rozliczeniami finansowymi, handlem transgranicznym czy egzekwowaniem umów i egzekucją należności. Szczególne znaczenie ma to dla sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MMSP), które stanowią fundament każdej gospodarki. Ciekawym programem jest rozwój wewnętrznych korytarzy przemysłowych łączących m.in. Dehli, Bombaj, Chennai, Bengaluru w celu usprawnienia i wzmocnienia infrastruktury i zawiązania współpracy między poszczególnymi przedsiębiorstwami.

Niemniej, na efekty i oceny „Make in India” należy jeszcze poczekać, w szczególności biorąc pod uwagę napięcia polityczne (zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne) czy kryzys pandemiczny. Niemniej sam program jest z pewnością interesujący i nowatorski na tle dotychczasowej polityki.

Przedsiębiorstwa we współczesnych Indiach. Zarys problemu

W wyniku reform gospodarczych Indie stały się jedną z największych gospodarek na świecie, której inwestycje wzrastały szczególnie od lat 90., natomiast od 2003 roku m.in. dzięki reformom, zwiększyła się aktywność indyjskich przedsiębiorstw, zarówno z sektora MMSP, jak i wielkich korporacji.

Choć tradycyjnie, przedsiębiorstwa indyjskie koncentrują się na rozwoju krajowym, już w latach 60. ubiegłego wieku, kilka indyjskich konglomeratów, takich jak Birla i Shriram Group założyło swoje fabryki w Etiopii (fabryka włókiennicza) i Sri Lance (fabryka maszyn do szycia) (Athukorala, 2009, s. 125). Niemniej dopiero po liberalizacji w latach 90. XX wieku indyjskie przedsiębiorstwa zaczęły angażować się w zagraniczne fuzje, przejęcia i strategiczne sojusze, by uzyskać przewagę konkurencyjną pod względem technologii, marki, wartości firmy lub praw własności intelektualnej.

Istnieją dwie główne metody, przez które indyjskie przedsiębiorstwa dokonują inwestycji zagranicą: poprzez inwestycje typu greenfield oraz poprzez przejęcia. Pierwszy typ inwestycji był bardzo popularny do połowy lat dziewięćdziesiątych. Jednak od około 2004 roku główną metodą inwestycyjną stały się przejęcia. Zmiana ta jest spowodowana zmianą polityki Banku Rezerw Indii, który zezwolił indyjskim firmom na nabycie przedsiębiorstw za granicą do 400% ich wartości netto. Dodatkowym czynnikiem jest łatwość z jaką indyjskie firmy mogą pozyskać środki finansowe z zagranicznych rynków kapitałowych, gdyż większość z tych przejęć to wykup lewarowany, dla którego została wystawiona gwarancja przez spółkę dominującą w Indiach (Khan, 2012, s. 739-750). Najważniejszymi celami indyjskich inwestycji są Stany Zjednoczone oraz raje podatkowe na Bermudach, Brytyjskich Wysp Dziewiczych i Mauritiusie. Może to oznaczać, że przynajmniej część korporacji, inwestuje zagranicą nie tyle by pozyskiwać nowe rynki czy dywersyfikować działalność, co raczej dokonywać optymalizacji podatkowej.

Inwestycje dokonywane przez korporacje indyjskie wiążą się najczęściej z (Iqbal, Turay, Hasan, Yusuf, 2018, s. 98-107):

- poszukiwaniem zasobów – odnosi się to do chęci zapewnienia stabilnej i bezpiecznej podaży zasobów w celu zapewnienia ciągłości produkcji. Była to podstawowa motywacja do przejęć związanych z rafinacją i przetwórstwem ropy naftowej przez Oil and Natural Gas Corporation (ONGC) i Gas Authority of India Ltd (GAIL), Suzlon Energy Ltd, czy przejęcia kopalni miedzi w Australii,
- budową marki i rozszerzaniem asortymentów produktów – w celu ekspansji i ugruntowania swojej pozycji na rynkach światowych indyjskie firmy próbują kupić firmy o charakterze prestiżowym – dotyczy to m.in. przejęcia Jaguara i czy marek Forda takich jak Land Rover, Jaguar, Daimler czy Rover przez Tata Motors,
- pozyskaniem technologii – odnosi się to do chęci pozyskania przez indyjskie przedsiębiorstwa nowych technologii czy wiedzy,
- poszukiwaniem nowych rynków – takie poszukiwania rynku będą zyskiwać na znaczeniu ze względu na intensywną i rosnącą konkurencją, zarówno w kraju, jak i zagranicą. Jest to przynajmniej częściowa motywacja inwestycji State Bank of India (SBI) na Mauritiusie,

w Indonezji czy Kenii. Co ciekawe, wiele indyjskich firm informatycznych tworzy oprogramowanie w swoich oddziałach w krajach rozwiniętych się, jak w USA („outsourcing odwrotny”) w celu zdobycia wiedzy i poszukiwania nowych możliwości biznesowych. Podobnie indyjskie firmy farmaceutyczne próbują poszukiwać nowych rynków dla produkowanych leków generycznych, jednocześnie szukając możliwości uzyskania zezwoleń na rynkach regulowanych, takich jak USA i Europa Zachodnia,

- dywersyfikacja ryzyka – wiele indyjskich firm programistycznych, takich jak Infosys i Wipro, tworzy za granicą centra, które nie tylko obsługują klientów z różnych rejonów świata, ale również umożliwiają dywersyfikację ryzyka w przypadku np. awarii w jednym kraju. Z drugiej strony wiele indyjskich firm próbuje zglobalizować swoją działalność i źródła dochodów w celu zmniejszenia zależności od rynku indyjskiego i krajowego cyklu koniunkturalnego,
- poszukiwanie wydajności – wraz ze spadkiem barier handlowych firmy podejmują procesy restrukturyzacji, aby wydajniej i efektywniej wykorzystywać posiadane zasoby oraz poszukiwać nowych.

Zasadnicza kwestia opiera się na pytaniu, jakie specyficzne cechy miały i mają indyjskie korporacje wielonarodowe. Po pierwsze, w okresie przed reformą, indyjskie firmy nie miały dostępu do kapitału zagranicznego, a ich jedyną znaczącą przewagą był dostęp do relatywnie dobrze wyedukowanej kadry i dużego rynku. W połączeniu z niskimi kosztami pracy skutkowało to, że Indie „od zawsze” były jednym z najtańszych producentów świata, mimo używania przestarzałych technologii i niskiej jakości produktów. Po drugiej, dodając do tego silną ingerencję państwa w procesy gospodarcze i tendencje autarkiczne, ówczesne korporacje nastawione były prawie wyłącznie na rynek krajowy, który choć duży, to skoncentrowany na tanich, podstawowych produktach, niskiej jakości. Dzięki temu korporacje indyjskie teraz mogą stosować podobne strategie w innych krajach rozwijających się – wiedzą, jaka jest specyfika takich rynków (Gupta, Renfeng, 2013, s. 45-62).

W okresie po reformie przedsiębiorstwa uzyskały szeroki dostęp do globalnego kapitału i możliwość dokonywania przejęć zagranicznych przedsiębiorstw na szeroką skalę. Liberalizacja rynku była podstawą uwolnienia potencjału tych przedsiębiorstw, umożliwiając udział w globalnym rynku kapitałowym i inwestycyjnym. W efekcie wiele firm, takich jak Moser Baer, Bharat Forge, Reliance, Arvind Mills czy Zee Telefilms stały się globalnymi liderami (Gupta, 2006, s. 1-6). Istotne znaczenie miał fakt, że przedsiębiorstwa te łatwo dostosowywały się do lokalnych uwarunkowań, co wynikało przede wszystkim z krajowych doświadczeń, tj. produkcji, dystrybucji i sprzedaży towarów w warunkach wysokiego ubóstwa i braku kapitału – zarówno finansowego i ludzkiego, jak i niedostatków infrastrukturalnych. Zgodnie z prowadzonymi badaniami indyjskie korporacje wielonarodowe najczęściej inwestują

w krajach o sprawniejszych i silniejszych instytucjach regulacyjnych (Nayyar, Mukherjee, Varma, 2021). Takie otoczenie charakteryzuje się uczciwymi, przejrzystymi i stabilnymi zasadami i przepisami, które sprzyjają działalności biznesowej (Hernandez i Nieto, 2015, s. 122-132) i pozwalają firmom na poprawę konkurencyjności i rozwój. Z drugiej strony takie rynki są zazwyczaj relatywnie duże, a klienci mają wyższą siłę nabywczą.

Zasadnicze znaczenia miał również dobór kadr w celu skoordynowania geograficznie rozproszonych zasobów oraz efektywnego ich wykorzystywania. Indyjskie korporacje, które wprowadziły odpowiednie zmiany w zarządzaniu na potrzeby ekspansji zagranicznej, osiągały najlepsze wyniki. Przedsiębiorstwa te rozwinęły zespoły menedżerów z międzynarodowym doświadczeniem i dały im autonomię do podejmowania decyzji na różnych rynkach. Istotą więc możliwości organizacyjnych indyjskich korporacji wielonarodowych była ich zdolność do zarządzania różnorodnością kulturową, instytucjonalną, geograficzną i rynkową. W tabeli 8. przedstawiono porównawczą charakterystykę rozwoju indyjskich korporacji międzynarodowych w okresie przed i po reformach w latach 90. XX wieku.

Tabela 8. Charakterystyki indyjskich inwestycji zagranicznych

Zmienna	Okres przed reformami	Okres po reformach
Czynniki wpływające na poziom i zakres inwestycji	Regulacje i zachęty rządowe	Konkurencja rynkowa
Natura inwestycji	Inwestycje w wydobywanie zasobów naturalnych, przetwórstwo	Coraz częściej zaawansowane technologicznie towary i usługi
Miejsca inwestycji	Inne kraje rozwijające się	Kraje na średnim i wysokim poziomie rozwoju

Źródło: opracowanie własne.

Charakterystyki te zdają się tłumaczyć sukces indyjskich firm jako globalnych centrów offshore, a także ośrodków onshore w oprogramowaniu czy usługach opartych na technologiach informacyjnych. Ich zdolność organizacyjna pozwala na tworzenie skoncentrowanych i wyspecjalizowanych powiązań ze środowiskiem zewnętrznym oraz zapewnia szybkość, elastyczność i zdolność dostosowywania się, wymaganą do sprośnięcia wymaganiom na globalnym rynku oraz konkurowania z korporacjami z krajów wysoko rozwiniętych.

Z kolei indyjski sektor mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (MMŚP) po względem ilościowym jest największym na świecie zaraz po Chinach. Sektor ten oferuje szeroką gamę usług i produktów, od tradycyjnych po zaawansowane technologicznie, a nacisk kładziony jest na wzrost znaczenia w globalnych łańcuchach wartości. Zgodnie z zapisami *Ustawy o rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z 2006 roku* mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa

(MMŚP) zostały sklasyfikowane w następujący sposób (Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, 2021):

- mikroprzedsiębiorstwo, w którym inwestycje w instalacje i maszyny lub wyposażenie nie przekraczają jednej kоти rupii, a obrót nie przekracza pięciu kotti rupii,
- małe przedsiębiorstwo, w którym inwestycje w instalacje i maszyny lub wyposażenie nie przekraczają dziesięciu kotti rupii, a obrót nie przekracza pięćdziesięciu kotti rupii,
- średnie przedsiębiorstwo, w którym inwestycje w instalacje i maszyny lub wyposażenie nie przekraczają pięćdziesięciu kotti rupii, a obrót nie przekracza dwustu pięćdziesięciu kotti rupii.

Podobnie, jak w innych krajach sektor mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw przyczynia się znacząco do rozwoju gospodarczego, przede wszystkim poprzez generowanie nowych miejsc pracy, w tym dla osób niewykwalifikowanych lub o niskich kwalifikacjach. Zgodnie z dostępnymi statystykami, wkład sektora MMŚP w tworzenie krajowej wartości dodanej brutto (*Gross Value Added – GVA*) i produkt krajowy brutto (PKB) jest wciąż relatywnie niewielki (biorąc pod uwagę liczebność tego sektora), ale systematycznie rocznie (tabela 9.).

Tabela 9. Udział sektora MMSP w gospodarce indyjskiej

Rok gospodarczy	Udział sektora MMSP w GVA (%)	Udział sektora MMSP w PKB (%)
2014/15	31,80	29,34
2015/16	32,28	29,48
2016/17	32,24	29,25
2017/18	32,79	29,75
2018/19	33,50	30,27

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Government of India Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, 2021).

Mikroprzedsiębiorstwa stanowią ponad 99% łącznej liczby MMŚP, natomiast małe i średnie przedsiębiorstwa stanowiły odpowiednio 0,52% i 0,01% ogółu. Z ogólnej liczby tych przedsiębiorstw 51,25% znajduje się na obszarach wiejskich, a 48,75% na obszarach miejskich. Zakres działalności rozkłada się równomiernie: 36% zajmuje się handlem, 33% świadczy różnorakie usługi na rzecz ludności, a 31% to przedsiębiorstwa wytwórcze (Government of India Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, 2021).

Należy jednak pamiętać, iż mimo upływu lat Indie wciąż charakteryzują się znacznymi barierami instytucjonalnymi, m.in. niewydolnym systemem sadowym, nieefektywną biurokracją, archaicznymi i nieelastycznymi przepisami i korupcją, co sprawia, że prowadzenie działalności gospodarczej jest kosztowne, trudne, skomplikowane i niepewne (Karani, Panda, 2018, s. 58-69; Kumar, Sethi, 2016; Kumar, Worm, 2011, s. 36-44). W efekcie podnosi to

koszty prowadzenia działalności i utrudnia rozwój przewag konkurencyjnych, motywując indyjskie firmy do podejmowania inwestycji w lepiej uregulowanych środowiskach (Nayyar, Prashantham, 2020).

Podsumowując, MMŚP jest podstawą gospodarki w Indiach i oferuje możliwości zatrudnienia ludności, przyczynia się do wzrostu gospodarczego. Statystyki wykazują stały wzrost tego sektora w ciągu ostatnich kilku lat. O dalszym wzroście decyduje dostępność do ogromnych zasobów naturalnych i coraz lepiej wykształconej siły roboczej. Niemniej sektor MMŚP potrzebuje wsparcia ze strony rządu szczególnie w kontekście globalnej konkurencji i zmian w światowej polityce i gospodarce.

Podsumowanie

Od odzyskania niepodległości przez Indie prowadzona polityka przemysłowa odznaczała się zachowawczością i konserwatyzmem. Nie zdołała ona dokonać zasadniczych zmian w gospodarce kraju przede wszystkim poprzez blokowanie rozwoju konkurencji i innowacyjności kraju. W rezultacie przez całe dekady tempo wzrostu, w porównaniu do innych krajów azjatyckich, było relatywnie niskie i powszechnie mówiono o tzw. „hinduskim tempie wzrostu”. Osiągany wzrost był niewystarczający do industrializacji kraju. Nie wywarł takiego wpływu na gospodarkę, jak to było w innych, szybko rozwijających się krajach azjatyckich, np. Japonii czy Korei Południowej. Dopiero kryzys na początku lat dziewięćdziesiątych zmusił władze do zreformowania gospodarki i systemu politycznych politycznego. W tym kontekście można pozytywnie zweryfikować postawioną na wstępie tezę o niskiej skuteczności polityki przemysłowej prowadzonej od odzyskania niepodległości do lat 90. XX wieku, gdy fundamentalnie zmienił się jej paradygmat.

Od momentu reform Indie dokonały ogromnego postępu gospodarczego i społecznego na przestrzeni ostatnich lat. Jest to ogromny sukces biorąc pod uwagę rozmiar kraju, populację, zróżnicowanie językowe, etniczne, kulturowe czy religijne kraju. Niemniej, mimo swego potencjału i możliwości, wciąż są krajem znajdującym się na niskim poziomie rozwoju, zarówno w porównaniu nie tylko z innymi krajami azjatyckimi, ale także z krajami afrykańskimi czy latynoskimi. Rosnące nierówności społeczne, bieda, nierównomierny rozwój poszczególnych stanów czy napięcia regionalne już stanowią poważny problem i wyzwanie dla władz. Jeśli odpowiednie działania nie zostaną podjęte sytuacja może się diametralnie odwrócić, a mocarstwowe ambicje pozostaną w sferze planów.

Bibliografia

- Ahluwalia, M.S. (2005). *India's Economic Reforms an Appraisal*. Pobrano z: <https://www.semanticscholar.org/paper/India-%27-s-Economic-Reforms-an-Appraisal-Ahluwalia/fbe4c815bc26435f18fc633f54f5c1234bba913c>
- Athukorala, P.C. (2009). Outward Foreign Direct Investment from India. *Asian Development Review*, 26, 2, 125-153. Pobrano z: <https://think-asia.org/handle/11540/1674>
- Bajpai, N. (2002). A Decade of Economic Reforms in India: The Unfinished Agenda. *Metamorphosis – A Journal of Management Research*, 1, 2, 125-154. DOI: <https://doi.org/10.1177/0972622520020202>
- Bhattacharjee, D. (2001). The evolution of Indian industrial relations: A comparative perspective. *Industrial Relations Journal*, 32, 3, 244-263. DOI: <https://doi.org/10.1111/1468-2338.00196>
- Boivin, M. (2011). *Indie. Zarys historii*. Warszawa: Dialog.
- Bywalec, G. (2015). *Reformy ekonomiczne i polityczne a rozwój gospodarczy Indii 1991-2012*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Chandra, B., Mukherjee, A., Mukherjee, M. (1999). *India after Independence*. New Dehli: Viking Penguin India.
- Desai, A. V. (1988). India and the Uruguay Round. *Economic and Political Weekly*, 23, 45/47, 2371-2384. <http://www.jstor.org/stable/4394007>
- Gupta, A. (2006). Emergence of Indian Multinationals. *Technology Exports*, 8, 3, 1-6.
- Gupta, V., Renfeng, Q. (2013). The Rise of the Indian Multinational Corporations and the Development of Firm-Specific Capabilities. *Journal of Business Theory and Practice*, 1, 1, 45-62. DOI: <https://doi.org/10.22158/jbtp.v1n1p45>
- Gupta, R., Ye, Y., Sako, Ch.M. (2013). Financial variables and the out-of-sample forecastability of the growth rate of indian industrial production. *Technological and Economic Development of Economy*, 19, 1, 83-99. DOI: <https://doi.org/10.3846/20294913.2013.879544>
- Gurtoo, A. (2008). Knowledge management as strategic support for trade unions. *The International Journal of Knowledge, Culture and Change Management*, 8, 7, 11-20. DOI: <https://doi.org/10.18848/1447-9524/CGP/v08i07/50634>
- Gurtoo, A. (2009). Adaptation of Indian public sector to market-based economic reforms: A resource-based perspective. *International Journal of Public Sector Management*, 22, 6, 516-531. DOI: <https://doi.org/10.1108/09513550910982878>
- Gurtoo, A., Pandey, R. (2001). Power Sector in Uttar Pradesh: Past Problems and Initial Phase of Reforms. *Economic and Political Weekly*, 36, 31, 2943-2953. <http://www.jstor.org/stable/4410944>
- Hatti, N. (1970). Growth of private foreign investments in India 1948-1960. *Economy and History*, 13, 1, 54-80. DOI: <https://doi.org/10.1080/00708852.1970.10418880>
- Hemming, R., Chu, W., Collyns, Ch., Parker, K.E., Chopra, A., Fratzscher, O. (1995). *India: Economic Reform and Growth*. Washington D.C.: International Monetary Fund. DOI: <https://doi.org/10.5089/9781557755391.084>

Hernández, V., Nieto, M.J. (2015). The effect of the magnitude and direction of institutional distance on the choice of international entry modes. *Journal of World Business*, 50, 1, 122-132. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2014.02.002>

Hitt, M.A., Dacin, M.T., Levitas, E., Arregle, J.L., Borza, A. (2000). Partner Selection in Emerging and Developed Market Contexts: Resource-Based and Organizational Learning Perspectives. *The Academy of Management Journal*, 43, 3, 449-467. <https://doi.org/10.2307/1556404>

Iqbal, B.A., Turay, A., Hasan, M., Yusuf, N. (2018). India's outward foreign direct investment: emerging trends and issues. *Transnational Corporations Review*, 10, 1, 98-107. DOI: <https://doi.org/10.1080/19186444.2018.1436659>

Jackson, D.A.S. (1972). Wage Policy and Industrial Relations in India. *The Economic Journal*, 82, 183-194.

Joldersma, C., Winter, V. (2002). Strategic Management in Hybrid Organizations. *Public Management Review*, 4, 1, 83-99. DOI: <https://doi.org/10.1080/14616670110101708>

Joshi, V., Little, I.M.D. (1996). *India's Economic Reforms 1991-2001*. New Delhi: Oxford University Press. DOI: 10.1093/0198290780.001.0001.

Josiam, B.M., Zutshi, R.K., Ahmed, Z.U. (1999). India's economic reforms: interpreting the dynamics of change from a contextual perspective. *Competitiveness Review*, 9, 1, 68-81. DOI: <https://doi.org/10.1108/eb046375>

Kapila, U. (2005). *Indian Economy. Issues in Development & Planning and Sectoral Aspects*. New Dehli: Academic Foundation.

Karani, A., Panda, R. (2018). "Make in India" Campaign: Labour Law Reform Strategy and Its Impact on Job Creation Opportunities in India. *Management and Labour Studies*, 43, 1-2, 58-69. DOI: <https://doi.org/10.1177/0258042X17753177>

Khan, H.R. (2012). Outward Indian FDI – recent trends and emerging issues. *Reserve Bank of India Monthly Bulletin*, 66, 4, 739-750. Pobrano z: <https://www.bis.org/review/r120306a.pdf>

Kumar, Ch. (2011). A Discursive Dominance Theory of Economic Reform Sustainability: The Case of India. *India Review*, 10, 2, 126-184. DOI: <https://doi.org/10.1080/14736489.2011.574550>

Kumar, R. Sethi, A. (2016). *Doing Business in India*. New York: Palgrave Macmillan.

Kumar, R. Worm, V. (2011). *International Negotiation in China and India*. London: Palgrave Macmillan.

Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises (2021). *Annual Report 2020-21*. Pobrano z: <https://msme.gov.in/sites/default/files/MSME-ANNUAL-REPORT-ENGLISH%202020-21.pdf>

Nayar, B.R. (2014). *Globalization and India's Economic Integration*. Washington D.C.: Georgetown University Press.

Nayyar, R. Prashantham, S. (2020). Subnational institutions and EMNEs acquisitions in advanced economies: institutional escapism or fostering. *Critical Perspectives on International Business*, 17, 3, 417-443. DOI: <https://doi.org/10.1108/cpoib-01-2019-0007>

Nayyar, R., Mukherjee, J., Varma, S. (2021). Institutional distance as a determinant of outward FDI from India. *International Journal of Emerging Markets*. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJOEM-12-2019-1031>

- Panagariya, A. (2008). *India: The Emerging Giant*. New York: Oxford University Press.
- Papola, T.S. (1994). Employment Growth and Social Protection of Labour in India. *Indian Journal of Industrial Relations*, 30, 2, 117-143. <http://www.jstor.org/stable/27767349>
- Parekh, H.T. (1958). *The Future of Joint-Stock Enterprise in India*. Bombay: Jaico.
- Parker, R., Bradley, L. (2000). Organizational culture in the public sector: evidence from six Organizations. *International Journal of Public Sector Management*, 13, 2, 125-141. DOI: <https://doi.org/10.1108/09513550010338773>
- Ramaswamy, E.A., Schiphorst, F.B. (2000). Human resource management, trade unions and empowerment: two cases from India. *International Journal of Human Resource Management*, 11, 4, 664-680. DOI: <https://doi.org/10.1080/09585190050075051>
- Scott, P., Falcone, S. (1998). Comparing Public and Private Organizations: An Exploratory Analysis of Three Frameworks. *The American Review of Public Administration*, 28, 2, 126-145. DOI: <https://doi.org/10.1177/027507409802800202>
- Singh, J., Chittedi, K.R. (2011). Performance of Public Sector Enterprises in India: Pre and Post Liberalization Scenario. *The IUP Journal of Managerial Economics*, 9, 3, 7-25.
- Sivadasan, J. (2009). Barriers to Competition and Productivity: Evidence from India. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, 9, 1, 1-66. DOI: <https://doi.org/10.2202/1935-1682.2161>
- Srinivas, Sh.V. (2018). *The economic history of India. India and the International Monetary Fund 1944-2017*. Pobrano z: <http://nationalarchives.nic.in/sites/default/files/new/THE%20ECONOMIC%20HISTORY%20OF%20INDIA.pdf>
- Srinivasan, T.N. (2000). *Eight Lectures on India's Economic Reforms*. New Dehli: Oxford University Press.
- Stover, W.A. (1989). Foreign Collaborations Policy in India: A Review. *The Journal of Developing Areas*, 23, 4, 485-504. DOI: <http://www.jstor.org/stable/4191788>
- Virmani, A. (2001). India's 1990-91 crisis: reforms, myths and paradoxes. *Working Paper No. 4/2001-Planning Commission*, 1-29. Pobrano z: https://niti.gov.in/planningcommission.gov.in/docs/reports/wrkpapers/wp_cris9091.pdf
- World Bank. (1998). *India 1998 Macroeconomic Update, Annex Table 10*. Pobrano z: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/706211468771695865/pdf/multi0page.pdf>
- World Bank. (2022). *World Bank Database*. Pobrano z: <https://data.worldbank.org>

Jakub Mroczek

ORCID: 0000-0002-7351-784X

jakub.mroczek@poczta.umcs.lublin.pl

Szkoła Doktorska Nauk Społecznych UMCS

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2022.217>

Open Access CC BY 4.0



Karolina Stachyra

ORCID: 0000-0001-8806-3206

karolina.k.stachyra@gmail.com

Cytowanie: Mroczek, J., Stachyra, K. (2022). Forma własności spółek giełdowych a wyniki ekonomiczne – analiza empiryczna. Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze, 16, s. 105-114. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2022.217

Forma własności spółek giełdowych a wyniki ekonomiczne – analiza empiryczna

Abstrakt: Debata wśród ekonomistów na temat różnic w wynikach ekonomicznych przedsiębiorstw państwowych (State-owned enterprises – SOEs) i prywatnych trwa od dawna, jednak do dziś nie wyciągnięto ostatecznych wniosków. W ostatnich latach przeprowadzono jednak wiele reform SOEs, które często sprzyjały poprawie ich wyników. Jednym z etapów reform była ich częściowa prywatyzacja, szczególnie poprzez rynek kapitałowy. W efekcie giełdowe spółki, które pozostały pod kontrolą państwa, w większym stopniu były zorientowane na zysk, jednak w dalszym ciągu mogły być wykorzystywane do osiągnięcia celów politycznych lub makroekonomicznych. Celem artykułu było porównanie wyników ekonomicznych giełdowych spółek kontrolowanych przez państwo oraz spółek prywatnych w zależności od czynników koniunkturalnych w gospodarce. Analiza objęła rok 2019 (w którym kontynuowany był rozwój gospodarczy) oraz rok 2020 (w którym nastąpił spadek aktywności gospodarczej w wyniku pandemii COVID-19 i wywołanego nią kryzysu). Dane do badania zostały pobrane z serwisu Notoria On-line, zaś analiza została przeprowadzona za pomocą nieparametrycznego testu średnich dla dwóch prób niezależnych U Manna-Whitney’a. Wyniki pokazały, że w okresie wzrostu gospodarczego nie ma istotnie statystycznych różnic między wynikami SOEs i przedsiębiorstwami prywatnymi, natomiast w okresie spadku aktywności gospodarczej, spowodowanej kryzysem pandemicznym, SOEs miały niższe wskaźniki ROA, ROE i wskaźnik pokrycia długu majątkiem trwałym.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwo państwowe, giełda papierów wartościowych, przedsiębiorstwo prywatne, efektywność.

Form of ownership of listed companies and their economic results - empirical analysis

Abstract: The debate among economists about the different economic performance of state-owned enterprises (SOEs) and private enterprises has been going on for a long time, but there are no definitive conclusions so far. However, many SOEs reforms have been implemented in recent years, often resulting in improved their performance. One stage of the reforms was their partial privatisation, in particular via the capital market. As a result, listed companies that remained under state control were more profit-oriented but could still be used for political or macroeconomic objectives. The aim of the article was to compare the economic performance of publicly traded companies controlled by the state and private companies depending on the economic factors. The analysis covered 2019 (when economic development continued) and 2020 (when economic activity declined as a result of the COVID-19 pandemic and the related crisis). Data for the study were downloaded from Notoria On-line and the

analysis was performed using a non-parametric mean test Mann-Whitney U for two independent variables. The results showed that in period of economic growth there are no significant statistical differences between SOEs and private enterprises, while SOEs have lower ROA, ROE and debt coverage ratios in period of economic growth.

Keywords: a state-owned enterprise; the stock exchange; a private enterprise; efficiency.

JEL: L33, L32

Wstęp

Debata na temat różnic w efektywności przedsiębiorstw państwowych (State-owned enterprises – SOEs) w porównaniu do przedsiębiorstw prywatnych jest jednym z głównych zagadnień powodujących spory naukowe wśród ekonomistów. Przeprowadzono wiele badań empirycznych poruszających ten temat, jednak nie prowadzą one do jednoznacznych konkluzji (Bałtowski, Kwiatkowski, 2018; Boggetti, 2020). Faktem jest natomiast, że w ostatnich dekadach przeprowadzono reformy SOEs, zarówno w gospodarkach rozwiniętych, jak i rozwijających się, które często sprzyjały poprawie ich wyników (Bałtowski, Kwiatkowski, 2018).

W wielu krajach jednym z rodzajów wspomnianych reform była częściowa prywatyzacja SOEs np. poprzez publiczne emisje akcji na giełdach papierów wartościowych (Flores-Macias, Musacchio, 2009). Powodowało to powstawanie spółek o hybrydowym, państwowo–prywatnym kapitale, nad którymi rządy często zachowywały silną kontrolę korporacyjną. W literaturze zjawisko to jest nazywane reluctant privatization (Bortolotti, Faccio, 2004).

Celem artykułu było porównanie wyników ekonomicznych giełdowych spółek kontrolowanych przez państwo oraz spółek prywatnych w zależności od czynników koniunkturalnych w gospodarce. Bazując na wynikach badań empirycznych, autorzy artykułu starali się odpowiedzieć na następujące pytania badawcze:

- Czy SOEs podczas okresu rozwoju gospodarczego osiągnęły podobne wyniki ekonomiczne w porównaniu do przedsiębiorstw prywatnych?
- Czy podczas okresu kryzysu gospodarczego SOEs miały gorsze wyniki ekonomiczne niż przedsiębiorstwa prywatne?

Na podstawie postawionych pytań badawczych w artykule postawiono następujące hipotezy badawcze:

H1: W okresie rozwoju gospodarczego, SOEs osiągnęły podobne wyniki ekonomiczne w stosunku do przedsiębiorstw prywatnych.

H2: Okres kryzysu gospodarczego wpływa na wzrost różnic w efektywności działania przedsiębiorstw prywatnych i SOEs, przy czym efektywność SOEs jest wyraźnie niższa.

Do analizy wykorzystano dziewięć wskaźników, które zostały podzielone na trzy grupy: rentowności, płynności oraz zadłużenia. Analizą objęto lata 2019 (rok, w którym nastąpiła kontynuacja rozwoju gospodarczego) oraz 2020 (rok, w którym odnotowano spadek aktywności gospodarczej w wyniku pandemii COVID-19 i wywołanego nią kryzysu), a każdy z nich analizowany był oddzielnie. Dane do badania zostały pobrane z serwisu Notoria On-line. Aby zweryfikować istnienie różnic pomiędzy SOEs i przedsiębiorstwami prywatnymi posłużono się nieparametrycznym testem średnich dla dwóch prób niezależnych U Manna-Whitney'a.

1. Przegląd literatury

W literaturze przedmiotu wiele jest analiz porównujących wyniki finansowe przedsiębiorstw państwowych i prywatnych. Mimo, że nie ma jednoznacznych wyników badań, to powszechnie uważa się, że SOEs są z reguły mniej efektywne niż ich prywatne odpowiedniki (Muhlenkamp, 2015). Najczęściej wskazanymi przyczynami takiej sytuacji są m.in. problem pryncypała i agenta (Postuła, 2015), mnogość i różnorodność celów (Bałtowski, Kwiatkowski, 2018), czy miękkie ograniczenie budżetowe (Kornai in., 2003).

Niektóre badania, szczególnie starsze, potwierdzają te przypuszczenia. Często cytowanymi pracami wskazującymi na wyższą efektywność przedsiębiorstw prywatnych są analizy Sumita Majumdar'a (1998), Christiana Wolfa i Michaela Pollita (2009), Alexandra Abramova i in. (2017), Minha Phi i in. (2021). Ważnym badaniem była także praca Williama Megginsona oraz Jeffrey'a Nettera (2001). Dokonali oni przeglądowej analizy wielu badań, skupiających się na porównaniu wyników przedsiębiorstw prywatnych oraz SOEs, także w kontekście ich prywatyzacji. Przegląd dotyczył badań z wielu gospodarek, zarówno transformujących się, jak i rozwiniętych. Ekonomści wysunęli wniosek, że SOEs mają niższą efektywność funkcjonowania niż przedsiębiorstwa prywatne. Wyrażna poprawa tych wskaźników była natomiast widoczna w przypadku przedsiębiorstw sprywatyzowanych (również tylko częściowo sprywatyzowanych).

W ostatnich latach, w wielu krajach SOEs przeszły liczne reformy, które miały na celu zwiększenie efektywności ich funkcjonowania. Reformy te polegały najczęściej na emisji akcji SOEs na giełdzie czy angażowaniu niezależnych audytorów i członków rad nadzorczych (Flores-Macias, Musacchio, 2009). Pewien wpływ na zmianę w zarządzaniu SOEs miały organizacje międzynarodowe, które opracowywały zbiory dobrych praktyk, mających poprawić jakość zarządzania SOEs (OECD, 2015). Rządy zaczęły również prowadzić bardziej

spójną politykę wobec tych przedsiębiorstw z wyraźnie zdefiniowanymi i określonymi celami społecznymi (Chang, 2007).

W efekcie w ostatnich 10–15 latach coraz więcej badań wskazywało, że wyniki SOEs poprawiają się i często są bardzo zbliżone do wyników przedsiębiorstw prywatnych. Przykładem mogą być analizy Massimo Florio (2014), Stefano Clò i in. (2016), Katarzyny Szarzec i in. (2017) czy też Bartosza Kabacińskiego i in. (2020).

Bardzo ważna, dla debaty nad wynikami SOEs, była analiza Holgera Muhlenkampa (2015), który dokonał przeglądu publikacji porównujących efektywność SOEs oraz przedsiębiorstw prywatnych, głównie z gospodarek wysokorozwiniętych. Autor stwierdził na ich podstawie, że nie ma wystarczających dowodów na to, że SOEs osiągają słabsze wyniki. Kolejnym wnioskiem było stwierdzenie, że dalsza prywatyzacja nie poprawi efektywności przedsiębiorstw, ponieważ ich wyniki zależą od konkurencyjności na rynkach, a SOEs i tak funkcjonują już na rynkach o wysokim poziomie konkurencji.

Niektóre badania wskazują, że o ile w okresie rozwoju gospodarczego wyniki SOEs oraz przedsiębiorstw prywatnych są podobne, to jednak w okresie recesji lub spowolnienia aktywności gospodarczej SOEs osiągają słabsze wyniki niż ich prywatne odpowiedniki. Przykładem takiego badania może być praca Sergio Lazzariniego oraz Aldo Musacchio (2018), którzy wskazują, że różnica ta jest jednak mniejsza, gdy państwo posiada mniejszościowe udziały właścicielskie. Analiza Grzegorza Kwiatkowskiego oraz Pawła Augustynowicza (2015) pokazała natomiast, że ROS dla przedsiębiorstw państwowych w latach 2005 – 2008 (czyli w okresie kontynuacji ekspansji gospodarczej) był wyższy w porównaniu do firm prywatnych, jednak w latach 2008 – 2011 (czyli w okresie obejmującym recesję gospodarczą) sytuacja zmieniła się, a wskaźnik ROS dla SOEs miał niższą wartość.

Na podstawie dokonanego przeglądu literatury można zauważyć, że mimo powszechnej opinii o wyższej efektywności przedsiębiorstw prywatnych, nie ma naukowego konsensusu co do słabszych wyników SOEs. Efektywność ich funkcjonowania zależy od wielu czynników np. od poziomu konkurencji, formy prawnej przedsiębiorstwa czy też formy własności. Większość badań wskazuje jednak, że nawet częściowa prywatyzacja pozytywnie wpływa na ich wyniki.

2. Metodyka przeprowadzonych badań

W literaturze przedmiotu nie ma przyjętej jednej definicji przedsiębiorstwa państwowego. W badaniach najczęściej wykorzystywane jest podejście, które polega na ustaleniu określonego progu w udziałach właścicielskich spółki, po przekroczeniu którego klasyfikuje się dane przedsiębiorstwo jako państwowe, np. próg 50% (Kwiatkowski, Augustynowicz, 2015; Bower,

2017) lub próg 25% (Szarzec, Nowara, Żurek, 2020). Jednak takie podejście ma pewne ograniczenie, ponieważ można w ten sposób błędnie klasyfikować niektóre przedsiębiorstwa, np. przy progu 50% jako prywatne przedsiębiorstwo zostanie zaklasyfikowany PKN Orlen S.A. (27,5% udziałów Skarbu Państwa), nad którym bardzo silną kontrolę korporacyjną ma polski rząd. Dlatego w tym badaniu jako SOEs zdefiniowano każde przedsiębiorstwo, w którym państwo, dzięki posiadanym udziałom właścicielskim (pośrednim oraz bezpośrednim), posiada kontrolę korporacyjną. W praktyce oznacza to, że jako przedsiębiorstwa państwowe klasyfikowano podmioty, w których państwo posiadało ponad 50% udziałów właścicielskich, oraz takie w których posiadało mniej niż 50%, jednak przy rozproszeniu pozostałych akcjonariuszy lub przy wykorzystaniu specjalnych praw, miało kontrolę korporacyjną nad danym podmiotem. Dlatego w spornych przypadkach, w celu weryfikacji, kto faktycznie kontroluje daną spółkę, badana była szczegółowo struktura właścicielska przedsiębiorstwa, dokumenty korporacyjne przedsiębiorstwa (np. statuty, porozumienia akcjonariuszy) i doniesienia prasowe.

Przedmiotem badania były tylko przedsiębiorstwa niefinansowe, dlatego w pierwszym etapie analizy odrzucono przedsiębiorstwa funkcjonujące w branży finansowej. Następnie wyodrębniono spółki notowane tylko na rynku głównym GPW w Warszawie. Kolejnym etapem było wykreślenie podmiotów, które prezentowały niepełne dane. Ostatecznie do analizy w 2019 roku wykorzystano dane 302 spółek (spośród których 20 zostało zaklasyfikowane jako SOEs), natomiast w roku 2020 – 286 spółek (z których 21 stanowiły SOEs). Łącznie analizą objęto 588 jednostek statystycznych. Każdej z nich przypisano wskaźniki w podziale na trzy grupy:

- miary rentowności: marża zysku netto, Return of Assets (ROA), Return of Equity (ROE),
- miary płynności: płynność bieżąca, płynność szybka, płynność podwyższona,
- miary zadłużenia: wskaźnik pokrycia długu majątkiem trwałym, stopa zadłużenia, obsługa zadłużenia.

Rentowność, płynność i zadłużenie to trzy główne obszary, które cieszą się największym zainteresowaniem akcjonariuszy spółki, menedżerów, kredytodawców czy kontrahentów. Powyższe wskaźniki traktowane są jako klasyczne miary finansowe, które są najczęściej wykorzystywane do oceny kondycji gospodarczej spółki (Wilczyńska, 2018; Szczecińska, 2018; Zaleska, 2012). W Tabeli 1 wskazano sposób wyliczania wybranych wskaźników finansowych.

Tabela 1. Miary rentowności, płynności i zadłużenia oraz sposób ich wyliczania

Wskaźnik		Formuła
Rentowność	Marża zysku netto	$\frac{\text{Wynik netto}}{\text{Przychody ze sprzedaży}}$
	ROA	$\frac{\text{Wynik netto}}{\text{Aktywa ogółem}} * 100\%$
	ROE	$\frac{\text{Wynik netto}}{\text{Kapitał własny}} * 100\%$
Płynność	Płynność bieżąca	$\frac{\text{Aktywa obrotowe}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe}}$
	Płynność szybka	$\frac{\text{Aktywa obrotowe} - \text{Zapasy}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe}}$
	Płynność podwyższona	$\frac{\text{Środki pieniężne i ich ekwiwalenty}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe}}$
Zadłużenie	Wskaźnik pokrycia długu majątkiem trwałym	$\frac{\text{Kapitał własny}}{\text{Aktywa trwałe}}$
	Stopa zadłużenia	$\frac{\text{Zobowiązania ogółem}}{\text{Aktywa ogółem}}$
	Obsługa zadłużenia	$\frac{\text{Wynik operacyjny} + \text{Amortyzacja}}{\text{Koszty finansowe}}$

Źródło: opracowanie własne.

Do analizy różnicy średnich w dwóch populacjach wykorzystano test U Manna-Whitney'a. Jest to test nieparametryczny dla porównania średnich dwóch prób niezależnych. Został on wybrany z uwagi na brak rozkładu normalnego badanych zmiennych oraz ze względu na brak równoliczności obu populacji. Weryfikacja testu U Manna-Whitney'a dla wszystkich grup wskaźników została przeprowadzona przy przyjętym poziomie istotności p wynoszącym 0,05.

3. Wyniki analizy

W pierwszej kolejności dokonano analizy wyników przedsiębiorstw w okresie rozwoju gospodarczego. W Tabeli 2 zaprezentowano wyniki testu dla grup analizowanych wskaźników w 2019 roku..

Tabela 2. Wyniki testu U Manna-Whitney'a dotyczące wyników ekonomicznych spółek giełdowych w 2019 roku

Wskaźnik		Test U Manna-Whitney'a		
		Średnia ranga		Współczynnik p
		Państwowe	Prywatne	
Rentowność	Marża zysku netto	151,30	151,51	0,992
	ROE	133,55	152,77	0,341
	ROA	134,05	152,74	0,355
Płynność	Płynność bieżąca	137,00	152,53	0,442
	Płynność szybka	148,60	151,71	0,878
	Płynność podwyższona	168,05	150,33	0,380
Zadłużenie	Wskaźnik pokrycia majątku	131,90	152,89	0,299
	Stopa zadłużenia	129,95	153,03	0,253
	Obsługa zadłużenia	188,20	148,90	0,052

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z serwisu Notoria Online.

Dane z Tabeli 2 wskazują, że w przypadku wszystkich grup wskaźników: rentowności, płynności oraz zadłużenia, nie ma istotnie statystycznych różnic między przedsiębiorstwami państwowymi (SOEs) i spółkami prywatnymi. Wynik ten potwierdza postawioną H1. W okresie rozwoju gospodarczego, w analizowanych podmiotach, brak jest istotnie statystycznych różnic w wynikach spółek giełdowych kontrolowanych przez państwo i spółek prywatnych. Wyniki te mogą wskazywać na dość dobrą jakość zarządzania w SOEs notowanych na giełdzie papierów wartościowych, lub wynikać z tego, że analizowane SOEs należały do największych przedsiębiorstw w kraju i działają w dość mocno regulowanych branżach.

Tabela 3. Wyniki testu U Manna-Whitney'a dotyczące wyników ekonomicznych spółek giełdowych w 2020 roku

Wskaźnik		Test U Manna-Whitney'a		
		Średnia ranga		Współczynnik p
		Państwowe	Prywatne	
Rentowność	Marża zysku netto	122,67	145,15	0,230
	ROE	105,17	146,54	0,027
	ROA	107,52	146,35	0,038
Płynność	Płynność bieżąca	112,00	146,00	0,070
	Płynność szybka	124,43	145,01	0,272
	Płynność podwyższona	128,43	144,69	0,386
Zadłużenie	Wskaźnik pokrycia długu	105,14	146,54	0,027
	Stopa zadłużenia	146,14	143,29	0,879
	Obsługa zadłużenia	129,52	144,61	0,421

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z serwisu Notoria Online.

W Tabeli 3 zaprezentowano wyniki analizy dla 2020 roku. W grupie wskaźników rentowności można zauważyć, że w przypadku marży zysku netto, nie ma istotnie statystycznych różnic między SOEs i przedsiębiorstwami prywatnymi. Natomiast w przypadku wskaźników ROE oraz ROA wyniki wskazały na istnienie istotnych statystycznie różnic między spółkami prywatnymi i SOEs. Dane dotyczące średnich rang wskazują, że SOEs w 2020 roku osiągnęły niższe wartości tych wskaźników niż spółki prywatne.

Wyniki dla grupy wskaźników płynności wskazują natomiast, że żaden z badanych wskaźników nie ma istotnie statystycznych różnic między SOEs i przedsiębiorstwami prywatnymi. Takie wyniki mogą być skutkiem dużej pomocy finansowej państwa (np. w formie tarcz finansowych, które zostały zaimplementowane w gospodarce w 2020 roku) dla wielu przedsiębiorstw, co pozwoliło im zachować podobny poziom płynności.

W przypadku grupy wskaźników zadłużenia, wartości średnich rang pokazują, że wskaźnik pokrycia długu majątkiem trwałym przyjmuje większe wartości w przypadku spółek prywatnych niż w przypadku SOEs, a różnica ta okazała się istotna statystycznie. W przypadku

wskaźnika stopy zadłużenia oraz obsługi zadłużenia wykonany test wskazał na brak istotnie statystycznych różnic pomiędzy SOEs a przedsiębiorstwami prywatnymi.

Wyniki analizy dla 2020 roku pozwalają na częściowo pozytywną weryfikację H2. SOEs osiągnęły niższe wartości w dwóch z trzech wskaźników rentowności oraz miały niższy wskaźnik pokrycia długu majątkiem trwałym. Powodem takiej sytuacji, może być wykorzystywanie SOEs do ograniczenia kosztów gospodarczych lub społecznych recesji gospodarczych, np. spółka PKN Orlen S.A. w swoim raporcie rocznym wskazuje, że przekazała na walkę z pandemią COVID-19 100 mln zł (Orlen 2020).

Podsumowanie

Wyniki analizy pokazały, że w roku 2019, w którym kontynuowany był rozwój gospodarczy, różnice między SOEs i spółkami prywatnymi pod względem rentowności, zadłużenia oraz płynności nie były istotne statystycznie. Prawdopodobnie może to być wynikiem poprawy zarządzania polskich SOEs, lub wynikać z tego, że analizowane SOEs należą do największych przedsiębiorstw w gospodarce i działają w dość mocno regulowanych branżach, w których mają silną pozycję rynkową.

Sytuacja zmieniła się natomiast w 2020 roku, czyli w roku wystąpienia spadku aktywności gospodarczej w Polsce. Badanie wskazało na gorsze wyniki SOEs, w dwóch z trzech wskaźników rentowności (ROA oraz ROE). Analiza pokazała także, że SOEs miały istotnie niższy wskaźnik pokrycia długu majątkiem trwałym. Oznacza to, że spadek aktywności gospodarczej w 2020 roku wpłynął bardziej negatywnie na wyniki ekonomiczne SOEs niż przedsiębiorstw prywatnych. Prawdopodobną przyczyną tej sytuacji, jest wykorzystywanie SOEs w sytuacjach spowolnienia gospodarczego jako instrumentu polityki rządu zmniejszającego koszty społeczne lub w ramach antycyklicznej polityki gospodarczej. Utrzymywanie większego zatrudnienia, ograniczanie marż lub zwiększenie inwestycji może determinować bieżące wyniki ekonomiczne tych przedsiębiorstw.

Analiza była prowadzona na podstawie dość małej liczbie przedsiębiorstw, dlatego może to utrudnić uogólnienie wyników. Dalsze badania powinny skupiać się na większej ilości analizowanych GPW, co przełoży się również na większą liczbę podmiotów i dokładniejsze analizy w obszarze wyników ekonomicznych SOEs oraz spółek prywatnych. Szczególnie analizowane i porównywane powinny być okresy wzrostu i recesji gospodarczych, ponieważ takie analizy są w stanie zobrazować, w jakim stopniu SOEs mogą być wykorzystywane jako narzędzia polityki gospodarczej.

Bibliografia

Abramov, A., Radygin, A., Entov, R., Chernova, M. (2017). State ownership and efficiency characteristics. *Russian Journal of Economics*, 3(2), 129–157. <https://doi.org/10.1016/j.ruje.2017.06.002>

Bałtowski, M., Kwiatkowski, G. (2018). *Przedsiębiorstwa państwowe we współczesnej gospodarce*. Wydawnictwo Naukowe PWN.

Bognetti, G. (2020). History of Western State-Owned Enterprises: From the Industrial Revolution to the age of globalization. W L. Bernier, M. Florio, P. Bance (red.), *The Routledge Handbook of State-Owned Enterprises* (s. 25–44). Routledge.

Bortolotti, B., Faccio M. (2004) Reluctant Privatization, *Fondazione Eni Enrico Mattei*, Working Paper No. 2004.130.

Böwer, U. (2017). *State-owned enterprises in emerging Europe: The good, the bad, and the ugly*. Pobrano z IMF Library website: <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/001/2017/221/article-A001-en.xml>, <https://doi.org/10.5089/9781484315163.001>

Chang, H–J. (2007). State Owned Enterprise Reform. Report for UN Department for Economic and Social Affairs.

Clò, S., Di Giulio, M., Sorrentino, M., Galanti, M. T. (2016). Italian state-owned enterprises after decades of reforms: Still public? *Italian state-owned enterprises after decades of reforms: still public?* 11-49.

Flores–Macias, F., Musacchio, A. (2009). The Return of State–Owned Enterprises. *Harvard International Review*, April.

Florio, M. (2014). The return of public enterprise, Working Papers, *Centre for Industrial Studies (CSIL)*. <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.1.3465.3204>

Kabaciński, B., Kubiak, J., Szarzec, K. (2020). Do state–owned enterprises underperform compared to privately owned companies? An examination of the largest polish enterprises. *Emerging Markets Finance and Trade*, 56(13), 3174–3192. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2019.1707653>

Kornai, J., Maskin, E., Roland, G. (2003). Understanding the Soft Budget Constraint. *Journal of Economic Literature*, t. 41, 4, 1095–1136.

Kwiatkowski, G., Augustynowicz, P. (2015). State–owned enterprises in the global economy–analysis based on Fortune Global 500 list. *In Joint International Conference, Technology, Innovation and Industrial management*. <http://www.toknowpress.net/ISBN/978-961-6914-13-0/papers/ML15-353.pdf>

Lazzarini, S.G., Musacchio, A. (2018). State ownership reinvented? Explaining performance differences between state-owned and private firms. *Corporate Governance: An International Review*, 26(4), 255–272. <https://doi.org/10.1111/corg.12239>

Majumdar, S.K. (1998). Assessing comparative efficiency of the state–owned mixed and private sectors in Indian industry. *Public choice*, 96(1), 1–24. <https://doi.org/10.1023/A:1004941023587>

Meggison, W. L., Netter, J. M. (2001). From state to market: A survey of empirical studies on privatization. *Journal of economic literature*, 39(2), 321–389. <https://doi.org/10.1257/jel.39.2.321>

Mühlenkamp, H. (2015). From state to market revisited: A reassessment of the empirical evidence on the efficiency of public (and privately-owned) enterprises. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 86(4), 535–557. <https://doi.org/10.1111/apce.12092>

OECD (2015). *OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises*, 2015 Edition, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/9789264244160-en>

Orlen (2020). *Raport Zintegrowany 2020*. Pobrano z Orlen website: <https://raportzintegrowany2020.orlen.pl/uploads/orlen-raport-zintegrowany-2020-en.pdf>

Phi, N.T.M., Taghizadeh-Hesary, F., Tu, C.A., Yoshino, N., Kim, C.J. (2021). Performance differential between private and state-owned enterprises: an analysis of profitability and solvency. *Emerging Markets Finance and Trade*, 57(14), 3913–3928. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2020.1809375>

Postuła, I. (2015). Problem agencji w relacji członkowie zarządów–Skarb Państwa. *Zarządzanie i Finanse*, nr 1, 199–219.

Szarzec, K., Nowara, W., Żurek, M. (2017). Forma własności a wyniki ekonomiczne największych przedsiębiorstw krajów Europy Środkowo–Wschodniej. *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, 289(3), 89–114. <https://doi.org/10.33119/GN/100746>

Szczecińska, M. (2018). Porównanie spółek wybranego sektora notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. *Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis, Oeconomica 2018*, 342(90)1, 59–70. <https://doi.org/10.21005/oe.2018.90.1.06>

Wilczyńska, M. (2018). Analiza wskaźnikowa jako narzędzie wykorzystywane do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 2/2018 (92)*, 185–194. <https://doi.org/10.18276/frfu.2018.92-16>

Wolf, C., Pollitt, M. (2009). The Welfare Implications of Oil Privatization: A Cost–Benefit Analysis of Norway’s Statoil. *EPRG Working Paper REPRGO0905 and Cambridge Working Paper in Economics 410912*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1260280>

Zaleska, M. (2012). *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa przez analityka bankowego*. Oficyna Wydawnicza, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Anna Misztal

ORCID: 0000-0002-7455-5290

anna.misztal@uni.lodz.pl

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny

Uniwersytet Łódzki

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2022.218>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Misztal, A. (2022). Instrumenty ekonomiczne a zrównoważony rozwój przedsiębiorstw energetycznych w Polsce. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 16, s. 115-126. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2022.218

Instrumenty ekonomiczne a zrównoważony rozwój przedsiębiorstw energetycznych w Polsce

Abstrakt: Zrównoważony rozwój jest jednym z kluczowych wyzwań współczesnego świata. W odniesieniu do przedsiębiorstw oznacza on podejmowanie działań na rzecz rozwoju ekonomicznego, społecznego i środowiskowego. Zrównoważony rozwój przedsiębiorstw uzależniony jest od szeregu czynników, zarówno endogenicznych, jak i egzogenicznych. Zadaniem instrumentów ekonomii energetycznej jest wsparcie dla transformacji energetycznej gospodarek i przedsiębiorstw. Podstawowym celem artykułu jest ocena wpływu wybranych instrumentów ekonomii energetycznej na zrównoważony rozwój przedsiębiorstw energetycznych w Polsce w latach 2008-2020. Do instrumentów ekonomii energetycznej zaliczono nakłady finansowe na ochronę środowiska (F), podatki środowiskowe (P_{sr}), nakłady na odnawialne źródła energii (O_z), ceny kontraktów terminowych na emisję CO_2 (CO_2), nakłady na B+R (BR) oraz unijny system handlu uprawnieniami do emisji (UE_H). Stworzono wskaźniki pozwalające na ocenę zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw energetycznych (Z_r) oraz jego trzech filarów: ekonomicznego (E), społecznego (S) i środowiskowego (\dot{S}_r). Do oceny związków pomiędzy zmiennymi wykorzystano Klasyczną Metodę Najmniejszych Kwadratów (KMNK) oraz metodę pozornie niepowiązanych równań (Seemingly Unrelated Regression: SUR). Opracowanie składa się ze wstępu, przeglądu literatury przedmiotu, omówienia metody badawczej, prezentacji wyników badań oraz wniosków końcowych.

Słowa kluczowe: zrównoważony rozwój; instrumenty ekonomii energetycznej; przedsiębiorstwa energetyczne.

Economy instruments and sustainable development of energy enterprises in Poland

Abstract: Sustainable development is one of the key challenges of the modern world. Concerning enterprises, it means undertaking economic, social, and environmental development activities. The sustainable development of enterprises depends on several endogenous and exogenous factors. The task of energy economy instruments is to support the energy transformation of economies and enterprises. The article's main goal is to assess the impact of selected energy economy instruments on the sustainable development of energy companies in Poland in 2008-2020. Energy economy instruments include financial outlays on environmental protection (F), environmental taxes (P_{sr}), outlays on renewable energy sources (O_z), prices of futures contracts for CO_2 emissions (CO_2), outlays on R&D (BR) and the EU System Trade-in Emissions (UE_H). I created to assess the sustainable development of energy enterprises (Z_r) and their three pillars: economic (E), social (S) and environmental (\dot{S}_r). I used the Classical Least Squares (KMNK) method and the Seemingly Unrelated Regression: SUR method to assess the relationships between the variables. The study consists of an introduction, a review of the literature on the subject, a discussion of the research method, research results and conclusions.

Keywords: sustainable development; energy economy instruments; energy companies.

JEL: L20, N70, 013, Q01

Wstęp

Zrównoważony rozwój jest terminem powszechnie używanym w dyskursie naukowym. W ostatnich latach zyskał on na znaczeniu, co w znacznej mierze związane jest ze wzrostem świadomości ekologicznej ludności na temat negatywnego wpływu działalności gospodarczej na środowisko naturalne (Misztal, 2018; Comporek i in., 2022). Zrównoważony rozwój wymaga podejmowania określonych, skutecznych i stałych aktywności na rzecz przeciwdziałania zmianom klimatu. Głównym jego celem jest zapewnienie jakości i poziomu życia nie tylko obecnemu, ale również przyszłym pokoleniom (Slimane, 2012; Pieloch i in., 2021).

Zrównoważony rozwój przedsiębiorstw oznacza działanie w trzech kluczowych obszarach: ekonomicznym, społecznym i środowiskowym (Weidinger, 2012; Ruggerio, 2021). W praktyce gospodarczej bardzo często wiąże się on z koniecznością przekazania części wypracowanych zysków na inwestycje społeczne i ekologiczne (Sachs Sachs i in., 2020).

Zrównoważony rozwój przedsiębiorstw jest ciekawym i aktualnym problemem badawczym, stosunkowo słabo rozpoznany. Niniejsze opracowanie stanowi uzupełnienie literatury przedmiotu o ocenę wpływu instrumentów ekonomii energetycznej na zrównoważony rozwój przedsiębiorstw energetycznych, co jest swoistym *novum*, niezwykle ważnym nie tylko z punktu widzenia rozważań teoretycznych, ale również praktyki gospodarczej. Przedsiębiorstwa energetyczne odgrywają kluczową rolę w stabilnym rozwoju gospodarczym krajów, gdyż to od nich w dużej mierze uzależnione jest bezpieczeństwo dostaw energii dla gospodarstw domowych i pozostałych sektorów gospodarki.

Podstawowym celem artykułu jest ocena wpływu wybranych instrumentów ekonomii energetycznej na zrównoważony rozwój przedsiębiorstw energetycznych w Polsce w latach 2008-2020. Do instrumentów ekonomii energetycznej zaliczono nakłady finansowe na ochronę środowiska (F_n), podatki środowiskowe (P_{sr}), nakłady na odnawialne źródła energii (O_{ze}), ceny kontraktów terminowych na emisje CO_2 (CO_2), nakłady na B+R (BR) oraz unijny system handlu uprawnieniami do emisji (UE_H). Do weryfikacji celu badawczego wykorzystano Klasyczną Metodę Najmniejszych Kwadratów (KMNK) oraz metodę pozornie niepowiązanych równań (SUR). Dane do modeli zaczerpnięto z bazy danych Eurostat.

Opracowanie składa się ze wstępu, przeglądu literatury przedmiotu, metodyki badawczej, wyników badania oraz wniosków końcowych.

Zrównoważony rozwój przedsiębiorstw energetycznych i instrumenty ekonomiczne – tło koncepcyjne

Zrównoważony rozwój przedsiębiorstw to termin używany powszechnie, często zamiennie ze społeczną odpowiedzialnością biznesu (ElAlfy i in., 2020; Diez-Busto i in., 2022). Wydaje się, jednak, że pomiędzy tymi dwoma koncepcjami, choć występuje szereg punktów wspólnych, nie należy stawiać znaku równości. Podstawowa różnica polega na tym, że zrównoważony rozwój wyraźnie ukierunkowany jest na przyszłość, zaś społeczna odpowiedzialność biznesu koncentruje się na analizie wyników *ex post* (Abdelhalim i in., 2019; Comporek i in., 2022).

Zrównoważony rozwój przedsiębiorstwa to podejmowanie działań na rzecz realizacji celów ekonomicznych, społecznych i środowiskowych (Misztal, 2018; Silvestre, Țîrcă, 2019). Konieczne jest zatem efektywne i racjonalne wykorzystanie zasobów naturalnych, stosowanie technologii i rozwiązań przyjaznych środowisku naturalnemu (ekoinnovazione), ograniczanie emisji szkodliwych substancji, ograniczanie ilości odpadów, ich recykling oraz wspieranie rozwoju pracowników, ich rodzin oraz lokalnych społeczności (Pieloch i in., 2021; Loia, Adinolfi, 2021).

Stabilny rozwój wymaga zatem podejmowania szeregu inicjatyw, co wiąże się z koniecznością rezygnacji z części wypracowanych zysków, wdrażaniem długoterminowej perspektywy w zarządzaniu podmiotami gospodarczymi, stosowaniem odpowiednich ekologicznych modeli i strategii biznesowych (Goni i in., 2021; Hossain, 2021). Konieczna jest adaptacja do zmieniających się uwarunkowań rynkowych, zmiana podejścia do funkcjonowania biznesu oraz nastawienie się na strategiczne podejście do zarządzania (spojrzenie na biznes z perspektywy jego interesariuszy zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych) (Vinuesa i in., 2020; Geldres-Weiss i in., 2021).

Zrównoważony rozwój przedsiębiorstw energetycznych jest szczególnie istotny, gdyż podmioty te są kluczowe z punktu widzenia stabilnego rozwoju gospodarczego krajów, z drugiej zaś strony w znacznym stopniu to właśnie one przyczyniają się do zanieczyszczenia środowiska naturalnego (Hossein Motlagh, i in., 2020; Misztal i in., 2021).

Przedsiębiorstwa energetyczne pełnią kluczową rolę dla zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego kraju. Wpływają one na stabilność rozwoju gospodarczego i funkcjonowanie wszystkich sektorów gospodarki (Pietrzak i in., 2021; Wójcik-Jurkiewicz i in., 2021). Prognozy analityków wskazują, że na przestrzeni następnych lat konieczne będzie zapewnienie stabilnego poziomu rozwoju energetyki, dywersyfikacja źródeł energii oraz dalszy rozwój energii odnawialnej (Zimon i in., 2020; Jankowska i in., 2021). Należy przy tym zauważyć, że

w przypadku produkcji energii pierwotnej polska gospodarka opiera się przede wszystkim na paliwach kopalnych, w tym przede wszystkim na węglu kamiennym i brunatnym (56%), ropie naftowej (25%), gazie ziemnym (13%), biomasie (6%) (*Sektor energetyczny w Polsce*)

Z punktu widzenia realizacji celów zrównoważonego rozwoju niezwykle ważny jest rozwój odnawialnych źródeł energii, w tym energetyki wiatrowej, biogazowni, elektrowni fotowoltaicznych, wodnych oraz na biomasę. Kluczowy jest rozwój energetyki jądrowej oraz ponoszenie dużych nakładów finansowych na modernizację sieci dystrybucji. Inwestycje powinny koncentrować się na konsolidacji rynku, modernizacji i rozbudowie sieci przesyłowej, budowie elektrowni atomowej oraz modernizacji i wymiany istniejących bloków energetycznych (Rybak i in., 2018; Maśloch, 2018).

Głównymi dostawcami energii w Polsce są Tauron (aktywność w południowo – zachodniej Polsce), Energa (operator sieci dystrybucyjnej głównie w północnej oraz środkowej części Polski), Innogy (głównie w centralnej części Polski – Warszawa i okolice), PGE (wschodnia Polska) oraz Enea (w południowo-zachodniej części Polski). Podmioty te określane są mianem Operatorów Systemu Dystrybucyjnego (Freevolt, 2020).

Na kierunki rozwoju sektora energetycznego w Polsce wpływa nie tylko polityka makroekonomiczna Polski, ale również instrumenty ekonomiczne (w tym unijne), które wspierają określone kierunki zrównoważonego rozwoju gospodarek (Janikowski, 2016; Kozar, 2018).

W praktyce gospodarczej wykorzystywany jest szereg instrumentów, których celem jest transformacja gospodarek. Są nimi instrumenty ekonomii energetycznej, których zadaniem jest przeciwdziałanie degradacji środowiska naturalnego. Narzędziami powszechnie stosowanymi są także: nakłady finansowe na ochronę środowiska, na badania i rozwój oraz podatki środowiskowe, ceny kontraktów terminowych na emisję CO₂ i unijny system handlu uprawnieniami do emisji (UE_H) (Hajduk-Stelmachowicz, 2018; Rosendahl, 2019).

Podatki środowiskowe mają za zadanie pobudzanie procesów gospodarczych, które pozytywnie wpływają na ochronę środowiska naturalnego. Są one zaliczane do kosztów środowiskowych. Ich rolą jest z jednej strony zmniejszenie emisji szkodliwych substancji do środowiska, z drugiej zaś zachęcanie do bardziej racjonalnego i świadomego wykorzystania zasobów naturalnych. Do podatków środowiskowych, zgodnie z podejściem Eurostatu, zalicza się podatki energetyczne, transportowe, emisyjne oraz od zasobów naturalnych (Misztal, 2020; Chien i in., 2021).

Ceny kontraktów terminowych na emisję CO₂ są narzędziem powszechnie stosowanym w celu dekarbonizacji gospodarek. Wzrost cen jest ważny dla ochrony środowiska naturalnego,

przy czym należy wskazać, że narzędzie to jest problematyczne dla przedsiębiorstw energochłonnych. Wymaga ono wdrożenia programów oraz stopniowego odchodzenia od dwutlenku węgla na rzecz alternatywnych źródeł energii przyjaznych środowisku naturalnemu (Wiśniewski i in., 2018; Dziennik, 2021).

Unijny system handlu uprawnieniami do emisji (UE_H) ma zadanie zmotywowanie producentów energii do zmiany produkcji energii elektrycznej ze spalania węgla na spalanie gazu ziemnego. W obecnie realizowanym czwartym etapie ETS (unijny system handlu uprawnieniami do emisji) (2021-2028) ma być wprowadzana ważna zmiana strukturalna ukierunkowana na stworzenie nowego mechanizmu fiskalnego, który ma utrzymywać cenę uprawnień do emisji na wysokim poziomie w handlu przez rozporządzenia profilu aukcyjnego (Pietzcker i in., 2021; Zaklan i in., 2021).

Metodyka badania

Podstawowym celem badania jest ocena wpływu instrumentów ekonomii energetycznej na zrównoważony rozwój przedsiębiorstw energetycznych w Polsce w latach 2008-2020. W tym kontekście główna hipoteza badawcza brzmi następująco: „Najwyższy istotnie statystyczny wpływ na zrównoważony rozwój przedsiębiorstw energetycznych w Polsce w latach 2008-2020 miały ceny uprawnień do emisji i wydatki na badania i rozwój”.

Badanie przeprowadzono w trzech etapach:

Etap 1: stworzono wskaźniki zrównoważonego rozwoju i jego kluczowych filarów w oparciu o następującą formułę:

$$Z_{ri} = E_i + S_i + \hat{S}r_i = \frac{1}{n} \sum_{i=j}^n Z_{ij} \quad (1)$$

gdzie:

Z_{ri} – wskaźnik zrównoważonego rozwoju w j-tym roku,

E_i – wskaźnik rozwoju ekonomicznego w i-tym roku,

S_i – wskaźnik rozwoju społecznego w i-tym roku,

$\hat{S}r_i$ – wskaźnik rozwoju środowiskowego w i-tym roku, n-liczba wskaźników w modelu,

Z_{ij} – oznacza znormalizowaną wartość j-tej zmiennej w i-tym roku.

Wskaźnik rozwoju ekonomicznego obejmuje stymulanty (liczba aktywnych przedsiębiorstw, marża brutto, wartość produkcji, całkowite zakupy towarów i usług, stopa wzrostu inwestycji) i destymulanty (całkowite koszty personelu, liczba wypadków przy pracy).

Wskaźnik rozwoju społecznego opracowano w oparciu o następujące stymulanty: wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne, liczbę pracowników, produktywność pracowników.

Wskaźnik rozwoju środowiskowego opracowano w oparciu o następujące destymulanty: emisję dwutlenku węgla, metanu, azotu, tlenu siarki i amoniaku.

Następnie przekształcono zmienne objaśniające, aby ujednoczyć ich skalę pomiarową za pomocą następującej formuły:

- dla stymulant:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij}}{\max x_{ij}} \quad (2)$$

- dla destymulant:

$$Z_{ij} = \frac{\min x_{ij}}{x_{ij}} \quad (3)$$

gdzie:

x_{ij} – jest to wartość j-tej zmiennej w i-tym roku,

$\min x_{ij}$ – jest to najniższa wartość j-tej zmiennej w i-tym roku,

$\max x_{ij}$ – jest to najwyższa wartość j-tej zmiennej w i-tym roku.

Etap 2: stworzono model i przeprowadzono jego estymację Klasyczną Metodą Najmniejszych Kwadratów, w oparciu o wzór:

$$Z_{ri} = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 F_i + \hat{\beta}_2 F_{i-1} + \hat{\beta}_3 P_{sri} + \hat{\beta}_4 P_{sri-1} + \hat{\beta}_5 O_{zi} + \hat{\beta}_6 O_{zi-1} + \hat{\beta}_7 CO_{2i} + \hat{\beta}_8 CO_{2i-1} + \hat{\beta}_9 BR_i + \hat{\beta}_{10} BR_{i-1} + \hat{\beta}_{11} UE_{Hi} + \hat{\beta}_{12} UE_{Hi-1} + e_i \quad (4)$$

gdzie:

$\hat{\beta}_0 \dots \hat{\beta}_{12}$ – współczynniki przed zmiennymi,

F – nakłady finansowe na ochronę środowiska,

P_{sr} – podatki środowiskowe,

O_{ze} – nakłady na odnawialne źródła energii,

CO_2 – ceny kontraktów terminowych na emisję CO_2 ,

BR – nakłady na B+R,

UE_H – unijny system handlu uprawnieniami do emisji,

i – indeks roku,

i-1 – wartość wskaźnika w roku poprzednim,

e_i – składnik losowy.

Etap 3: stworzono model równań współzależnych i przeprowadzono jego estymację metodą SUR:

$$\begin{cases} E_i = \beta_0 + \beta_1 F_i + \beta_2 P_{sri} + \beta_3 O_{zi} + \beta_4 CO_{2i} + \beta_5 BR_i + \beta_6 UE_{Hi} + \beta_7 S_i + \beta_8 S_{ri} + e_i^E \\ S_i = \beta_0 + \beta_1 F_i + \beta_2 P_{sri} + \beta_3 O_{zi} + \beta_4 CO_{2i} + \beta_5 BR_i + \beta_6 UE_{Hi} + \beta_7 E_i + \beta_8 \dot{S}_{ri} + e_i^S \\ \dot{S}_{ri} = \beta_0 + \beta_1 F_i + \beta_2 P_{sri} + \beta_3 O_{zi} + \beta_4 CO_{2i} + \beta_5 BR_i + \beta_6 UE_{Hi} + \beta_7 E_i + \beta_8 S_i + e_i^{\dot{S}r} \end{cases} \quad (5)$$

gdzie:

e_i^E – składnik losowy (szok wywołany efektem E),

e_i^S – składnik losowy (szok wywołany efektem S),

$e_i^{\dot{S}r}$ – składnik losowy (szok wywołany efektem $\dot{S}r$).

Estymator SUR wyznaczono w oparciu o metodę najmniejszych kwadratów:

$$\sqrt{R} \cdot (\hat{\beta} - \beta) \xrightarrow{d} N(0, \left(\frac{1}{R} \cdot X^T \cdot (\Sigma^{-1} \otimes I_R) \cdot X\right)^{-1}) \quad (6)$$

gdzie:

R – liczba obserwacji,

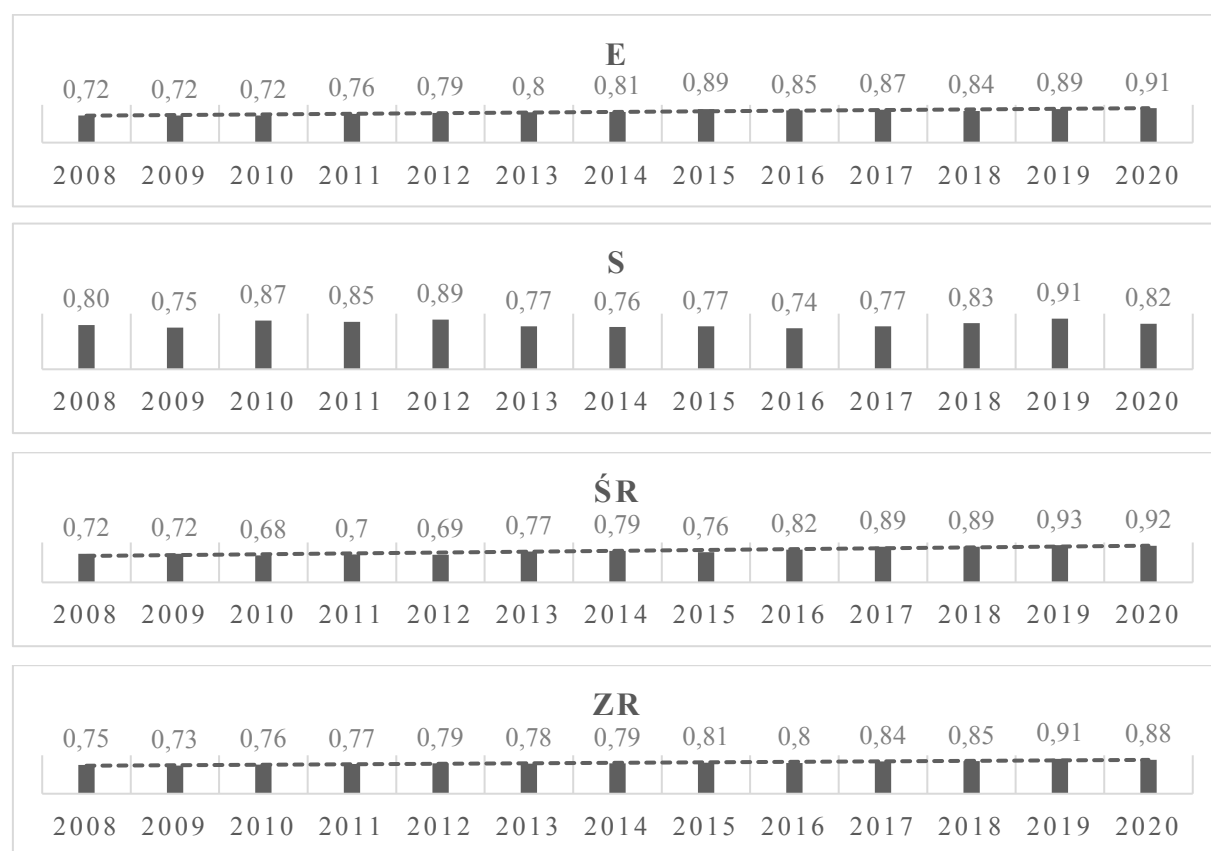
Ω – macierz kowariancji,

X – równanie,

IR – r-wymiarowa macierz tożsamości,
 \otimes – iloczyn macierzy Kroneckera,
 Σ – macierz,
 y – wektor.

Wyniki badania

Wskaźniki zrównoważonego rozwoju (Z_r) oraz jego trzech filarów: rozwoju ekonomicznego, społecznego i środowiskowego przedstawiono na rysunku 1. Występuje dodatni trend wzrostowy wszystkich wskaźników, co jest zjawiskiem pozytywnym. W 2020 roku wysokiemu poziomowi wskaźnika rozwoju ekonomicznego (0,91) towarzyszyła wysoka wartość wskaźnika rozwoju środowiskowego (0,92) i nieco niższy poziom wskaźnika rozwoju społecznego (0,82).



Rysunek 1. Wskaźniki zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw energetycznych w Polsce i jego filarów

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych stat.gov.pl.

Wyniki estymacji klasyczną metodą najmniejszych kwadratów przedstawiono w tabeli 1. Istotny statystycznie wpływ na zrównoważony rozwój odnotowano w przypadku wpływu ceny kontraktów terminowych na emisje CO₂ (zależność dodatnia) oraz nakładów na badania i rozwój z okresu poprzedniego (dodatnia relacja). Dopasowanie danych do modelu (współczynnik determinacji R² przyjął wartość 0,83) jest na dobrym poziomie.

Tabela 1. Wyniki estymacji modelu 1 (KMNK)

	Wspól.	Błąd stand.	t-Studenta	p	R2	DW	LM	Chi-kwadrat	LMF
C _{CO2}	0,0031	0,0015	2,0770	0,0676	0,83	1,82786 4	4,93 p=0,42	1,07 p=0,584 435	0,002 p=0,96
BR_1	0,0005	0,0001	6,0600	0,0002					

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych stat.gov.pl.

Wyniki estymacji metodą SUR przedstawiono w tabeli 2. Należy odnotować, że zmienne wpływające na poszczególne filary zrównoważonego rozwoju różnią się od siebie. W przypadku równania pierwszego, gdzie zmienną objaśnianą był rozwój ekonomiczny współczynnik determinacji wyniósł 0,997, w równaniu drugim ze zmienną objaśnianą rozwój społeczny 0,94, a w trzecim, gdzie zmienną badaną był rozwój środowiskowy 0,97.

Tabela 2. Wyniki estymacji modelu 2 (SUR)

		Współczynnik	Błąd standardowy	t-Studenta	p	R2
E	const	0,270	0,029	9,247	0,000	0,997
	S	0,172	0,023	7,400	0,000	
	P _{sr}	0,000	0,000	11,000	0,000	
	C _{CO2}	-0,006	0,000	-14,87	0,000	
	BR	0,000	0,000	11,500	0,000	
	EU _{ETS}	0,000	0,000	6,869	0,001	
	time	-0,011	0,002	-6,807	0,001	
S	const	-0,138	0,157	-0,8766	0,421	0,940
	E	3,476	0,315	11,050	0,000	
	Env	-0,759	0,095	-7,961	0,001	
	P _{sr}	-0,001	0,000	-9,061	0,000	
	C _{CO2}	0,026	0,002	14,600	0,000	
	BR	-0,002	0,000	-9,479	0,000	
	EU _{ETS}	-0,000	0,000	-5,627	0,003	
	time	0,069	0,006	11,310	0,000	
Env	const	1,052	0,070	14,990	0,000	0,970
	S	-0,530	0,088	-6,050	0,000	
	C _{CO2}	0,006	0,001	7,217	0,000	
	BR	-0,001	0,000	-3,367	0,010	
	time	0,038	0,005	7,988	0,000	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych stat.gov.pl.

Na rozwój ekonomiczny przedsiębiorstw energetycznych pozytywny wpływ mają: rozwój społeczny, podatki środowiskowe, wydatki na badania i rozwój oraz Unijny System Handlu Emisjami. Negatywny zaś – ceny uprawnień do emisji.

Na rozwój społeczny przedsiębiorstw energetycznych pozytywny wpływ mają: rozwój ekonomiczny oraz ceny uprawnień do emisji. Negatywny zaś – rozwój środowiskowy (może to oznaczać, że inwestycje ekologiczne negatywnie wpływają na rozwój ochronę środowiska naturalnego), podatki środowiskowe, wydatki na badania i rozwój oraz Unijny System Handlu Emisjami.

Na rozwój środowiskowy przedsiębiorstw energetycznych pozytywny wpływ mają: ceny uprawnień do emisji CO₂, negatywny zaś – rozwój społeczny oraz wydatki na badania i rozwój.

Podsumowanie

Sektor energetyczny ma kluczowe znaczenie dla stabilnego i bezpiecznego rozwoju gospodarki każdego państwa, gdyż zapewnienie swobodnego przesyłu energii wpływa nie tylko na funkcjonowanie gospodarstw domowych, ale również sektora przedsiębiorstw. Ze względu na negatywny wpływ sektora energetyki na środowisko naturalne, konieczne jest podejmowanie działań na rzecz jego zrównoważonego rozwoju. W związku z tym, należy wykorzystywać wszelkie dostępne narzędzia i instrumenty wspierające transformację energetyczną kraju w kierunku odnawialnych źródeł energii.

Wyniki badania potwierdzają prawdziwość postawionej hipotezy badawczej traktującej o tym, że „Najwyższy istotnie statystyczny wpływ na zrównoważony rozwój przedsiębiorstw energetycznych w Polsce w latach 2008-2020 miały ceny uprawnień do emisji i wydatki na badania i rozwój”. Zrównoważony rozwój przedsiębiorstw energetycznych w Polsce wykazuje dodatni trend rozwojowy w okresie pomiędzy 2008 a 2020.

Należy podkreślić, że to nie rozwój ekonomiczny posiada najwyższą dynamikę wzrostową tylko rozwój środowiskowy. Może to wskazywać na liczne inwestycje, które realizowane są w sektorze, a których zadaniem jest zmniejszenie negatywnego wpływu prowadzonej działalności na środowisko naturalne.

Występuje silne zróżnicowanie co do siły i kierunków wpływu poszczególnych instrumentów ekonomicznych na filary zrównoważonego rozwoju. Konieczne jest wdrażanie dalszych reform środowiskowych w odniesieniu do podatków środowiskowych oraz systemu uprawnień do emisji CO₂. Należy również zwiększać nakłady na badania i rozwój oraz ochronę środowiska, gdyż inwestycje ekologiczne są kluczowe dla przeciwdziałania zmianom klimatu. Racjonalnym rozwiązaniem jest również wybudowanie elektrowni atomowej i dalsze inwestowanie w odnawialne źródła energii. Wydaje się, że kierunek przyjętej polityki energetycznej Unii Europejskiej wydaje się słuszny. Konieczne jest podejmowanie działań na rzecz zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego oraz zdywersyfikowanie źródeł energii.

Kolejne badania poświęcone zostaną dalszym analizom oceny determinant na zrównoważony rozwój przedsiębiorstw energetycznych w Unii Europejskiej, w tym uwarunkowaniom wewnętrznym oraz społeczno-gospodarczym.

Bibliografia

Abdelhalim, K., Eldin, A.G. (2019). Can CSR help achieve sustainable development? Applying a new assessment model to CSR cases from Egypt. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 39(9/10), 773-795. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJSSP-06-2019-0120>

Chien, F., Ananzeh, M., Mirza, F., Bakar, A., Vu, H.M., Ngo, T.Q. (2021). The effects of green growth, environmental-related tax, and eco-innovation towards carbon neutrality target in the US economy. *Journal of Environmental Management*, 299, 113633. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2021.113633>

Comporek, M., Kowalska, M., & Misztal, A. (2022). Macroeconomic stability and transport companies' sustainable development in the Eastern European Union. *Journal of Business Economics and Management*, 23(1), 131-144. DOI: <https://doi.org/10.3846/jbem.2021.15913>

Diez-Busto, E., San-Martín, P., Pérez, A. (2022). Companies and the UN Sustainable Development Goals: At the Intersection Between Social Impact and Business Value. W: Pérez, A. (red.), *Future Advancements for CSR and the Sustainable Development Goals in a Post-COVID-19 World* (1-23). IGI Global. DOI: <http://dx.doi.org/10.4018/978-1-7998-8065-3.ch001>

Dziennik, M. (2021). Dekarbonizacja systemów ciepłowniczych. *Nowa Energia*, 5-6(81), 59-62.

ElAlfy, A., Palaschuk, N., El-Bassiouny, D., Wilson, J., Weber, O. (2020). Scoping the Evolution of Corporate Social Responsibility (CSR) Research in the Sustainable Development Goals (SDGs) Era. *Sustainability*, 12(14), 5544. DOI: <https://doi.org/10.3390/su12145544>

Freevolt (2020). *Dostawcy prądu w Polsce – największe firmy energetyczne*. Pobrano z: <https://www.freevolt.pl/news/dostawcy-pradu-w-polsce-najwieksze-firmy-energetyczne/>

Geldres-Weiss, V.V., Gambetta, N., Massa, N.P., Geldres-Weiss, S.L. (2021). Materiality Matrix Use in Aligning and Determining a Firm's Sustainable Business Model Archetype and Triple Bottom Line Impact on Stakeholders. *Sustainability*, 13(3), 1065. DOI: <https://doi.org/10.3390/su13031065>

Goni, F.A., Gholamzadeh Chofreh, A., Estaki Orakani, Z., Klemeš, J.J., Davoudi, M., Mardani, A. (2021). Sustainable business model: A review and framework development. *Clean Technologies and Environmental Policy*, 23, 889-897. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10098-020-01886-z>

Hajduk-Stelmachowicz, M. (2018). Audyt energetyczny przedsiębiorstw jako wyzwanie w kontekście poprawy efektywności energetycznej. *Zeszyty Naukowe Instytutu Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią Polskiej Akademii Nauk*, 104, 43-54. DOI: <https://doi.org/10.24425/124367>

Hossain, M. (2021). Frugal innovation and sustainable business models. *Technology in Society*, 64, 101508. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2020.101508>

Hossein Motlagh, N., Mohammadrezaei, M., Hunt, J., Zakeri, B. (2020). Internet of Things (IoT) and the Energy Sector. *Energies*, 13(2), 494. DOI: <https://doi.org/10.3390/en13020494>

Janikowski, R. (2016). Polityka spójności jako determinanta przyspieszenia percepcji kultury zrównoważonego rozwoju w Polsce. *Optimum. Economic Studies*, 3(81), 60-75. DOI: <https://doi.org/10.15290/ose.2016.03.81.05>

Jankowska, B., Staliński, A., Trąpczyński, P. (2021). Public policy support and the competitiveness of the renewable energy sector – The case of Poland. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 149, 111235. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.rser.2021.111235>

Kozar, L. (2018). Sektor energetyczny, a wyzwania zrównoważonego rozwoju – analiza przestrzennego zróżnicowania sytuacji w UE w oparciu o wybrane wskaźniki. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 18(33)(3), 173-186. DOI: <https://doi.org/10.22630/PRS.2018.18.3.76>

Loia, F., Adinolfi, P. (2021). Teleworking as an Eco-Innovation for Sustainable Development: Assessing Collective Perceptions during COVID-19. *Sustainability*, 13(9), 4823. DOI: <https://doi.org/10.3390/su13094823>

Maśloch, G. (2018). Budowa autonomicznych regionów energetycznych w Polsce – utopia czy konieczność?. *Studia Prawno Ekonomiczne*, 106, 251-264. DOI: <https://doi.org/10.26485/SPE/2018/106/15>

Misztal, A. (2018). Zrównoważony rozwój polskich przedsiębiorstw – ewaluacja. *Handel Wewnętrzny*, 2(373), 27-40.

Misztal, A. (2020). Podatki środowiskowe a zrównoważony rozwój polskich przedsiębiorstw transportowych. *Gospodarka Materialowa i Logistyka*, 1, 32-40. DOI: 10.33226/1231-2037.2020.1.5.

Misztal, A., Kowalska, M., Fajczak-Kowalska, A., Strunecky, O. (2021). Energy Efficiency and Decarbonization in the Context of Macroeconomic Stabilization. *Energies*, 14(16), 5197. DOI: <https://doi.org/10.3390/en14165197>

Pieloch-Babiarz, A., Misztal, A., Kowalska, M. (2021). An impact of macroeconomic stabilization on the sustainable development of manufacturing enterprises: the case of Central and Eastern European Countries. *Environment, Development and Sustainability*, 23, 8669-8698. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10668-020-00988-4>

Pietrzak, M.B., Igliński, B., Kujawski, W., Iwański, P. (2021). Energy Transition in Poland—Assessment of the Renewable Energy Sector. *Energies*, 14(8), 2046. DOI: <https://doi.org/10.3390/en14082046>

Pietzcker, R.C., Osorio, S., Rodrigues, R. (2021). Tightening EU ETS targets in line with the European Green Deal: Impacts on the decarbonization of the EU power sector. *Applied Energy*, 293, 116914. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.apenergy.2021.116914>

Rosendahl, K.E. (2019). EU ETS and the waterbed effect. *Nature Climate Change*, 9, 734-735. DOI: <https://doi.org/10.1038/s41558-019-0579-5>

Ruggerio, C.A. (2021). Sustainability and sustainable development: A review of principles and definitions. *Science of The Total Environment*, 786, 147481. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2021.147481>

Rybak A., Rybak A., Manowska, A. (2018). Przyszłość sektora energetycznego w Polsce – Odnawialne Źródła Energii a czyste technologie węglowe. *Wiadomości Górnicze*, 69(1-2), 12-19.

Sachs, J., Schmidt-Traub, G., Kroll, Ch., Lafortune, G., Fuller, G., Woelm, F., (2021). *Sustainable Development Report 2020*. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: <https://doi.org/10.1017/9781108992411>

Sektor energetyczny w Polsce. Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A. Pobrano z: https://www.paih.gov.pl/files/?id_plik=19609

Silvestre, B.S., Țîrcă, D.M. (2019). Innovations for sustainable development: Moving toward a sustainable future. *Journal of Cleaner Production*, 208, 325-332. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.09.244>

Slimane, M. (2012). Role and relationship between leadership and sustainable development to release social, human, and cultural dimension. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 41, 92-99. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.04.013>

Vinuesa, R., Azizpour, H., Leite, I., Balaam, M., Dignum, V., Domisch, S., Felländer, A., Langhans, S.D., Tegmark, M., Nerini, F.F. (2020). The role of artificial intelligence in achieving the Sustainable Development Goals. *Nature Communications*, 11, 233. DOI: <https://doi.org/10.1038/s41467-019-14108-y>

Weidinger, C. (2014). *Business Success Through Sustainability*. W: Weidinger, C., Fischler, F., Schmidpeter, R. (red.). *Sustainable Entrepreneurship. CSR, Sustainability, Ethics & Governance*. Berlin, Heidelberg: Springer. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-642-38753-1_26

Wiśniewski, G., Curkowski, A., Pejas, B. (2018). To jak z tymi cenami? Scenariusz średnich kosztów energii elektrycznej do 2050 roku oraz cen w taryfach za energię elektryczną dla wybranych grup odbiorców do 2030 roku. *Energetyka Ciepła i Zawodowa*, 6, 54-61.

Wójcik-Jurkiewicz, M., Czarnecka, M., Kinelski, G., Sadowska, B., Bilińska-Reformat, K. (2021). Determinants of Decarbonisation in the Transformation of the Energy Sector: The Case of Poland. *Energies*, 14(5), 1217. DOI: <https://doi.org/10.3390/en14051217>

Zaklan, A., Wachsmuth, J., Duscha, V. (2021). The EU ETS to 2030 and beyond: adjusting the cap in light of the 1.5°C target and current energy policies. *Climate Policy*, 21(6), 778-791. DOI: <https://doi.org/10.1080/14693062.2021.1878999>

Zimon, G., Sobolewski, M., Lew, G. (2020). An Influence of Group Purchasing Organizations on Financial Security of SMEs Operating in the Renewable Energy Sector—Case for Poland. *Energies*, 13(11), 2926. DOI: <https://doi.org/10.3390/en13112926>

Paulina Wityńska

ORCID: 0000-0002-1688-0407

p.witynska@uwb.edu.pl

Szkoła Doktorska Nauk Społecznych
Uniwersytet w Białymstoku

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2022.219>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Wityńska, P. (2022). Mediacja w sprawach gospodarczych jako narzędzie wspomagające prowadzenie działalności gospodarczej. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 16, s. 127-136. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2022.219

Mediacja w sprawach gospodarczych jako narzędzie wspomagające prowadzenie działalności gospodarczej

Abstrakt: Spory między przedsiębiorcami występują bardzo często. Jednym ze sposobów ich rozwiązywania jest mediacja, opierająca się na zasadach dobrowolności, poufności, dobrej wiary, neutralności i bezstronności. Ugodowe rozstrzygnięcie konfliktów ma wiele zalet dla wszystkich stron sporu. Mogą one zaoszczędzić czas i pieniądze, a także kontrolować przebieg samej mediacji. Celem artykułu jest ukazanie korzyści z mediacji gospodarczej dla przedsiębiorcy, jej przebiegu oraz roli mediatora.

Słowa kluczowe: mediacja; konflikt; przedsiębiorca; działalność gospodarcza.

Mediation in economic matters as a tool supporting business activities

Abstract: Disputes between entrepreneurs occur very often. One of the ways of solving them is mediation, based on the principles of voluntary, confidential, good faith, neutrality and impartiality. Amicable settlement of conflicts has many advantages for all parties to the dispute. They can save time and money, and control the mediation itself. Moreover, it is discreet. The aim of the article is to show the benefits of economic mediation for entrepreneurs, its course and the role of a mediator.

Keywords: mediation; conflict; entrepreneur; business activity.

JEL: G00, K12, M12

Wstęp

Konflikty i spory w przypadku prowadzenia działalności gospodarczej występują nader często. Roszczenia z nich wynikające mogą być dochodzone zarówno w trybie sądowym, jak i pozasądowym. Mówiąc o trybie pozasądowym, należy mieć na myśli alternatywne metody rozstrzygnięcia sporów, do których należą negocjacje, mediacja i arbitraż. To właśnie zastosowanie mediacji ma szczególne znaczenie i szereg zalet dla przedsiębiorców.

Czym jest mediacja?

Mediacja jest oparta na założeniu, że strony przy pomocy neutralnej osoby trzeciej, dzięki technikom komunikacyjnym, wypracują porozumienie sporu (Dębska, 2021, s. 66). Jej popularność jest zauważalna przede wszystkim w sytuacjach, kiedy strony muszą zachować dobre relacje w przyszłości, np. ze względu na późniejszą współpracę. Co istotne, nawet

mediacja nie kończąca się ugodą, może dać stronom wiele korzyści. Jest to przede wszystkim swobodna rozmowa i mniej formalna, niż na sali sądowej, atmosfera. Dzięki temu możliwe jest dostrzeżenie potrzeb oraz racji drugiej strony.

Mediacja opiera się na następujących zasadach (Suchanek, 2018, s. 132-133):

- dobrowolności – strony przystępują do mediacji z własnej woli i mogą z niej zrezygnować na każdym etapie postępowania,
- poufności – dotyczy braku jawności mediacji oraz obowiązku zachowania w tajemnicy faktów dotyczących postępowania mediacyjnego przez strony,
- dobrej wiary – oznacza, że strony przystępują do mediacji z zamiarem zakończenia konfliktu i zawarcia ugody,
- neutralności – odnosi się do nakazu wobec mediatora, aby nie skłaniał się ku danemu rozwiązaniu konfliktu,
- bezstronności – dotyczy braku opowiadania się za którąkolwiek ze stron przez mediatora.

Dzięki zachowaniu tych zasad możliwe jest przeprowadzenie mediacji w dobrej atmosferze, z gwarancją zachowania tajemnicy i możliwością budowania dalszych dobrych relacji.

Specyfika sporów gospodarczych

Chcąc przedstawić specyfikę sporów gospodarczych, należy zdefiniować pojęcia przedsiębiorcy, działalności gospodarczej oraz samego sporu gospodarczego. Zgodnie z art. 43¹ Kodeksu cywilnego (KC) (Dz.U. 2021, poz. 1509), przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową. Natomiast działalnością gospodarczą, według ustawy Prawo przedsiębiorców (Dz.U. 2022, poz. 24), jest zorganizowana działalność zarobkowa, wykonywana we własnym imieniu i w sposób ciągły. Można więc wyróżnić następujące cechy działalności gospodarczej: zorganizowany charakter, zdolność do uzyskiwania zarobków, wykonywanie we własnym imieniu i ciągłość. Przesłanki te powinny zostać spełnione łącznie (Kruszewski, 2019, s. 58).

Z kolei, aby uznać konflikt za spór gospodarczy, konieczny jest zarówno szczególny charakter stron (muszą one być przedsiębiorcami), jak również przekazanie tych spraw do rozpatrywania sądom gospodarczym (Zienkiewicz, 2020, s. 89).

W art. 458² Kodeksu postępowania cywilnego (KPC.) (Dz.U. 2021, poz. 1805) przewidziano dwanaście sytuacji, kiedy należy uznać, że sprawa ma charakter gospodarczy.

Są to m.in. sprawy:

- ze stosunków cywilnych między przedsiębiorcami w ramach prowadzonej przez nich działalności gospodarczej, również jeśli którakolwiek z nich zaprzestała prowadzenia działalności gospodarczej,
- ze stosunku spółki oraz dotyczące roszczeń w ramach Kodeksu spółek handlowych,
- przeciwko przedsiębiorcom o zaniechanie naruszania środowiska i przywrócenie do stanu poprzedniego lub o naprawienie w związku z tym szkody, a także o zakaz albo ograniczenie działalności zagrażającej środowisku,
- z umów o roboty budowlane i związanych z procesem budowlanym umów służącym ich wykonaniu,
- z umów leasingu,
- przeciwko osobom odpowiadającym za dług przedsiębiorcy,
- między organami przedsiębiorstwa państwowego,
- między przedsiębiorstwem państwowym lub jego organami a jego organem założycielskim lub organem sprawującym nadzór,
- z zakresu prawa upadłościowego i restrukturyzacyjnego,
- o nadanie klauzuli wykonalności tytułowi egzekucyjnemu, którym jest orzeczenie sądu gospodarczego prawomocne lub podlegające natychmiastowemu wykonaniu albo ugoda przed nim zawarta lub o pozbawienie wykonalności tytułu wykonawczego.

Wyłączone są sprawy o podział majątku wspólnego spółki cywilnej po jej ustaniu oraz o wierzytelność nabytą od osoby niebędącej przedsiębiorcą, chyba że powstała ona w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej przez wszystkie jej strony.

Sprawa gospodarcza zostaje przekazana sądom gospodarczym lub do mediacji albo sądu polubownego i stosuje się do niej odrębny tryb postępowania uregulowany w art. 458¹ – 458¹³ KPC.

Najistotniejszym elementem, poprzez który sprawa identyfikowana jest jako gospodarcza, jest więc uczestnictwo w niej przedsiębiorcy w zakresie prowadzonej przez niego działalności gospodarczej, w odróżnieniu od innych spraw, gdzie stronami nie są przedsiębiorcy lub konflikt nie dotyczy prowadzonej działalności gospodarczej.

Przebieg mediacji w sprawach gospodarczych

Mediacja w sprawach gospodarczych może zostać rozpoczęta, jeśli:

- między przedsiębiorcami został zawiązany konflikt i zawarto umowę o mediację,
- jedna ze stron wystąpiła z wnioskiem o mediację, a druga się na to zgodziła,
- sprawa została skierowana do mediacji przez sąd.

Mediacja może być więc prowadzona na podstawie umowy o mediację albo postanowienia sądu. Mediację, z punktu widzenia etapu, dzieli się na przedsądową i mediację w toku

postępowania sądowego (Rutkowska, 2021). Mediacja przedsądowa to taka, która prowadzona jest na podstawie umowy stron, natomiast mediacja w toku postępowania sądowego następuje, gdy do mediacji strony skieruje sąd, podczas gdy jedna ze stron złożyła pozew albo wniosek w postępowaniu nieprocesowym. Sąd może skierować sprawę do mediacji na każdym etapie postępowania. Ważne jest jednak, że mediacja na każdym etapie jest dobrowolna. Wyraża się to w zawieranej umowie o mediację oraz w wyrażeniu zgody na mediację, jeśli sprawa jest kierowana do mediacji przez sąd. Niezwykle ważna jest umowa o mediację – w niej strony określają przedmiot mediacji, osobę mediatora i sposób jego wyboru.

Mediację prowadzi się, wykorzystując metody zmierzające do polubownego rozwiązania konfliktu. Nie istnieje jednak jeden model przebiegu mediacji. Mediacja jest elastyczna – to strony dopasowują ją do swoich potrzeb. Etapy będą zróżnicowane w zależności od rodzaju konfliktu, uwarunkowań osobistych i kulturowych, a także stopnia zaawansowania konfliktu (Suchanek, 2014, s. 141). Proces mediacji można jednak podzielić na następujące etapy:

- etap przedmediacyjny – jest to etap, w którym mediator nawiązuje kontakt ze stronami oraz tworzy atmosferę służącą tworzeniu porozumienia, a także wyjaśnia zasady i warunki prowadzenia mediacji,
- wystąpienia stron – określenie interesów stron oraz tematów spornych. Dzięki temu możliwe jest dalsze prowadzenie dyskusji, uporządkowanie procesu mediacji – możliwe jest wskazanie porządku omawiania tematów. Na tym etapie następuje nazwanie potrzeb obu stron i wspieranie w zrozumieniu dla strony przeciwnej,
- poszukiwanie rozwiązań i negocjacje – utworzenie zasobu rozwiązań, ich analiza pod względem użyteczności, efektywności i możliwości wykonania, podział na rozwiązania korzystne i niekorzystne dla stron,
- opracowanie porozumienia – ułożenie planu, który określa zobowiązania stron, sposób realizacji rozwiązań, formę ugody. Porozumienie takie powinno być potwierdzone w formie umowy podpisanej przez strony.

Na tych etapach możliwe jest, aby strona uczestniczyła indywidualnie w spotkaniach z mediatorem. Spotkania takie mają poufny charakter, chyba że strona wyrazi zgodę na przekazanie drugiej stronie informacji. Wówczas możliwa jest rozmowa o trudnych kwestiach. Mogą się one odbywać również, gdy negocjacje utkną w martwym punkcie. Takie spotkania są ważne, jeśli potrzebne jest usłyszenie przez mediatora relacji o wydarzeniach od obydwu stron osobno. Dają one również okazję do namysłu nad swoimi potrzebami czy odpowiedziami na istotne pytania.

Rola mediatora

Mediator to bezstronna osoba trzecia, która prowadzi mediację. Ma on za zadanie wykorzystywać różne metody, aby doprowadzić do polubownego rozstrzygnięcia sporu, zwłaszcza pomagać stronom formułować propozycje ugodowe (art. 183^{3a} KPC). Mediator ma być osobą bezstronną i neutralną, w związku z czym musi on poinformować strony o jakichkolwiek okolicznościach, które mogą wpływać na jego niezależność czy też powodować konflikt interesów. Mediator umożliwia stronom konfliktu odciąć się od przeszłości – jego celem nie jest określenie kto jest winny, lecz pomoc w rozwiązaniu konfliktu.

Mediator ma pomagać stronom w kreatywnym myśleniu, jednak nie formułuje za strony propozycji ugody. Pozycja mediatora jest taka, jaką określą strony w umowie o mediację (Bieliński, 2008, s. 38).

Mediator nie kontroluje wyniku, ale proces mediacji. Może stosować w związku z tym następujące techniki komunikacyjne (Bobrowicz, 2004, s. 35):

- zapewnianie o neutralności,
- przekazanie informacji o dobrowolności mediacji,
- uzyskanie zgody na sposób mediowania,
- osłabianie emocji,
- traktowanie stron w taki sam sposób,
- wysłuchiwanie stron,
- brak osądzania i udzielania rad,
- brak wskazywania na winę którejkolwiek ze stron,
- proponowanie sprawdzenia wykonalności rozwiązania,
- parafrazowanie,
- dokonywanie podsumowań.

Uгода między stronami mediacji gospodarczej

Uгода jest umową między przedsiębiorcami jako stronami sporu, w której określają prawa i obowiązki. Mogą one dotyczyć, np. wysokość rat, odsetek, termin spłaty wierzytelności, warunki ponoszenia kosztów postępowania sądowego i mediacyjnego.

Definicja ugody zawarta jest w art. 917 KC i jest to uczynienie wzajemnych ustępstw przez strony w zakresie istniejącego między nimi stosunku prawnego. Ma ona na celu uchylenie niepewności co do roszczeń z niego wynikających, zapewnienie ich wykonania albo usunięcie sporu. Od skutków prawnych ugody możliwe jest uchylenie jedynie w przypadku błędu co do stanu faktycznego, który został uznany przez strony za niebudzący wątpliwości, a ugoda nie zostałaby zawarta, jeśli strony wiedziałyby, jaki jest stan faktyczny. Nie jest możliwe uchylenie się od skutków prawnych ugody w przypadku odnalezienia dowodów co do roszczeń, których

dotyczy ugoda. Natomiast strony mogą uchylić się od skutków prawnych, jeśli została ona zawarta w złej wierze.

Mediacja jednak nie musi zakończyć się ugodą przedsiębiorców. Jeśli nie zostanie wypracowany kompromis, strony mogą kontynuować spór w postępowaniu sądowym. Nie są one związane propozycjami wzajemnych ustępstw.

Rozwój mediacji gospodarczej w Polsce

Mediacja gospodarcza w sprawach gospodarczych, w sądach rejonowych, w przypadku postępowania sądowego zyskuje na popularności. W 2019 roku liczba skierowanych spraw do mediacji była dwudziestoczekrotnie większa niż w 2006 roku (tabela 1.). Ponadto znacznie zwiększyła się liczba zatwierdzonych ugód, co spowodowało zakończenie postępowania sądowego.

Tabela 1. Rozwój mediacji gospodarczej w Polsce w postępowaniu sądowym

Rok	Liczba spraw skierowanych do mediacji	Liczba protokołów złożonych przez mediatorów	Liczba zatwierdzonych ugód
2006	140	71	28
2009	399	143	69
2012	1637	590	293
2015	4138	1105	338
2019	3442	2134	589

Źródło: *Postępowanie mediacyjne w świetle danych statystycznych...*, 2020, s. 12.

W postępowaniu pozasądowym mediacja gospodarcza również staje się coraz bardziej popularna. Podczas, gdy w 2006 roku nie złożono żadnego protokołu, to w 2012 roku złożono ich aż 32, a w 2019 roku – 15 (tabela 2.). W wielu przypadkach ugody zostały zatwierdzone. W 2012 roku ugodą zakończyło się 50% spraw, w których przeprowadzono mediację, a w 2019 roku – aż 80%.

Tabela 2. Rozwój mediacji gospodarczej w Polsce w postępowaniu pozasądowym

Rok	Liczba protokołów złożonych przez mediatorów	Liczba wniosków o zatwierdzenie ugody	Liczba zatwierdzonych ugód
2006	0	0	0
2009	15	7	8
2012	32	13	16
2015	13	9	9
2019	15	14	12

Źródło: *Postępowanie mediacyjne w świetle danych statystycznych...*, 2020, s. 12.

Korzyści z mediacji w sprawach gospodarczych

Z punktu widzenia przedsiębiorcy przystępującego do mediacji, można wskazać następujące korzyści z niej płynące:

- oszczędność kosztów,
- oszczędność czasu,
- poufność i dyskrecja,
- skuteczność,
- elastyczność,
- budowanie dobrych relacji między stronami.

Mediacja jest zdecydowanie tańszą formą rozstrzygania sporów niż proces sądowy. Jej koszty są nieduże i proste do obliczenia. Warto jednak podkreślić, że mediacja jest odpłatna – strony obciążone są wynagrodzeniem mediatora, a także obowiązane są do zwrotu jego wydatków. Biorąc pod uwagę mediację umowną, należy stwierdzić, że koszty ustalane są w umowie o mediację, natomiast w przypadku mediacji sądowej na podstawie rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości w sprawie wysokości wynagrodzenia i podlegających zwrotowi wydatków mediatora w postępowaniu cywilnym (Dz.U. 2016, poz. 921). Warto zauważyć, że koszty sądowe są trudne do przewidzenia. Obejmują one m.in. opłaty od wniosku, pozwu, koszty zastępstwa procesowego, koszty postępowania w drugiej instancji (Skibińska, 2009, s. 41). Oszczędność funduszy zdecydowanie jest atutem z punktu widzenia przedsiębiorcy, który ma na celu osiągnięcie zysków finansowych.

Postępowanie mediacyjne jest również zdecydowanie szybsze niż proces sądowy. Szybkość mediacji zależy oczywiście od stopnia zaangażowania stron, a nie od kalendarza sądowego, który jest nadmiernie obciążony. Podczas gdy postępowanie sądowe trwa kilka miesięcy, mediacja daje możliwość zakończenia konfliktu w okresie krótszym niż miesiąc. Warto podkreślić, że przy przedłużeniu postępowania w polskim systemie sędziowskim, skrócenie czasu postępowania jest znaczną korzyścią dla przedsiębiorcy.

Mediacja jest poufna oraz dyskretna. Zapewnia tajemnicę przebiegu i wszystkich szczegółów, które zostaną podczas postępowania omawiane, w przeciwieństwie do postępowania sądowego, które jest jawne. Daje to możliwość zachowania tajemnic przedsiębiorstwa, które nie powinny być znane konkurencji. Warto również podkreślić, że uczestnictwo w konfliktach negatywnie wpływa na postrzeganie przedsiębiorcy. O mediacji dowiaduje się niewiele osób, w związku z czym nie powoduje ona uszczerbku na wizerunku.

Mediacja jest skutecznym sposobem rozstrzygnięcia sporu. Ugoda zawarta przed mediatorem ma taką samą moc prawną jak ugoda zawarta przed sądem – na jej podstawie można prowadzić egzekucję. Mediacja przerywa również bieg przedawnienia.

Warto również podkreślić, że mediacja to forma elastyczna i odformalizowana. Jej przebieg zależy od stron – brak tu sformalizowanego procesu. Dzięki temu możliwe jest dokonywanie nieszablonowych rozwiązań i sprawowanie pełnej kontroli przez strony.

Dzięki mediacji możliwe jest zachowanie dobrych relacji między przedsiębiorcami w przyszłości. Jest to ważne dlatego, że istnieje prawdopodobieństwo konieczności dalszej współpracy. Mediacja daje możliwość spotkania się na neutralnym gruncie i wypracowania kompromisu przy jednoczesnym pozostaniu w zgodzie, co jest trudne do osiągnięcia w przypadku procesu sądowego. Ponadto strony mają możliwość swobodnej wypowiedzi, wskazania na swoje interesy i przekonania drugiej strony. To daje możliwość budowania zaufania między przedsiębiorcami.

W tabeli 3. przedstawiono porównanie mediacji, arbitrażu i postępowania sądowego.

Tabela 3. Porównanie form rozstrzygnięcia sporów

Wyszczególnienie	Mediacja	Arbitraż	Postępowanie sądowe
czas trwania	krótki (kilka dni lub tygodni)	średni	długi (lata)
koszty	niskie	średnie	wysokie
komunikacja stron	duża	mała	brak
poufność	pełna	pełna	brak
kontrola	strony	arbiter	sąd
formalizm	brak	średni	wysoki
cel	przyszłość	przeszłość	przeszłość
satysfakcja stron	wysoka	niska	niska
skutek	sukces obydwu stron	sukces albo przegrana	sukces albo przegrana
dalsza współpraca	możliwa	trudna	bardzo trudna

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Pieckowski, 2011, s. 62.

Centrum ADR w Rzymie przeprowadziło badania dotyczące efektywności ekonomicznej mediacji w Unii Europejskiej na tle innych procedur.

Tabela 4. Porównanie czasu trwania i kosztów postępowania sądowego, arbitrażu i mediacji w wybranych państwach Unii Europejskiej

Wartość przedmiotu sporu (WPS)	Postępowanie sądowe			Arbitraż			Mediacja		
	czas	koszt w EUR	koszt jako % WPS	czas	koszt w EUR	koszt jako % WPS	czas	koszt w EUR	koszt jako % WPS
200 000 €									
Czechy	1280	21004	10,5	289	20950	10,5	75	7667	3,8
Niemcy	246	9854	4,9	200	21788	10,9	45	7000	3,5
Włochy	2205	19527	9,8	2935	65400	32,7	47	17000	8,5
Polska	540	47000	23,5	352	51000	25,5	42	10000	5,0
Portugalia	450	11428	5,7	480	20161	10,1	90	3050	1,5

Źródło: Pieckowski, 2012, s. 7.

Jak wynika z przedstawionych danych, mediacja jest efektywnym sposobem rozwiązywania sporów. Warto zwrócić uwagę na zdecydowanie krótszy czas trwania mediacji niż innych form. We wszystkich przedstawionych państwach trwa ona kilkadziesiąt dni, w przeciwieństwie do postępowania sądowego, które może trwać nawet kilka tysięcy dni (np. Włochy – 2205 dni). Ponadto mediacja jest zdecydowanie tańsza. Postępowanie sądowe w przedstawionych państwach to koszt nawet kilkudziesięciu tysięcy euro, podczas gdy mediacja kosztuje kilka tysięcy. W każdym z przedstawionych w tabeli 4. państwie koszt mediacji jako procent wartości przedmiotu sporu jest niższy niż w przypadku postępowania sądowego oraz arbitrażu.

Podsumowanie

Niekiedy zarzuca się, że mediacja jest formą, która podnosi koszty postępowania, gdyż jeśli się nie powiedzie, jej uczestnik ponosi zarówno koszty mediacji, jak i procesu sądowego (Skibińska, 2010, s. 102). Jest to jednak zarzut bezzasadny, gdyż koszty mediacji wchodzi do kosztów procesu (Pieckowski, 2011, s. 63), a nawet mediacja niezakończona ugodą przynosi wiele korzyści przedsiębiorcom, którzy poprzez mediację budują wzajemną współpracę w biznesie. Mediacja daje możliwość, aby nie skupiać się na tym, co dzieli, ale jest skierowana na przyszłość i szukanie konsensusu. Mediacja daje przedsiębiorcom wiele korzyści. Jest to przede wszystkim szybkie rozwiązanie sporu bez szkody na wizerunku.

Warto zwrócić uwagę, że w postępowaniu sądowym wynikiem jest zwycięstwo jednej ze stron. Odwrotnie jest w przypadku mediacji, która daje możliwość wypracowania wspólnego rozwiązania sporu. Dzięki temu obie strony mają poczucie odniesienia sukcesu.

Bibliografia

Bieliński, A. (2008). Uwagi wstępne na temat mediacji. W: Olszewski, J. (red.), *Sądy polubowne i mediacja* (37-46). Warszawa: C.H. Beck.

Bobrowicz, M. (2004). *Mediacje gospodarcze – jak mediować i przekonywać*. Warszawa: C.H. Beck.

Dębska, M. (2021). Rodzaje alternatywnych metod rozstrzygania sporów. W: Rogula, C., Zemke-Górecka, A. (red.), *Mediacja w praktyce mediatora i pełnomocnika* (59-76). Warszawa: Wolters Kluwer.

Kruszewski, A. (2019). Komentarz do art. 3 Ustawy Prawo przedsiębiorców. W: Pietrzak, A. (red.), *Prawo przedsiębiorców. Komentarz* (46-65). Warszawa: Wolters Kluwer.

Pieckowski, S. (2011). Mediacja w sprawach gospodarczych, *Kwartalnik ADR*, 2(14), 61-86.

Pieckowski, S. (2012). *Mediacja w sprawach gospodarczych*. Warszawa: Ministerstwo Sprawiedliwości. Pobrano z:

https://www.zabrze.sr.gov.pl/userfiles/broszury/Med_w_spr_gosp.pdf

Postępowanie mediacyjne w świetle danych statystycznych. Sądy rejonowe i okręgowe w latach 2006-2019 oraz I półroczu 2020 roku (2020). Warszawa: Wydział Statystycznej Informacji Zarządczej. Departament Strategii i Funduszy Europejskich. Ministerstwo Sprawiedliwości. Pobrano z:

<https://isws.ms.gov.pl/pl/baza-statystyczna/publikacje/download,3502,2.html>

Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 20 czerwca 2016 r. w sprawie wysokości wynagrodzenia i podlegających zwrotowi wydatków mediatora w postępowaniu cywilnym (2016). Dz.U. 2016, poz. 921. Pobrano z:

<https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20160000921/O/D20160921.pdf>

Rutkowska, A. (2021). Komentarz do art. 183¹ KPC. W: Piskowska, O.M. (red.), *Kodeks postępowania cywilnego. Postępowanie procesowe. Komentarz aktualizowany*. LEX/el.

Skibińska, M. (2009). Koszty mediacji w sprawach cywilnych, *Kwartalnik ADR*, 3(7), 41-60.

Skibińska, M. (2010). Zalety i wady mediacji jako sposobu rozwiązywania sporów cywilnych, *Kwartalnik ADR*, 3(11), 99-110.

Suchanek, M. (2018). Mediacja jako metoda rozwiązywania konfliktów społecznych, *Studia Administracyjne*, 10, 129-147. DOI: <https://doi.org/10.18276/sa.2018.10-09>

Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (2021). Dz.U. 2021, poz. 1805. Pobrano z:

<https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19640430296/U/D19640296Lj.pdf>

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (2021). Dz.U. 2021, poz. 1509. Pobrano z: <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19640160093/U/D19640093Lj.pdf>

Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców (2022). Dz.U. 2022, poz. 24. Pobrano z:

<https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20180000646/U/D20180646Lj.pdf>

Zienkiewicz, A. (2020). Spory gospodarcze i ich opanowywanie w postępowaniu sądowym i poza sądem. W: Kalisz, A., Zienkiewicz, A., *Mediacja w sprawach gospodarczych jako narzędzie wspierające sukces w biznesie* (rozdział 3.), Warszawa: Wydawnictwo Difin.

Łukasz Nasiadka

ORCID: 0000-0001-6909-3899

lukasz_nasiadka@o2.pl

Uniwersytet w Białymstoku

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2022.221>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Nasiadka, Ł. (2022). Mediacja w polskim postępowaniu administracyjnym ogólnym – charakterystyka instytucji. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 16, s. 137-148. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2022.221

Mediacja w polskim postępowaniu administracyjnym ogólnym – charakterystyka instytucji

Abstrakt: W artykule scharakteryzowano instytucję mediacji, która została wprowadzona do postępowania administracyjnego ogólnego. Aktualnie może być prowadzona nie tylko pomiędzy stronami o sprzecznych interesach, ale również pomiędzy organem prowadzącym postępowanie i stronami tego postępowania. Mediacja jest prowadzona przez mediatora, który dąży do polubownego rozwiązania sporu. Przypuszczalnymi korzyściami płynącymi z mediacji są m. in.: znaczne skrócenie czasu postępowania, odformalizowanie i uelastycznienie postępowania oraz większe zainteresowanie samych stron sporu pracami nad wynikiem sprawy. W wyniku upowszechnienia oraz ugruntowania się mediacji w polskim postępowaniu administracyjnym, być może, realnym stanie się wprowadzenie nowego rozumienia roli postępowania administracyjnego, zmiana stylu administrowania zachodzącego podczas załatwiania spraw oraz zmiana pozycji jednostki w stosunkach z instytucjami publicznymi.

Słowa kluczowe: mediacja; postępowanie administracyjne; zasady mediacji.

Mediation in Polish general administrative proceedings - characteristics of the institution

Abstract: The article characterises the institution of mediation, which has been introduced into general administrative proceedings. Currently it can be conducted not only between parties with conflicting interests but also between the authority conducting the proceedings and the parties to these proceedings. Mediation is conducted by a mediator who seeks to resolve a dispute amicably. The supposed benefits of mediation include, among others: a significant reduction of the time of proceedings, making the proceedings more informal and flexible and a greater interest of the disputing parties themselves in working on the outcome of the case. As a result of the spread and consolidation of mediation in Polish administrative proceedings, it is possible that the introduction of a new understanding of the role of administrative proceedings, a change in the style of administration taking place when cases are settled and a change in the position of the individual in relations with public institutions will become a reality.

Keywords: mediation; administrative proceedings; rules of mediation.

JEL: K23

Wstęp

Postępowanie mediacyjne wprowadzone zostało do postępowania administracyjnego ogólnego ustawą z dnia 7 kwietnia 2017 r. o zmianie ustawy – Kodeks postępowania administracyjnego oraz niektórych innych ustaw (Ustawa, 2017), i uregulowane w rozdziale 5a działu II tej ustawy. W uzasadnieniu projektu czytamy, że zamieszczenie w k.p.a. (Ustawa, 1960) przepisów regulujących mediację miało m.in. na celu umożliwienie, już na etapie

postępowania administracyjnego, polubownego wyjaśniania różnicy zapatrywań na sposób rozstrzygnięcia sprawy między stroną postępowania oraz organem administracji, i tym samym zapobieżenie wszczynania postępowań sądownoadministracyjnych (Rządowy projekt, Druk 1183).

W piśmiennictwie podnosi się, że mediacja jest procesem służącym osiągnięciu porozumienia, zarówno w przypadku sporu, jak i w sytuacji konieczności zadośćuczynienia, a także w warunkach impasu czy zastoju w negocjacjach (Tabernacka, 2018, s. 33). Mediacja administracyjna jest alternatywnym sposobem – w stosunku do klasycznego i sformalizowanego postępowania administracyjnego – wykorzystującym udział bezstronnego mediatora (Federczyk, 2013, s. 32). Mediacja administracyjna daje możliwość wspólnego wypracowania rozwiązania i tym samym doprowadzenia do definitywnego załatwienia sprawy administracyjnej (Kmieciak, 2004, s. 27). Ustalenia dokonane w toku takiej mediacji nie mogą być dowolne, lecz muszą mieścić się w granicach obowiązującego prawa. Dla organu administracji publicznej oznacza to, że działania podjęte po zakończeniu mediacji muszą być w pełni zgodne z prawem. W przypadku spraw, w których organ administracji publicznej działa w granicach uznania administracyjnego, ustalenia nie mogą wychodzić poza granice tego uznania. Mediacja administracyjna nie polega na ugodowym rozwiązaniu sporu przez wzajemne ustępstwa stron ugody, jak ma to miejsce w prawie cywilnym. Ma służyć wypracowaniu rozwiązania sprawy administracyjnej, które rozumie i akceptuje strona postępowania, natomiast organ administracji publicznej zyskuje pewność przyjęcia właściwego rozstrzygnięcia. Istota mediacji w postępowaniu administracyjnym nie dotyczy, co do zasady, sporu między organem administracji publicznej a stroną, lecz wyważenia interesu społecznego i słusznego interesu obywateli. Może przyczynić się do rozwiązania takich problemów występujących w postępowaniu administracyjnym jak przewlekłość postępowania, a czasem nadmierny lub niewłaściwie pojmowany formalizm. Mediacja administracyjna ułatwia prawidłowe wykonywanie przez organy administracji publicznej swoich zadań, polegających na dbaniu o interes społeczny (ogółu społeczeństwa) i interes indywidualny strony.

Głównym celem stawianym w pracy jest charakterystyka instytucji mediacji, która została wprowadzona do polskiego postępowania administracyjnego ogólnego. Pomocne przy tym było wykorzystanie metody dogmatyczno-prawnej oraz metody analitycznej, które posłużyły do opisu i systematyzacji kodeksowych regulacji mających wpływ na stosowanie instytucji mediacji na gruncie postępowania administracyjnego, ustalenia wykładni oraz ustalenia i zdefiniowania pojęć znajdujących się w Kodeksie postępowania administracyjnego dotyczących instytucji mediacji.

Regulacja instytucji mediacji na gruncie k.p.a.

Zgodnie z art. 96a § 1 k.p.a. mediacja może zostać zainicjowana jedynie w trakcie toczącego się postępowania administracyjnego. Jeżeli postępowanie nie zostało jeszcze wszczęte, nie ma możliwości przystąpienia do postępowania mediacyjnego. Nie ma natomiast przeszkód, aby mediacja była prowadzona w postępowaniu odwoławczym czy w postępowaniach nadzwyczajnych

Mediacja w postępowaniu administracyjnym ogólnym może odbywać się pomiędzy organem prowadzącym postępowanie oraz stroną (ujęcie wertykalne) albo pomiędzy stronami postępowania (ujęcie horyzontalne). Taki wniosek wynika z wykładni art. 96a § 4 k.p.a. Podmioty biorące udział w mediacji zostały określone przez ustawodawcę jako uczestnicy postępowania. W postępowaniu mediacyjnym może uczestniczyć organ współdziałający, o którym mowa w art. 106 k.p.a. Udział tego organu będzie zależał od tego, czy wypowiedział się on już w sprawie pobocznej. Jeżeli taka sytuacja jeszcze nie miała miejsca, to będzie on uczestnikiem postępowania mediacyjnego i organ administracji publicznej poinformuje go o wszczęciu postępowania mediacyjnego. Jeżeli natomiast organ współdziałający w drodze postanowienia zajął już stanowisko, to wystarczające będzie uwzględnienie tego stanowiska w trakcie postępowania mediacyjnego.

Uczestnikiem postępowania mediacyjnego może być również podmiot na prawach strony, np.: prokurator, Rzecznik Praw Obywatelskich, Rzecznik Praw Dziecka czy organizacja społeczna (Adamiak, Borkowski, 2020, s. 499; Przybysz, 2021). Taki podmiot nie ma w sprawie interesu prawnego, ale ustawodawca, mając na uwadze cele, które on reprezentuje (np. ochronę praworządności, ochronę praw i wolności obywatelskich), przyznał mu prawo brania udziału w postępowaniu dotyczącym osoby trzeciej (w przypadku organizacji społecznej – musi ona zostać dopuszczona przez organ administracji publicznej do udziału w postępowaniu). Takiemu podmiotowi przysługują prawa procesowe strony w sytuacji, gdy uczestniczy w postępowaniu administracyjnym. Oznacza to, że może on m.in. składać wnioski dowodowe w celu ustalenia stanu faktycznego sprawy, co ma miejsce w postępowaniu mediacyjnym.

Jednak na to, aby mediacja mogła zostać przeprowadzona, musi pozwalać na charakter sprawy (art. 96a § 1 k.p.a.). Aktualnie ustawodawca posługuje się zwrotem niedookreślonym, przez co utrudnione jest sprecyzowanie katalogu spraw o potencjale mediacyjnym. W doktrynie pojawiały się próby rozwiązania tej kwestii. Warto w tym miejscu powołać się na pracę Agnieszki Kocot-Łaszczycy i Grzegorza Łaszczycy, omawiającą przesłanki dopuszczalności

postępowania mediacyjnego (Kocot-Łaszczyca, Łaszczyca, 2017, s. 172-192). Autorzy publikacji stworzyli katalog spraw o potencjale mediacyjnym. Znalazły się w nim sprawy, w których obowiązek lub uprawnienie przeprowadzenia mediacji może być ukształtowane za pomocą uznania administracyjnego, co chociaż po części rozwiązuje problem.

Przeprowadzenie mediacji wydaje się dopuszczalne w sprawach, w których organ wydaje decyzje w oparciu o uznanie administracyjne, a zatem gdy ma możliwość wyboru konsekwencji prawnych określonej sytuacji (Jaśkowska, 2010, s. 260). Skoro normy prawa materialnego dają możliwość wyboru konsekwencji prawnych, istnieje możliwość ustalania sposobu rozstrzygnięcia sprawy przez uczestników mediacji. Możliwości podjęcia mediacji nie można wykluczyć również w przypadku upoważnienia organu do wydania decyzji związanej, gdy w normie prawa materialnego jednoznacznie będą ustalone konsekwencje prawne. Zakres mediacji będzie wtedy ograniczony do czynności mających na celu ustalenie stanu faktycznego rozstrzyganej sprawy (Kmieciak, 2004, s. 165), gdyż w ramach prowadzonego postępowania nie mogą być uwzględniane propozycje, które nie będą się mieściły w granicach obowiązującego prawa. Należy więc podzielić pogląd, że mediacja jest możliwa nie tylko w takich sprawach, w których przepisy prawa materialnego regulują ich rozpoznanie i rozstrzygnięcie, ale generalnie w takich, w których występują strony o spornych interesach (Adamiak, Borkowski, 2020, s. 496).

Z redakcji art. 96a § 3 k.p.a. wynika, że celem mediacji jest wyjaśnienie i rozważenie okoliczności faktycznych i prawnych sprawy oraz dokonanie ustaleń dotyczących jej załatwienia w granicach obowiązującego prawa, w tym przez wydanie decyzji lub zawarcie ugody. Podczas mediacji wyjaśnia się zatem stan faktyczny sprawy, analizuje przepisy prawa, które mają zastosowanie w danej sprawie i następnie dokonuje dotyczących załatwienia sprawy ustaleń, które będą satysfakcjonować uczestników mediacji oraz mieścić się w granicach obowiązującego prawa. Nie może umknąć uwadze, że organ administracji publicznej związany jest zasadą praworządności, określoną w art. 7 Konstytucji RP oraz w art. 6 i art. 7 k.p.a. Zatem dokonane w trakcie mediacji ustalenia będą wiązały ten organ, jeżeli będą się mieściły w granicach obowiązującego prawa. W przeciwnym razie – organ nie będzie mógł rozstrzygnąć sprawy w drodze decyzji, zgodnie z ustaleniami przyjętymi w trakcie mediacji, czy zatwierdzić ugody zawartej przed mediatorem. Cele mediacji administracyjnej wpisują się w szereg ogólnych zasad postępowania administracyjnego. Dzięki mediacji administracyjnej można realizować zasadę prawdy obiektywnej (art. 7 k.p.a.), adekwatności i proporcjonalności (art. 7b k.p.a.), pogłębiania zaufania, udzielania informacji, wysłuchania strony, wyjaśniania motywów

decyzji, szybkości i efektywności postępowania oraz polubownego rozstrzygnięcia kwestii spornych (art. 8-13 k.p.a.).

Omawiając regulacje odnoszące się do mediacji w postępowaniu administracyjnym ogólnym, należy również wskazać, że cechuje się ona dobrowolnością oraz poufnością. Dobrowolność mediacji oznacza, że podmioty w niej uczestniczące nie są do tego przymuszane, a ich dyspozycji poddana jest zarówno kwestia samego uczestnictwa w mediacji, jak i wypracowania oraz przyjęcia konkretnego rozwiązania; dobrowolność udziału w mediacji jest fundamentem tej instytucji (Mól, 2001, s. 31; Sieniuc, 2017, s. 33 i n.). Z kolei z art. 96j § 1 k.p.a. wynika, że mediacja nie jest jawna. Poufność może zostać wyłączona wolą uczestników mediacji, którzy stosowne oświadczenia powinni złożyć jednomyślnie. Obowiązek zachowania tajemnicy rozciąga się na mediatora, uczestników mediacji oraz inne osoby biorące w niej udział (w szczególności będą to pełnomocnicy stron), zatem zasada nieujawniania informacji dotyczy zarówno organu administracji publicznej i stron postępowania wraz z ich pełnomocnikami, jak i organu współdziałającego oraz podmiotów na prawach strony, biorących udział w postępowaniu mediacyjnym. Poufność mediacji obowiązuje nie tylko podczas jej trwania, ale również po jej zakończeniu. Wyjątkiem będzie sytuacja, gdy uczestnicy postanowią zrezygnować z tajemnicy mediacji. Ich wola powinna być jednak wyrażona w formie pisemnej, której treść nie będzie budzić wątpliwości (Adamiak, Borkowski, 2020, s. 510).

Propozycje ugodowe, ujawnione informacje lub złożone w toku mediacji oświadczenia nie mogą być wykorzystywane po jej zakończeniu (art. 96j § 3 k.p.a.). Sprowadza się to do tego, że ujawnione w trakcie mediacji okoliczności nie będą brane pod uwagę w dalszym toku postępowania rozpatrywanej sprawy, jak również w innych prowadzonych przez organy sprawach. Wskazany zakaz dowodowy nie dotyczy jednak ustaleń oraz informacji zawartych w protokole z przebiegu mediacji. Należy również zauważyć, że do akt postępowania nie włącza się dokumentów i innych materiałów, które nie znajdują się w materiałach zebranych w sprawie, ujawnionych w toku mediacji przez jej uczestników, jeżeli te dokumenty i materiały nie stanowią podstawy do załatwienia sprawy zgodnie z ustaleniami zawartymi w protokole z przebiegu mediacji (art. 96n § 2 k.p.a.).

Mediacja może zostać wszczęta z urzędu lub na wniosek strony. W związku z tym, że z zawartej w art. 13 k.p.a. zasady polubownego załatwiania spraw wynika obowiązek rozważenia przez organ możliwości polubownego rozstrzygnięcia kwestii spornych podczas mediacji, organ powinien proponować stronom skorzystanie z tej instytucji, jeżeli oczywiście pozwala na to charakter sprawy. O możliwości przeprowadzenia mediacji organ prowadzący

sprawę zawiadamia strony oraz organ współdziałający, w przypadku, gdy organ ten nie zajął jeszcze stanowiska (art. 96b § 1 k.p.a.). W zawiadomieniu organ administracji publicznej zwraca się do stron o wyrażenie zgody na mediację i o ewentualne wskazanie osoby mediatora oraz zamieszcza pouczenie o zasadach prowadzenia mediacji i jej kosztach (art. 96b § 3 i 4 k.p.a.). W pouczeniu organ powinien zatem poinformować o poufności i dobrowolności mediacji, o prawie do odstąpienia od udziału w niej na każdym etapie, a także o możliwości sprzeciwu uczestników mediacji wobec dostępu mediatora do akt sprawy.

Termin na wyrażenie zgody na udział w mediacji przez uczestników wynosi czternaście dni. W przypadku niewyrażenia zgody lub upłynięcia przewidzianego na odpowiedź czasu, mediacja nie dochodzi do skutku. Przepisy regulują formę wyrażenia zgody przez strony na udział w mediacji. Wyrażona zgoda powinna mieć formę pisemną lub dokumentu elektronicznego, a jej treść nie może budzić wątpliwości. Z kolei zgoda organu nie musi być wyrażona w sposób sformalizowany, będzie bowiem wynikała z czynności podejmowanych przez organ odnoszących się do potencjalnej mediacji w rozpatrywanej sprawie, w szczególności – z zawiadomienia o możliwości przeprowadzenia mediacji (Adamiak, Borkowski, 2020, s. 502).

W przypadku, gdy uczestnicy mediacji wyrazili zgodę na jej przeprowadzenie, organ administracji publicznej wydaje stosowne postanowienie o skierowaniu sprawy do mediacji. W postanowieniu tym zostaje wskazany mediator, którego uczestnicy mediacji wybrali. W przypadku braku porozumienia uczestników odnośnie do wyboru mediatora, wybiera go organ administracji publicznej. Dokonując wyboru mediatora organ bierze pod uwagę osobę posiadającą odpowiednią wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia mediacji w sprawach danego rodzaju (art. 96d § 2 k.p.a.). Postanowienie o skierowaniu sprawy do mediacji doręczane jest stronom oraz organowi współdziałającemu (art. 96d § 1 k.p.a.). Na postanowienie o skierowaniu sprawy do mediacji nie przysługuje zażalenie. Kierując sprawę do mediacji organ administracji publicznej odracza rozpatrzenie sprawy na okres do dwóch miesięcy. Termin ten może zostać przedłużony maksymalnie o miesiąc, na zgodny wniosek uczestników mediacji lub z innych ważnych powodów (art. 96e § 1 i 2 k.p.a.). Okresu trwania mediacji nie wlicza się do terminu załatwienia sprawy (art. 35 § 5 k.p.a.).

W związku z art. 96k k.p.a. mediator prowadzi mediację, zmierzając do polubownego rozwiązania sporu m.in. poprzez wspomaganie uczestników mediacji podczas formułowania przez nich propozycji ugodowych. Rolą mediatora jest stworzenie warunków do znalezienia rozwiązania przez uczestników mediacji (Celińska-Grzegorzczak, 2021, s. 670) Mediator nie narzuca w sposób arbitralny określonych rozwiązań. Nie wyklucza to jednak sytuacji, w której

zapropnuje uczestnikom sposób rozstrzygnięcia powstałego sporu (Górzyńska, 2003, s. 374). To jednak od nich będzie zależało, czy skorzystają z przedstawionej przez mediatora propozycji. Rozjemca może korzystać z całego katalogu strategii i technik mediacyjnych – od mediacji facylitatywnej do ewaluatywnej (Zienkiewicz, 2008, s. 61-77). Strony są uprawnione do kształtowania ostatecznej treści zawieranej ugody, ale to mediator, działając w ramach tzw. strategii ewaluatywnej, ma prerogatywy do wspomagania stron w tworzeniu optymalnych opcji rozwiązania sporu, składania propozycji ich wariantów, a nawet podawania argumentów za jednym z nich. Natomiast w ramach tzw. klasycznej (facylitatywnej) mediacji pośrednik jest jedynie tzw. rzecznikiem rzetelnej procedury (ułatwiającej osiągnięcie porozumienia), specjalistą od komunikacji i moderowania dyskursem (Zienkiewicz, 2008, s. 61-77).

Mediatorem może być tylko osoba z zewnątrz, nie może nim być pracownik organu, przed którym toczy się postępowanie w sprawie (art. 96f § 3 k.p.a.). Mediatorem może być każda osoba fizyczna, która posiada pełną zdolność do czynności prawnych i korzysta z pełni praw publicznych (art. 96f § 1 k.p.a.). Tożsamo do mediacji cywilnych nie jest wymagane posiadane przez osobę mediatora wykształcenia kierunkowego (art. 1832 k.p.c.). Jeżeli jednak uczestnikiem mediacji jest organ prowadzący postępowanie, mediatorem może być wyłącznie osoba, która jest wpisana na listę stałych mediatorów lub do wykazu instytucji i osób uprawnionych do prowadzenia postępowania mediacyjnego, którymi administruje prezes sądu okręgowego lub mediator wpisany na listę prowadzoną przez organizację pozarządową lub uczelnię, o której informację przekazano prezesowi sądu okręgowego (tzw. mediator stały – art. 96f § 2 k.p.a.). Z art. 157b § 1 ustawy o ustroju sądów powszechnych (Ustawa, 2001) wynika, że wpisu na listę stałych mediatorów dokonuje prezes sądu okręgowego w drodze decyzji wydawanej na wniosek osoby ubiegającej się o wpis. Takim stałym mediatorem, zgodnie z art. 157a tej ustawy, może być osoba fizyczna, która: posiada pełną zdolność do czynności prawnych oraz korzysta w pełni z praw publicznych (stałym mediatorem nie może być jednak sędzia – wyłączenie nie dotyczy sędziego w stanie spoczynku); ma wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia mediacji; ukończyła 26 lat; zna język polski; nie była prawomocnie skazana za umyślne przestępstwo lub umyślne przestępstwo skarbowe; została wpisana na listę stałych mediatorów prowadzoną przez prezesa sądu okręgowego. Mediatorem w postępowaniu cywilnym nie może być zatem sędzia, chyba że jest sędzią w stanie spoczynku (art. 1832 § 2 k.p.c.). Jak słusznie zauważa Piotr Przybysz w komentarzu do art. 96f k.p.a., ograniczenie to nie będzie się odnosiło do mediatorów prowadzących mediacje w postępowaniu administracyjnym (Przybysz, 2021). Taki sędzia nie zostanie wpisany na listę stałych

mediatorów, ale może być mediatorem jako osoba fizyczna, posiadająca pełną zdolność do czynności prawnych i korzystająca z pełni praw publicznych.

Z kolei z przepisu art. 1832 § 3 k.p.c. wynika, że uczelnie oraz organizacje pozarządowe, w zakresie swoich zadań statutowych, mogą prowadzić listy mediatorów oraz tworzyć ośrodki mediacyjne. Informację o listach mediatorów oraz ośrodkach mediacyjnych przekazuje się prezesowi sądu okręgowego. Mediatorzy wpisani na takie listy nie będą stałymi mediatorami w rozumieniu art. 157a ustawy o ustroju sądów powszechnych, ale zgodnie z art. 96f § 1 i 2 k.p.a. mogą prowadzić mediacje w postępowaniu administracyjnym ogólnym.

Przy prowadzeniu mediacji mediator powinien zachować bezstronność. Bezstronność mediatora rozumiana jest jako jego stosunek do stron. Charakteryzuje się brakiem zaangażowania i reprezentowania interesów którejkolwiek z nich (Antolak-Szymaski, Piaskowska, 2017, s. 121), brakiem relacji „pionowych” (służbowych, stosunku zależności czy podległości) czy „poziomych” (partnerskich). Natomiast w sytuacji znajomości z którąkolwiek ze stron – o czym mediator winien poinformować podczas pierwszego spotkania – brakiem faworyzowania jednej przed drugą. Stan bezstronności odnosi się również do braku emocjonalnego zaangażowania (okazywania sympatii) lub pokusy wspierania jednej ze stron mediacji. Tak rozumiana bezstronność związana jest z neutralnością mediatora wobec przedmiotu sporu oraz brakiem jego interesu w rozwiązaniu zaistniałego sporu w jakikolwiek sposób (Waszkiewicz, 2009, s. 162 i n.). Mediator powinien niezwłocznie ujawnić okoliczności, które mogłyby wzbudzić wątpliwość co do jego bezstronności, w tym okoliczności, o których mowa w art. 24 § 1 i 2 k.p.a. (art. 96g § 1 k.p.a.). Mediator ma obowiązek odmówić przeprowadzenia mediacji – w przypadku, gdy istnieje wątpliwość co do jego bezstronności – i niezwłocznie zawiadomić o tym uczestników mediacji oraz organ administracji publicznej, jeśli nie jest on uczestnikiem mediacji (art. 96g § 2 k.p.a.). Organ, po otrzymaniu takiego zawiadomienia, powinien podjąć czynności mające na celu wyznaczenie kolejnego mediatora. Może jednak zdarzyć się sytuacja, że uczestnicy mediacji zrezygnują z jej dalszego prowadzenia. W takim przypadku organ sam załatwia sprawę w drodze decyzji.

Katarzyna Celińska-Grzegorzczak zauważa, że mediator, będąc osobą bezstronną i neutralną, nie powinien zajmować stanowiska co do potencjalnego rozstrzygnięcia sprawy, w której przeprowadzana jest mediacja (Celińska-Grzegorzczak, 2021, s. 668). Wydaje się jednak, że mediator ma prawo zaproponować uczestnikom rozstrzygnięcie sprawy. Wynika to wprost z roli, jaką odgrywa mediator, gdyż ma on obowiązek wspierać uczestników w formułowaniu przez nich propozycji mediacyjnych. Jednakże, to sami uczestnicy decydują, czy przystają na określone rozstrzygnięcie oraz czy je zaakceptują. Znaleźnien

kompromisowego rozwiązania spowoduje, że mediacja okaże się skuteczna, tj. zakończy się polubownym rozstrzygnięciem sporu.

Zadaniem mediatora jest sporządzenie dokumentu określanego jako protokół z przebiegu mediacji, który następnie jest przedłożony organowi administracji publicznej w celu włączenia go do akt sprawy. Odpis tego protokołu mediator doręcza uczestnikom mediacji (art. 96m § 1 i 3 k.p.a.). Protokół ten sporządza się na piśmie, a jego treść winna obejmować elementy wymienione w art. 96m § 2 k.p.a. Szczególne znaczenie przypisać należy, wymienionym w art. 96m § 2 pkt 4 k.p.a., dokonany ustaleniom co do sposobu załatwienia sprawy. Wydaje się, że omawiane postanowienia procedury administracyjnej, analogicznie do mediacji w postępowaniu cywilnym, przewidują w istocie sporządzenie dokumentu potwierdzającego odbycie mediacji oraz zawierającego jej ustalenia, nie zaś relacjonującego jej przebieg (Kędziora, 2017, s. 574-575; Antolak-Szymanski, Piaskowska, 2017, s. 209).

Mediacja może się zakończyć poprzez:

- a) postanowienie organu administracji publicznej o zakończeniu mediacji w sytuacji, gdy w terminie wyznaczonym przez organ na podstawie art. 96e § 1 lub § 2 k.p.a. nie zostaną osiągnięte cele mediacji; po wydaniu postanowienia o zakończeniu mediacji organ dalej prowadzi postępowanie i załatwia sprawę wydając decyzję;
- b) cofnięcie lub zmianę żądania przez stronę postępowania;
- c) załatwienie sprawy przez organ administracji publicznej w drodze decyzji administracyjnej, zgodnie z ustaleniami zawartymi w protokole z przebiegu mediacji;
- d) zawarcie ugody przed mediatorem w przypadku, gdy uczestnikami mediacji były wyłącznie strony postępowania, jednak taka ugoda musi być jeszcze zatwierdzona przez organ administracji publicznej (art. 118 § 1 w związku z art. 121a k.p.a.).

Zasadą jest odpłatne realizowanie czynności przez mediatora. Przysługuje mu wynagrodzenie oraz zwrot wydatków. Wyjątkiem będzie sytuacja, gdy mediator wyrazi zgodę na prowadzenie mediacji bez wynagrodzenia, jednak w tym przypadku i tak przysługuje mu prawo do zwrotu poniesionych wydatków. Ustawa nowelizująca wprowadziła do k.p.a. delegację ustawową, na mocy której ustalenie wysokości wynagrodzenia mediatora oraz jego wydatków podlegających zwrotowi należy do ministra właściwego do spraw administracji publicznej. Ustalając wysokość wynagrodzenia, minister winien mieć na względzie rodzaj sprawy oraz stopień sprawności przebiegu mediacji. Wykonując wskazaną delegację ustawową, Minister Spraw Wewnętrznych i Administracji wydał rozporządzenie 02.06.2017 r. w sprawie wysokości wynagrodzenia i podlegających zwrotowi wydatków mediatora w postępowaniu administracyjnym (Rozporządzenie, 2017). W sprawach o należności

pieniężne wynagrodzenie mediatora wynosi 1% wartości tych należności, jednak nie mniej niż 150 zł i nie więcej niż 2000 zł za całość postępowania mediacyjnego (§ 2 ust. 1 rozporządzenia). Z kolei w sprawach dotyczących: koncesji, zezwoleń lub pozwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej, budownictwa i architektury, zagospodarowania przestrzennego, ochrony środowiska i przyrody, gospodarki wodnej, nieruchomości, rolnictwa i leśnictwa, własności przemysłowej – wynagrodzenie mediatora wynosi za pierwsze posiedzenie 150 zł, a za każde kolejne – 100 zł, łącznie nie więcej niż 2000 zł (§ 2 ust. 2 rozporządzenia). W pozostałych sprawach wynagrodzenie mediatora za prowadzenie postępowania mediacyjnego wynosi za pierwsze posiedzenie 150 zł, a za każde kolejne – 100 zł, łącznie nie więcej niż 450 zł (§ 2 ust. 3 rozporządzenia).

Organ administracji niezwłocznie po doręczeniu protokołu z przebiegu mediacji wydaje postanowienie w sprawie ustalenia wysokości kosztów mediacji (art. 264 § 1a k.p.a.). Z przepisu art. 961 § 2 k.p.a. wynika, że zasadniczo podmiotem zobowiązanym do pokrycia kosztów mediacji jest organ administracji publicznej. Wydaje się, że takie rozwiązanie uznać należy za słuszne, ponieważ warto mieć na względzie, że sprawnie prowadzona i efektywna mediacja może w znaczny sposób odciążyć organ prowadzący postępowanie. Z kolei w sprawach, w których może być zawarta ugoda – koszty te pokrywają w równych częściach strony, chyba że postanowią one inaczej. Koszty mediacji są pokrywane niezwłocznie po jej zakończeniu (art. 961 § 3 k.p.a.). Zatem uczestnik mediacji po otrzymaniu postanowienia w sprawie ustalenia wysokości tych kosztów będzie zobowiązany do ich niezwłocznego uiszczenia.

Podsumowanie

Podsumowując należy wskazać, że wprowadzona do postępowania administracyjnego ogólnego instytucja mediacji może być stosowana w sprawach, w których istnieje rozbieżność interesów stron (np. między inwestorem a mieszkańcami – w sprawie lokalizacji inwestycji), ale również w przypadku, gdy zaistnieje konflikt interesu publicznego z interesem indywidualnym jednostki (np. na stronę ma być nałożony obowiązek albo ma dojść do ograniczenia uprawnień strony). Podczas mediacji ustalany jest stan faktyczny sprawy, ale jednocześnie ułatwiona jest komunikacja pomiędzy uczestnikami sporu, którzy mogą przedstawić swoje argumenty i dokonać ewentualnych ustępstw – tak, aby uzgodnić rozstrzygnięcie sprawy satysfakcjonujące wszystkich uczestników. Należy również zauważyć, że w trakcie takich bezpośrednich uzgodnień uczestnicy mają możliwość wyjaśnienia nie tylko okoliczności faktycznych, ale również prawnych, które w konkretnej sprawie nie pozwalają na

wydanie rozstrzygnięcia zgodnego z interesem strony. W takiej sytuacji istnieje możliwość, że strona, która otrzyma niekorzystną dla siebie decyzję, nie wnieśli odwołania a następnie skargi do wojewódzkiego sądu administracyjnego. Natomiast w przypadku wniesienia przez stronę odwołania, przeprowadzenie mediacji i wyjaśnienie okoliczności faktycznych oraz prawnych sprawy może skutkować jego cofnięciem przez stronę albo przynajmniej spowodować, że wydana w postępowaniu odwoławczym decyzja nie zostanie zaskarżona do sądu administracyjnego.

Bibliografia

Adamiak, B., Borkowski, J. (2020). *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.

Antolak-Szymanski, K., Piaskowska, O. M. (2017). *Mediacja w postępowaniu cywilnym. Komentarz*, Warszawa: Wolters Kluwer.

Celińska-Grzegorzczak, K. (2021). W: Hauser, R., Wierzbowski, M. (red.), *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.

Federczyk, W. (2013). *Mediacja w postępowaniu administracyjnym i sądowniczym*. Warszawa: Lex a Wolters Kluwer business.

Górzyńska, T. (2003). Poszukiwanie konsensusu w miejsce jednostronności, czyli administracja inaczej. W: Niewiadomski, Z., Cieślak, Z. (red.), *Prawo do dobrej administracji. Materiały ze Zjazdu Katedr Prawa i Postępowania Administracyjnego*. Warszawa: UKSW.

Jaśkowska, M. (2010). Pojęcie uznania administracyjnego. W: Hauser, R., Niewiadomski, Z., Wróbel, A. (red.), *Instytucje prawa administracyjnego. System Prawa Administracyjnego*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.

Kędziora, R. (2017). *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.

Kmieciak, Z. (2004). *Mediacja i koncyliacja w prawie administracyjnym*. Kraków: Zakamycze.

Kocot-Łaszczycza, A., Łaszczycza, G. (2017). Dopuszczalność mediacji w ogólnym postępowaniu administracyjnym. W: Gronkiewicz, A., Ziółkowska, A. (red.), *Nowe instytucje procesowe w postępowaniu administracyjnym w świetle nowelizacji Kodeksu postępowania administracyjnego*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.

Mól, A. (2001). Pojęcie i znaczenie alternatywnych metod rozstrzygnięcia sporów (ADR), *Przegląd Prawa Handlowego*, 12.

Przybysz, P. (2021). *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.

Sieniuć, M. (2017). Mediacja w postępowaniu administracyjnym. W: Hauser, R., Niewiadomski, Z., Wróbel, A. (red.), *Prawo procesowe administracyjne. System Prawa Administracyjnego*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.

Tabernacka, M. (2018). *Negocjacje i mediacje w sferze publicznej*. Warszawa: Wolters Kluwer.

Waszkiewicz, P. (2009). *Zasady mediacji*. W: Gmurzyńska, E., Morek, R. (red.), *Mediacje. Teoria i praktyka*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.

Zienkiewicz, A. (2008). Różnorodny paradygmat mediacji - odpowiedź na wielocelowość dyskursu mediacyjnego, *Kwartalnik ADR. Arbitraż i mediacja*, 2, 61–77.

Ustawa z dnia 7 kwietnia 2017 r. o zmianie ustawy – Kodeks postępowania administracyjnego oraz niektórych innych ustaw (2017). Dz.U. 2017, poz. 935. Pobrano z: <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20170000935/T/D20170935L.pdf>

Ustawa z dnia 27 lipca 2001 r. – Prawo o ustroju sądów powszechnych (2001). Dz.U. 2021, poz. 1080, 1236. Pobrano z: <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20010981070/U/D20011070Lj.pdf>

Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego (1960). Tekst jednolity oprac. na podst. Dz. U. 2021 r. poz. 735, 1491, 2052. Pobrano z: <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19600300168/U/D19600168Lj.pdf>

Rządowy projekt ustawy o zmianie ustawy - Kodeks postępowania administracyjnego oraz niektórych innych ustaw. Druk sejmowy nr 1183.

Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 2 czerwca 2017 r. w sprawie wysokości wynagrodzenia i podlegających zwrotowi wydatków mediatora w postępowaniu administracyjnym (2017). Dz.U. 2017, poz. 1088. Pobrano z: <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20170001088/O/D20171088.pdf>

Katarzyna Szachta

ORCID: 0000-0002-4954-4215

katarzyna.szachta@ue.katowice.pl

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2022.224>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Szachta, K. (2022). Grywalizacja w strategiach marketingowych na przykładzie rynku e-commerce. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 16, s. 149-159. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2022.224

Grywalizacja w strategiach marketingowych na przykładzie rynku e-commerce¹

Abstrakt: Współczesny konsument korzystający z e-commerce może dokonywać zakupu produktów od przedsiębiorstw działających w całym kraju oraz poza jego granicami. Przyczynia się to do wzrostu konkurencji między podmiotami mającymi podobną ofertę i zmusza je do szukania nowych sposobów wyróżnienia się na tle innych firm. Nowoczesnym sposobem uzyskania przewagi konkurencyjnej jest zastosowanie w strategii marketingowej grywalizacji. Literatura ekonomiczna dotycząca wykorzystania elementów gier w marketingu jest bardzo szeroka, jednak dotychczas nie badano zagadnień dotyczących stosowania tego narzędzia przez firmy funkcjonujące na rynku e-commerce. Niniejszy artykuł wypełnienia tę lukę badawczą. Głównym celem pracy jest ukazanie grywalizacji jako narzędzia marketingowego wykorzystywanego na rynku e-commerce, a przy jego realizacji zostaną wykorzystane takie metody badawcze jak analiza literatury i portali branżowych oraz studia przypadków. W artykule zostanie omówiona geneza i istota grywalizacji, przyczyny jej zastosowania w marketingu, a także błędy i obawy przy wdrożeniu oraz przykłady implementacji grywalizacji na rynku e-commerce wraz z zaletami zastosowania grywalizacji.

Słowa kluczowe: handel elektroniczny, e-commerce, marketing, innowacje, grywalizacja.

Gamification in marketing strategies on the example of the e-commerce market

Abstract: A modern consumer using e-commerce can purchase products from companies operating throughout the country and abroad. This contributes to an increase in competition between entities with a similar offer and forces them to look for new ways to distinguish themselves from other companies. A modern way of gaining a competitive advantage is the use of gamification in the marketing strategy. The economic literature on the use of game elements in marketing is very wide, however, the use of this tool by companies operating in the e-commerce market has not been studied so far. This article fills this research gap. The main purpose of the work is showing that gamification is a marketing tool used in the e-commerce market, and in its implementation, research methods such as the analysis of literature and industry portals as well as case studies will be used. The article will discuss the genesis and essence of gamification, the reasons for its use in marketing, as well as errors and concerns with implementation, and examples of gamification implementation in the e-commerce market, along with the advantages of using gamification.

Keywords: e-commerce, marketing, innovation, gamification.

JEL: F10, L81, M31, O39.

¹ Projekt badawczy został sfinansowany przez Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Ekonomii, Katedrę Ekonomii ze źródeł statutowych.

Wstęp

Rozwój e-commerce ułatwia konsumentom proces zakupu, gdyż mogą oni dokonywać zakupu produktów od sprzedawców mających siedzibę wiele kilometrów od miejsca zamieszkania nabywców lub w innym kraju. Doprowadza to do wzrostu liczby konkurentów oferujących takie same lub zbliżone produkty, rynek przestaje być rynkiem lokalnym, a staje się międzynarodowym lub globalnym. Ta sytuacja wymaga znalezienia sposobu na wyróżnienie się wśród konkurencji oraz zachęcenia konsumentów do zakupu produktów danej marki. Jednym ze sposobów wyróżnienia się na tle konkurencji jest zastosowanie elementów gier w marketingu czyli tzw. grywalizacji. Innowacyjność tego sposobu zdobywania przewagi konkurencyjnej sprawia, że grywalizacja w e-commerce jest ciekawym obszarem badawczym.

Głównym celem niniejszego artykułu jest ukazanie grywalizacji jako narzędzia marketingowego wykorzystywanego na rynku e-commerce. Ponadto zostały postawione dwie hipotezy główne: rozpowszechnienie internetu przyczynia się do popularyzacji stosowania elementów gier w strategiach marketingowych, celem grywalizacji jest zwiększanie świadomości konsumentów na temat marki. Natomiast celami szczegółowymi są: przedstawienie genezy i istoty grywalizacji, charakterystyka przyczyn pojawienia się grywalizacji w marketingu oraz błędów i obaw związanych z wdrożeniem, ukazanie przykładów wykorzystania grywalizacji przez przedsiębiorstwa działające na rynku handlu elektronicznego.

W artykule zastosowano takie metody badawcze jak: kwerenda literatury przedmiotu², analiza portali branżowych oraz przedstawienie studiów przypadku wykorzystania grywalizacji. Dobór metod badawczych został podyktowany tematyką niniejszego artykułu.

Tematyka zastosowania grywalizacji w marketingu jest często poruszana przez naukowców w Polsce i za granicą. Polskimi badaczami zajmującymi się tą tematyką są m.in. Iwona Czerna (2016), Bogdan Gregor i Beata Gotwald (2012), Katarzyna Wrona (2013) – publikujący swoje prace w krajowych pozycjach wydawniczych (www1). Natomiast zagranicznymi badaczami podejmującymi rozważania nad zastosowaniem elementów gier w e-commerce są m.in.: Aastha Behl, Pratima Sheorey, Abhinav Pal, Ajith Kumar Vadakki

² Do sporządzenia kwerendy wykorzystano takie bazy jak Google Scholar, SciVal, Scopus i Web of Science. W celu znalezienia odpowiedniej literatury ekonomicznej wpisano takie frazy jak „marketing w e-commerce” - 2530 wyników w Google Scholar i 11 918 w SciVal, „grywalizacja w marketingu” – 506 wyników w Google Scholar i 3571 w SciVal oraz „grywalizacja w marketingu e-commerce” – 54 wyniki w Google Scholar i 9337 w SciVal. W bazach Scopus i Web of Science wpisano takie frazy jak „marketing in e-commerce” – 27 330 wyników w Scopus i 18 314 931 w Web of Science, „gamification in marketing” – 1068 wyników w Scopus i 18 110 655 w Web of Science oraz „gamification in marketing e-commerce” – 261 wyników w Scopus i 18 316 652 w Web of Science. W trakcie pisania artykułu wykorzystano prace naukowe opublikowane po 2010 roku.

(2018), Alejandro García-Jurado, Pilar Castro-González, Mercedes Torres-Jiménez i Antonio L. Leal-Rodríguez (2018 i 2021), Charles F. Hofacker, Ko de Ruyter, Nicholas H. Lurie, Puneet Manchanda, Jeff Donaldson (2016), Yang Yang, Yousra Asaad, Yogesh Dwivedi (2017), Robert Mitchell, Lisa Schuster, Judy Drennan (2017), Andrea Stevenson Thorpe, Stephen Roper (2019), Garm Lucassen, Slinger Jansen (2014) (www1).

Grywalizacja – geneza i istota

Gry i zabawy towarzyszą ludziom od dawna³ stanowiąc istotny element kultury. Zabawy występują również w świecie zwierząt, natomiast tylko człowiek gra w celu osiągnięcia przyjemności (Tkaczyk, 2012, s. 13). Aspekt ten został zbadany i opisany przez Johana Huizinga w dziele „Homo ludens” (co oznacza „człowiek bawiący się), w którym przeanalizował jak gry wpływają na rozwój kultury, prawa oraz wojen.

Według Huizinga (1938 za: Tkaczyk 2012, s. 14) grę można scharakteryzować następująco:

- jest to dobrowolna aktywność,
- jest czynnością w sposób świadomy oddzieloną od zwykłego życia,
- absorbuje gracza intensywnie i całkowicie,
- nie wiąże się z korzyściami materialnymi oraz nie przynosi zysków,
- posiada własne miejsce, czas, reguły i porządek.

Ze względu na rosnącą popularność gier ich mechanizmy stają się coraz częściej obecne w procesach, które dotychczas z grą się nie wiązały (Winnicka-Wejs i Gabriel, 2018, s. 217). Może to stanowić ciekawy przykład implementacji rozwiązań obecnych na jednym rynku w celu osiągnięcia korzyści na drugim. W przypadku branży e-commerce elementy gier są wykorzystywane w celach marketingowych, a cały zabieg określa się mianem grywalizacji⁴ (ang. *gamification*). Pierwszy raz tego terminu użył programista i wynalazca Nick Pelling w 2002 roku, ale zjawisko to uległo popularyzacji dopiero kilka lat później (www2). Gamifikacja polega na adaptacji mechanizmów pojawiających się w grach, której celem jest odpowiednia modyfikacja zachowania oraz sposobu postrzegania ludzi w życiu realnym (Skrzypek i Skrzypek, 2019, s. 35). Co więcej przyczynia się do uatrakcyjnienia czynności, które takie nie są np. nauki (Smolarek i Kania, 2017, s. 62). Przykład może stanowić aplikacja

³ Pierwsze gry planszowe sięgają czasów starożytnej Mezopotamii. W Egipcie archeolodzy znajdowali ślady gier na pomnikach. Popularna była również gra w kości, a partie gier rozgrywane przez królów przyczyniały się do zmiany losów cywilizacji (Tkaczyk, 2012, s. 11).

⁴ Pojęcia „gamifikacja” i „gryfikacja” są stosowane zamiennie w literaturze przedmiotu (Skrzypek i Skrzypek, 2019, s. 35). Zazwyczaj w języku polskim funkcjonuje pojęcie „grywalizacja”, ponieważ ten termin dobrze oddaje połączenie elementów gier z rywalizacją (Wyrwisz, 2017, s. 788).

do nauki języków obcych Duolingo. Dzięki spersonalizowanym wyzwaniom możliwe jest stałe motywowanie uczestników kursu. Ponadto różnorodne ćwiczenia i możliwość dopasowania pory nauki do planu dnia powodują, że nabywanie nowych kompetencji językowych staje się przyjemniejsze (www15).

Do elementów gier implementowanych w codzienność można zaliczyć (Skrzypek i Skrzypek, 2019, s. 35):

- definiowanie zadań, które należy wykonać,
- określanie przejrzystych zasad sposobu postępowania,
- tworzenie konkretnych wyznaczników postępu,
- wprowadzenie systemu przyznawania nagród, premii oraz punktów,
- tworzenie rankingów np. osób lub zespołów.

Wymienione działania znajdują zastosowanie m.in. w marketingu. Rozwój tego trendu marketingowego zawdzięcza się rozpowszechnieniu internetu⁵. Duża dostępność tego medium komunikacyjnego⁶ sprzyja ewolucji e-commerce (Barska, 2015, s. 68), a co za tym idzie można spodziewać się dalszego rozwoju marketingu internetowego prowadzonego na tym rynku. Co więcej internet należy do kluczowych kanałów komunikacji z klientami⁷ i promowania przedsiębiorstwa (Grębosz, 2016, s. 5). Ponadto ważną rolę odgrywają urządzenia mobilne podłączone do sieci⁸ co skutkuje łatwym dostępem internautów do social mediów⁹ (www3). Przyczyniło się to do rozwoju marketingu mobilnego (Walotek-Ściańska i Harasimowicz, 2015, s. 131). Ponadto, aby w pełni wykorzystać możliwości, które daje internet zaczęto projektować gry mające na celu promowanie marki tzw. *advergaming*¹⁰ (Kowalska, 2013, s. 150). Przykładem takiej gry jest *Undiscovered Territory*. Została ona stworzona przez producentów oprogramowania Autodesk, aby rozwiązać problem małego zaangażowania konsumentów w testowanie wersji demonstracyjnej co doprowadzało do tego, że nie mogli w pełni poznać możliwości oprogramowania. Gra zawierała zagadki oraz wyzwania pomagające użytkownikom zapoznać się z różnymi funkcjami programu. Dzięki temu o 54% zwiększył się czas korzystania z wersji demonstracyjnej przez konsumentów co dało o 29% większy przychód ze sprzedaży wersji testowej (www4). Natomiast proces tworzenia gier

⁵ Powszechny dostęp do internetu przyczynił się do rozwoju e-marketingu (Czarnik, 2016, s. 38), a jednym z jego narzędzi jest grywalizacja.

⁶ W 2021 r. w Polsce dostęp do internetu miało 92,4% gospodarstw domowych (www14).

⁷ W 2021 r. 69,7% konsumentów w Polsce dokonywało zakupów przez internet (www14). Powoduje to konieczność stosowania komunikacji online przez przedsiębiorstwa.

⁸ Polscy internauci korzystali z sieci głównie przy użyciu smartfonów - 26,2 mln z nich robiło to co najmniej raz w miesiącu według danych z 2021 r. (www14).

⁹ W 2021 r. 56,8% Polaków wykorzystywało internet do przeglądania social mediów (www14).

¹⁰ Pojęcie powstało w wyniku połączenia angielskich wyrazów *game* i *advertisement* czyli odpowiednio gra i reklama (Kowalska, 2013, s. 150).

komputerowych w celach reklamowych nosi nazwę advergamingu (Mitreęga, 2013, s. 133). Zastosowanie go pomaga budować relacje z klientami (Wyrwisz, 2014, s. 303) co może sprzyjać wzrostowi świadomości marki. Ze względu na popularność smartfonów rozwinął się także mobilny advergaming określany również jako mobile game marketing (www3). Dzięki temu konsumenci zdobywają nowe doświadczenia, które pomagają dobrze zapamiętać markę (Złotek, 2017, s. 56). Co więcej klienci posiadający pozytywne wspomnienia związane z firmą chętniej polecają produkty oraz usługi (Delińska, 2017, s. 85), co może przyczynić się do wzrostu świadomości marki. Ponadto produkt staje się nacechowany emocjonalnie przez co klient bardziej go ceni (www6). Może to wpłynąć pozytywnie także na aspekt zapamiętania marki. Podsumowując, w wyniku zmian technologicznych i idących za nimi zmian w sposobie prowadzenia działań marketingowych zyskały na znaczeniu narzędzia e-marketingu, w tym grywalizacja.

Przyczyny zastosowania grywalizacji w marketingu oraz błędy i obawy przy jej wdrożeniu

Do pojawienia się gamifikacji w marketingu przyczyniło się przejście z ekonomii niedoboru do ekonomii nadmiaru (www4). Współcześnie konsumenci mają dużo większy wybór produktów do zakupu niż poprzednie pokolenia co skutkuje koniecznością dostosowania działań marketingowych do tej sytuacji. Ponadto rozwój innowacyjnych technologii i dynamiczny postęp wiedzy wpływa negatywnie na zainteresowanie oraz poziom zaangażowania konsumentów w działania przynoszące korzyści firmie (Czerska, 2016, s. 279). Jest to związane z koniecznością znalezienia nowych sposobów promowania firmy. Gryfikację stosuje się w marketingu głównie ze względu na korzyści z jakimi wiąże się implementacja tego rozwiązania. Wśród zalet grywalizacji można wyróżnić przede wszystkim wzrost zaangażowania konsumentów i ich lojalności wobec marki oraz większą świadomość marki (www3). Ponadto wykorzystuje się to narzędzie w celu edukowania konsumentów na temat produktów oraz usług oferowanych przez przedsiębiorstwo (Buchnowska, 2017, s. 233). Jest to ważne, ponieważ lojalność klientów przekłada się na wielkość sprzedaży (Hofman-Kohlmeier, 2016, s. 306). Zwłaszcza, że kupujący lepiej zapamiętują reklamę, w której brali czynny udział (www5). Konsumenci pod wpływem rozwoju środków masowego przekazu stali się bardziej świadomi co wpłynęło na zmianę sposobu podejmowania decyzji zakupowych (m.in. nabywcy w mniejszym stopniu kierują się reklamą emitowaną przez media tradycyjne np. telewizję). Doprowadziło to do sytuacji, w której interaktywne narzędzia służące komunikacji z odbiorcami stały się kluczowym elementem obecnym w marketingu. Dzięki ich

zastosowaniu możliwe jest włączenie konsumentów w proces kreacji marki (Błaś, 2014, s. 120), co przyczynia się do wzrostu jej rozpoznawalności. Również dzięki temu, że gamifikacja umożliwia komunikację z producentem, świadomość odbiorców na temat marki rośnie (Szymański i in., 2018, s. 228). Jednak często dochodzi do sytuacji, w której już na etapie wprowadzania tego narzędzia pojawiają się nieprawidłowości.

Do najczęstszych błędów podczas wdrażania gamifikacji należą (Kozłowska, 2016, s. 43):

- niewłaściwe zrozumienie idei i celów zastosowania grywalizacji w marketingu,
- przewidywanie szybkich rezultatów w postaci sprzedaży,
- rezygnowanie z podjętych działań, gdy nie przynoszą szybkich zysków,
- przyjmowanie zbyt ogólnych celów grywalizacji, bez wskazywania priorytetów,
- ustalenie niejasnych dla odbiorców zasad „gry”,
- pomijanie kontekstu kulturowego np. brak przystosowania do przyjętych obyczajów,
- nieadekwatny dobór branż np. kierowanie reklamy do osób nie należących do pokolenia sieci,
- przygotowanie nieciekawego i nieodpowiedniego dla danej grupy docelowej scenariusza,
- brak logicznej ciągłości narracji,
- brak możliwości wyboru drogi zadaniowej przez osobę biorącą udział w grze,
- nie dokonywanie testów i analiz oraz optymalizacji wprowadzonych programów.

Ponadto firmy są błędnie przekonane, że zastosowanie grywalizacji rozwiąże wszystkie problemy, a także stosują tylko jeden element charakterystyczny dla gier co zwiększa ryzyko niepowodzenia. Co więcej w celu prawidłowego wdrożenia gamifikacji do strategii marketingowej należy uwzględnić typologię graczy (Radziszewska, 2017, s. 287) i dostosować działania do ich charakterystyki.

Implementacji grywalizacji towarzyszą także obawy takie jak (www6):

- lęk przed oszustwem – ludzie obawiają się, że któryś z uczestników gry będzie oszukiwać i zdobędzie niezasłużenie nagrody dla zwycięzcy. Jednak można to zagrożenie ograniczyć poprzez zastosowanie odpowiedniego mechanizmu premiowego oraz kontrolowanie przebiegu programu.
- obawa przed zależnością od grywalizacji – przedsiębiorcy wprowadzający gryfikację do jednego z obszarów funkcjonowania firmy odczuwają lęk przed potencjalną koniecznością wdrożenia tego rozwiązania także do innych obszarów co może przyczyniać się do powstawania wątpliwości czy warto wprowadzać gamifikację do działania przedsiębiorstwa.

Pomimo potencjalnych problemów i obaw związanych z implementacją grywalizacji zastosowanie tego narzędzia wiąże się z korzyściami istotnymi dla przedsiębiorstwa takimi jak przede wszystkim wzrost lojalności wobec marki i może stanowić ciekawe rozwiązanie

umożliwiający wyróżnienie się na tle konkurencji, co jest ważne zwłaszcza w przypadku rynku handlu elektronicznego. Jednak należy pamiętać, że stosowanie gryfikacji nie jest bezwarunkową receptą na sukces (Rodwald, 2016, s. 43), pomimo, że jest przełomową koncepcją marketingową (Wrona, 2013, s. 26).

Przykłady implementacji grywalizacji na rynku e-commerce

Fenomen, jakim jest grywalizacja, często jest wykorzystywany przez praktyków marketingowych (Gregor i Gotwald, 2012, s. 206), a jego postać ze względu na dynamicznie zmieniające się otoczenie ewoluuje (Woźniakowski, 2013, s. 374). Również na rynku handlu elektronicznego można spotkać z przykładami jej zastosowania.

Gryfikacja została wykorzystana przez sklep internetowy Katalogmarzen.pl. Akcja organizowana przez firmę nosiła nazwę #ChcęToPrzeżyć i składała się z 3 etapów, w których uczestnicy akcji pokazywali w jaki sposób spełniają marzenia. W celu wzięcia udziału w zabawie należało przekonać organizatorów, że powinno się zostać wybranym. Argumenty za swoją kandydaturą oraz atrakcję zawartą w ofercie sklepu należało pokazać w social mediach. W pierwszej edycji programem objęta była tylko Warszawa, natomiast z czasem do akcji włączono osoby z całej Polski. Ochotnicy dzielili się w internecie wrażeniami z realizacji marzeń, a najważniejsze było ciekawe zrelacjonowanie akcji oraz jak najwięcej wzmianek w social mediach. Osoby, którym udało się przejść do kolejnego etapu rywalizowały o przejście do finału. Nagrodą główną był roczny abonament do sklepu w wysokości 2400 zł. Dzięki tej akcji sklep zyskał społeczność, która była zaangażowana oraz wspierała sklep w różnych działaniach. Ponadto udało się zbudować trwałe relacje i zdobyć pozytywne opinie (www6).

Następnym przykładem sklepu internetowego korzystającego z gamifikacji był zooplus.pl. Poza możliwością wymiany zbieranych punktów na nagrody organizowane były także różne akcje. Klientów zachęcało się do większych zakupów poprzez przyznawanie podwójnych punktów za zakupy o wartości powyżej 149 zł. Okresowo sklep zwiększał pięciokrotnie liczbę przyznawanych punktów za zakup określonych produktów z oferty oraz dawał punkty niespodzianki z różnych okazji np. Mikołajek. Przed Świątami Bożego Narodzenia sklep organizował zabawę w ramach, której klienci korzystając z kalendarza adwentowego¹¹ decydowali czy zrobić zakupy korzystając z promocji obowiązującej w danym dniu czy skorzystać z lepszej okazji, która może pojawić się później. Działania sklepu wzbudziły w klientach pozytywne emocje, co mogło się przyczynić do poprawy wizerunku firmy (www6).

¹¹ Kalendarz adwentowy stosuje również m.in. Drogeria Super-Pharm (www16).

Grywalizację stosował także sklep jubilerski Pandora. Sklep organizował quizy i zabawy w celu zwiększenia zaangażowania klientów w liczbę interakcji z marką. Ponadto można było dołączyć do programu lojalnościowego, w ramach którego klienci mieli pierwszeństwo w otrzymywaniu informacji o pojawiających się promocjach, najnowszych kolekcjach oraz produktach w sklepie, a także mieli możliwość korzystania z nowości albo nabywania ich szybciej niż osoby nie biorące udziału w programie¹² (www6).

Gryfikację wdrożył również sklep unice.com. Klienci po wejściu na stronę sklepu zostali zaproszeni do loterii i wylosowania nagrody niespodzianki, a warunkiem koniecznym było podanie adresu e-mail. Klientów, którzy dokonali już zakupów zachęcano do podzielenia się recenzjami przygotowanymi jako wideo na podstawie scenariusza. Film należało zamieścić na Instagramie albo kanale na *YouTube*. Następnie sklep wybierał najciekawsze filmy i nagradzał ich autorów kwotą 20 dolarów, ponadto można było otrzymać wyższą nagrodę pieniężną w przypadku, gdy film osiągnie określoną liczbę wyświetleń. Co więcej w każdym miesiącu można było otrzymać darmowe kosmetyki jako nagrody niespodzianki (www6).

Opisane działania mogły przyczynić się do zwiększenia świadomości marki wśród konsumentów ze względu na ich interaktywny kontakt z nią.

Osobę dokonującą współcześnie zakupów można określić mianem klienta mobilnego (Smołucha, 2017, s. 119). W związku z tym firmy muszą dostosować swoje działania do jego charakterystyki i zaadaptować stosowane działania do urządzeń mobilnych.

Podsumowanie

Rozwój rynku e-commerce przyczynia się do konieczności szukania nowych sposobów na wyróżnienie się na tle konkurencji. Innowacyjną metodą zwiększenia przewagi konkurencyjnej jest wprowadzenie grywalizacji do marketingu w firmie. To rozwiązanie jest narzędziem marketingowym na rynku handlu elektronicznego. Gryfikacja pozwala zaktywizować e-konsumentów, co sprzyja zwiększaniu ich świadomości na temat marki oraz zwiększa lojalność wobec niej, co stanowi wyzwanie z punktu widzenia e-commerce. Dzięki powszechnemu dostępowi konsumentów do internetu gamifikacja może być skutecznym narzędziem do zwiększania sprzedaży, gdyż możliwe jest dotarcie za jej pomocą do szerokiego grona odbiorców. Pomimo korzyści wynikających z stosowania grywalizacji wciąż implementacja tego rozwiązania wiąże się z pewnymi trudnościami.

¹² Programy lojalnościowe są stosowane także przez inne sklepy prowadzące sprzedaż internetową np. Sephora (www7), Douglas (www8), Deichmann (www9), H&M (www10).

W wyniku badań zostały zweryfikowane postawione hipotezy. Przedstawiono i opisano przykłady firm, które wykorzystują elementy grywalizacji w swoich strategiach marketingowych. Natomiast dalsze badania powinny być ukierunkowane na identyfikację barier wdrożenia gamifikacji na rynku e-commerce i sposobów ich eliminacji. Sugerowane badania umożliwiłyby wypełnienie luki badawczej związanej z niedostateczną liczbą prac naukowych dotyczących specyfiki wykorzystania grywalizacji na rynku e-commerce.

Bibliografia

Barska, A. (2015). Kryteria wyboru e-dostawcy z perspektywy konsumenta generacji Y. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 2 (3), 59-70. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2015.28.

Behl, A., Sheorey, P., Pal, A. (2020). Gamification in E – Commerce: A Comprehensive Review of Literature. *Journal Electronic Commerce in Organizations (JECO)*, nr 18(2), 1-18. DOI: 10.4018/JECO.2020040101.

Błaś, R. (2014). Wpływ urządzeń mobilnych na komunikację marketingową. *Acta Universitatis Nicolai Copernici. Zarządzanie XLI, 1 (2014)*, 117-130. DOI: 10.12775/AUNC_ZARZ.2014.008.

Buchnowska, D. (2017). Systemy CRM w dobie konwergencji nowoczesnych technologii informacyjnych. *Zarządzanie i Finanse Journal of Management and Finance, Vol. 15 No. 4/2017*, 225-243.

Czerska, I. (2016). Grywalizacja jako narzędzie zarządzania zaangażowaniem konsumenta. *Marketing i Zarządzanie, nr 4 (45) 2016*, s. 279–286 DOI: 10.18276/miz.2016.45-25.

Czarnik, A. (2016). Content marketing jako nowoczesne podejście do strategii marketingowej w Internecie. W Laurisz N. (red.), *Spotkajmy się w Internecie. Czynne całodobowo* (s. 37-48). Kraków: Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.

Delińska, L. (2017). Koncepcja marketingu doświadczeń w nowych mediach. *Zarządzanie i Finanse Journal of Management and Finance Vol. 15, No. 1/2017*, 81-94.

García-Jurado, A., Castro - González, P., Torres- Jiménez, M., Leal - Rodríguez A.L. (2018). Evaluating the role of gamification and flow in e-consumers: millennials versus generation X. *Kybernetes, nr 48(6)*, 1278-1300. DOI: 10.1108/K-07-2018-0350.

García-Jurado, A., Torres- Jiménez, M., Leal – Rodríguez A.L., Castro – González, P. (2021). Does gamification engage users in online shopping? *Electronic Commerce Research and Applications, 48 (2021)*, 1-15. DOI: 10.1016/j.elerap.2021.101076.

Gregor, B. Gotwald, B. (2012). Advergaming i grywalizacja jako trend i szansa dla marketingu. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 712*, 199-211.

Grębosz, M. (2016). Wprowadzenie. W Lewandowski, J. (red.), *Social Media Marketing* (s. 5-6). Łódź: Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej.

Hofacker, C.F., de Ruyter, K., Lurie, N.H., Manchanda, P., Donaldson, J. (2016). Gamification and Mobile Marketing Effectiveness. *Journal of Interactive Marketing 34 (2016)*, s. 25-36.

Hofman-Kohlmeyer, M. (2016). Budowanie trwałej lojalności klienta w branży e-commerce przegląd literatury. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas*, nr 4, 297-308. Kania, K., Smolarek, M. (2017). Analiza rozwoju gamifikacji biznesowej na przykładzie przedsięwzięć realizowanych w Polsce. *Informatyka Ekonomiczna*, nr 2(44), 60-71. DOI: 10.15611/ie.2017.2.05.

Kowalska, M. (2013). Advergames jako technika marketingowego oddziaływania na klientów w czasie wolnym. *Handel wewnętrzny*, nr 4 t. 3, 148-158.

Kozłowska, I. (2016). Gamifikacja – specyfika wykorzystania narzędzia w Polsce. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, nr 255, 37-45.

Mitchell, R., Schuster, L., Drennan, J. (2017). Understanding how gamification influences behaviour in social marketing. *Australasian Marketing Journal (AMJ)*, Volume 25 Issue 1, 12-19. DOI: 10.1016/j.ausmj.2016.12.001.

Mitręga, M. (2013). Advergaming jako rozwijająca się forma komunikacji marketingowej. *Studia Ekonomiczne*, 140, 133-143.

Lucassen, G., Jansen, S. (2014). Gamification in Consumer Marketing - Future or Fallacy? *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Vol. 148, 194-202. DOI: 10.1016/j.sbspro.2014.07.034.

Radziszewska, A. (2017). Uwarunkowania skutecznego wykorzystania gamifikacji w działaniach marketingowych. *Handel wewnętrzny*, nr 6(371), 284-291.

Rodwald, P. (2016). Gamifikacja – czy to działa? *EduAkcja. Magazyn edukacji elektronicznej nr 1 (11)*, 43-50.

Smołucha, D. (2017). W pogoni za klientem mobilnym – wykorzystanie narzędzi nowych technologii w marketingu. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, nr 317, 118-135.

Skrzypek, E., Skrzypek, A. (2019). *Uwarunkowania i konsekwencje innowacyjności organizacji w gospodarce współdzielenia*. Cisek M. (red.), *Innowacje i cyfryzacja gospodarki* (s. 25-44). Siedlce: Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach.

Stevenson Thorpe, A., Roper, S. (2019). The Ethics of Gamification in a Marketing Context. *Journal of Business Ethics*, Vol. 155, 597-609. DOI: 10.1007/s10551-017-3501-y.

Szymański, G., Mróz-Gorgoń, B., Stasiak, A. (2018). Advergaming jako innowacyjna forma reklamowa. *Marketing i Zarządzanie*, nr 2 (52), 225-223. DOI: 10.18276/miz.2018.52-21.

Tkaczyk, P. (2012). *Grywalizacja. Jak zastosować mechanizmy gier w działaniach marketingowych*. Helion, Gliwice. Walotek-Ściańska, K., Harasimowicz, M. (2015). Reklama w świecie nowych technologii – przegląd wybranych zagadnień. *ZN WSH Zarządzanie*, 2015 (1), 129-139.

Winnicka-Wejs, A., Gabriel, M. (2018). Grywalizacja jako innowacyjna metoda stosowana w praktyce organizacji. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, nr 362, 217-229.

Woźniakowski, M. (2013). Wykorzystanie mechaniki gier komputerowych w komunikacji marketingowej przedsiębiorstw. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, nr 763, 373-382.

Wrona, K. (2013). Grywalizacja i gry oraz ich potencjał do wykorzystania w strategiach marketingowych. *Marketing i Rynek*, nr 10, 25-31.

Wyrwisz, J. (2014). Advergaming jako narzędzie tworzenia więzi z klientami. *Marketing i Rynek*, 11, 299-306.

Wyrwisz, J. (2017). Marketingowe aspekty wykorzystania grywalizacji, *Marketing i Rynek*, nr 7, s. 787-796.

Yang, Y., Asaad, Y., Dwivedi, Y. (2017). Examining the impact of gamification on intention of engagement and brand attitude in the marketing context. *Computers in Human Behavior*, 73 (2017), 459-469. DOI: 10.1016/j.chb.2017.03.066.

Złotek, M. (2017). *Grywalizacja – wykorzystanie mechanizmów z gier jako motywatora do zmiany zachowania ludzi*. Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków.

Netografia

- www1 www.scholar.google.pl dostęp: 15.02.2022 r.
- www2 www.marketerplus.pl dostęp: 20.03.2022 r.
- www3 www.poradnikprzedsiębiorcy.pl dostęp: 06.03.2022 r.
- www4 www.paweltkaczyk.com dostęp: 20.03.2022 r.
- www5 www.sprawnymarketing.pl dostęp: 20.03.2022 r.
- www6 www.nowymarketing.pl dostęp: 07.03.2022 r.
- www7 www.sephora.pl dostęp: 21.06.2022 r.
- www8 www.douglas.pl dostęp: 21.06.2022 r.
- www9 www.deichmann.com dostęp: 21.06.2022 r.
- www10 www.hm.com dostęp: 21.06.2022 r.
- www11 www.scival.com dostęp: 20.06.2022 r.
- www12 www.scopus.com dostęp: 20.06.2022 r.
- www13 www.webofscience.com dostęp: 20.06.2022 r.
- www14 www.raportstrategiczny.iab.org.pl dostęp: 28.06.2022 r.
- www15 www.pl.duolingo.com dostęp: 29.06.2022 r.
- www16 www.superpharm.pl dostęp: 29.06.2022 r.

Tomasz Podleśny

ORCID: 0000-0003-2685-703X

tomasz.podlesny@gmail.com

Wydział Ekonomiczny

Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2022.225>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Podleśny, T. (2022). Granice samodzielności finansowej a realizacja zadań JST. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 16, s. 160-171. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2022.225

Granice samodzielności finansowej a realizacja zadań JST

Abstrakt: Jednostki samorządu terytorialnego stanowią ważne ogniwo w realizacji zadań państwa. Wiąże się to zarówno z zaspokajaniem potrzeb lokalnych społeczności, jak i gospodarowaniem majątkiem i środkami publicznymi. W artykule podjęto temat samodzielności finansowej JST w kontekście realizacji zadań tychże jednostek. Dokonano przeglądu koncepcji i typów samodzielności JST na gruncie ekonomicznym i prawnym oraz jej ograniczeń. Autor stawia pytanie o wpływ wyznaczonych granic samodzielności finansowej JST na realizację zadań. Omawiana problematyka ma charakter interdyscyplinarny. Działania JST są ściśle uregulowane przepisami prawa i z tej perspektywy należy je analizować. Jednocześnie w koncepcji samodzielności JST znajduje się odwołanie do podstaw lokalnej gospodarności, co powinno kierować ich działania w stronę zbliżoną do lokalnej przedsiębiorczości. W podsumowaniu rozważań Autor podkreśla, że w systemie ekonomiczno-prawnym w Polsce istnieją zasady gwarantujące JST samodzielność finansową, a wyznaczone granice dają stabilne podstawy realizacji przypisanych zadań. Przy czym podkreśla także, że omawiana samodzielność wyraźnie odróżnia się od samodzielności działania przedsiębiorstw prywatnych.

Słowa kluczowe: samorząd terytorialny; samodzielność finansowa JST; finanse publiczne.

The limits of financial independence vs tasks of local government units

Abstract: Local government units are an important link in the implementation of public objectives. It is related to meeting the needs of local communities as well as managing property and public funds. The article deals with the financial independence of local government units in the context of the implementation of the tasks of these units. The concept and types of independence of local government units from economic and legal perspectives and their limitations were reviewed. The author poses a question about the impact of the defined limits of financial independence of local government units on the implementation of tasks. The discussed issues are of an interdisciplinary nature. The activities of local government units are strictly regulated by law and should be analyzed from this perspective. At the same time, the concept of independence of local government units includes a reference to the foundations of local economy, which should direct their activities towards activities similar to local entrepreneurship. Summarizing the considerations, the author emphasizes that in the economic and legal system in Poland, there are rules guaranteeing local government units' financial independence, and the designated boundaries provide a stable basis for the implementation of assigned tasks. At the same time, it also emphasizes that the discussed independence is clearly distinguished from the independence of private enterprises.

Keywords: local government units; financial independence; public finance.

JEL: H72

Wstęp

Funkcjonowanie samorządu terytorialnego, którego jednym z kluczowych elementów jest sprawna realizacja zadań publicznych na poziomie lokalnym, wymaga odpowiednich zasobów pieniężnych. Właściwy, efektywny system zasilania pieniężnego, umożliwiający realizację zadań własnych i zleconych jednostkom samorządu terytorialnego, oraz wpływający na poziom niezależności i samodzielności finansowej, jest przedmiotem rozważań i analiz zarówno przedstawicieli nauki jak i władz samorządowych.

W przedstawionym artykule dokonano analizy granic samodzielności jednostek samorządu terytorialnego w kontekście podziału środków finansowych pomiędzy JST a budżetem państwa. Przedmiotem rozważań jest zarówno sama struktura podziału, jak i sprawność przepływów finansowych pomiędzy badanymi podmiotami. Przepływy te stanowią źródło dochodów, jakimi dysponują JST, które decydują o realizacji ich zadań. Rozważania zawężono do gmin jako podstawowych JST.

Zadania powierzone do realizacji przez samorząd lokalny są finansowane w sposób nieadekwatny do kosztów ich realizacji. Dodatkowo w zakresie dotacji przekazywanych przez stronę rządową do jednostek samorządu, występują czynniki pozamerytoryczne wpływające na wysokość przyznawanych środków. W relacjach finansowych pomiędzy Skarbem Państwa a samorządem, państwo korzysta z jednostronnej możliwości kształtowania polityki finansowej w oparciu o kompetencje legislacyjne.

Samodzielność finansowa jednostek samorządu terytorialnego stanowi ważny obszar badawczy w ujęciu prawnym i ekonomicznym. Artykuł jest próbą odpowiedzi na pytanie, czy wyznaczone na gruncie prawnym granice samodzielności finansowej JST korespondują z zadaniami stawianymi tymże JST? Odpowiedź na tak sformułowane pytanie może posłużyć do oceny jakości zarządzania budżetami JST, ale także skłania do refleksji nad repartycją środków finansowych pomiędzy budżetem państwa a budżetami jednostek samorządowych.

Celem głównym artykułu jest identyfikacja transferów z budżetu państwa do gmin oraz ocena ich wpływu na samodzielność finansową jednostek samorządu terytorialnego. Identyfikacja ww. transferów prowadzi do hipotezy wskazującej, iż przepływy finansowe z budżetu państwa do gmin są nieadekwatne do rzeczywistych kosztów realizacji zadań gminy lub zadań przypisanych do realizacji gminie.

W artykule zastosowano metodę opisową z elementami analizy prawnej. Podstawowym źródłem danych, na podstawie których przeprowadzone zostały badania, są sprawozdania z wykonania budżetów jednostek samorządu terytorialnego za lata 2010-2020, gromadzone

i prezentowane przez Ministerstwo Finansów. Artykuł ma charakter interdyscyplinarny, łączy problematykę ekonomiczną i prawną, co wynika z charakteru omawianego zjawiska.

Charakterystyka samodzielności finansowej jednostek samorządu terytorialnego

Samodzielność finansowa jednostek samorządu terytorialnego (JST) jest jedną z niezwykłych cech budżetów JST, jednak jej zdefiniowanie na gruncie tak ekonomii jak i prawa napotyka na szereg problemów.

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej (1997) nie zawiera normatywnej definicji samodzielności czy to w znaczeniu ogólnym, jako prawa do samostanowienia, czy też w węższym rozumieniu ekonomicznym. Niemniej jednak, odwołując się do tej samodzielności wskazuje, iż podlega ona ochronie sądowej.

Ponieważ zagadnienie jest istotne dla szerszych badań podjętych przez Autora niniejszego artykułu, przyjmuje on, za N. Gajl (1993), iż przez samodzielność rozumie się uprawnienia dotyczące występowania jednostek samorządu terytorialnego na forum gospodarczym. W sensie ekonomicznym przedmiotowa samodzielność odnosi się do zarządzania oraz samodzielności gospodarczej (Dziemianowicz, Kargol-Wasiłuk, Boltromiuk, 2018).

Jednostki takie posiadają uprawnienia majątkowe w zakresie mienia lokalnego. Są uprawnione do występowania w obrocie handlowym, mogą prowadzić działalność gospodarczą, powołując różne przedsiębiorstwa lokalne, w tym komunalne. Są uprawnione do pobierania odpowiednich dochodów lokalnych i korzystania z innych dochodów uzupełniających, m.in. dotacji, subwencji czy udziałów. Posiadają również uprawnienia do zaciągania pożyczek i kredytów, łącznie z emisją różnych form papierów wartościowych, w tym obligacji (Chadała, 2002). Wszystkie powyższe argumenty uzasadniają zastosowanie określenia samodzielności finansowej. Jednakże omawiana samodzielność jest limitowana.

Ustawodawca, powołując JST, wyznaczył granice ich samodzielności finansowej, przez co należy odróżnić te podmioty od innych podmiotów rynkowych (np. przedsiębiorstw). Stąd w odniesieniu do JST nie występuje stosunkowo szeroko rozumiana samodzielność finansowa, jako uprawnienie do swobodnego podejmowania decyzji o źródłach dochodów i przeznaczania ich na określone cele. O źródłach dochodów JST decydują głównie organy centralne, natomiast uprawnienia jednostek samorządowych w zakresie kształtowania źródeł dochodów są ograniczone.

Zdaniem Autora, możliwość decydowania o sposobach wydatkowania środków budżetowych w gminie stanowi sens rozpatrywania jednostek samorządowych jako podmiotów gospodarujących. Oczywiście uprawnienia decyzyjne w tym przypadku muszą być realizowane

w ograniczonym i uzasadnionym dobrem publicznym zakresie, charakterystycznym dla specyfiki gospodarowania środkami publicznymi.

Przywołując ponownie ekonomiczno-prawny charakter niniejszych rozważań, samodzielność JST może być wyrażona jedynie poprzez analizę ustawowych cech i określonych praw oraz powinności, z których samorząd korzysta, i które zobowiązany jest realizować. I w tym kontekście wskazać należy ograniczenia (granice) samodzielności JST – są nimi (w uproszczonym rozumieniu) zadania, do realizacji których samorząd został powołany.

W pierwszej kolejności wskazać należy, iż wyrazem samodzielności jest prawo i obowiązek realizacji zadań własnych oraz sposób organizacji realizacji zadań zleconych. Organy wykonawcze i stanowiące, skupione wokół urzędu, jako jednostki pomocniczej samorządu, samodzielnie organizują realizację tych zadań. I w tym miejscu, podobnie jak wyżej, należy wspomnieć o granicach omawianej samodzielności. Nie ma ona bowiem charakteru bezwzględnej, a ustawodawca zachowuje prawo ingerencji w działalność tych jednostek. Przykładem takiej ingerencji była np. likwidacja z dniem 1 stycznia 2019 roku gminy Ostrowice z powodu jej niewypłacalności. Decyzję o likwidacji gminy podjął Sejm RP.

Realizacja zadań własnych, ale i sposób organizacji zadań zleconych, powinny odpowiadać woli mieszkańców, a nie wynikać z centralnie opracowanych norm i wytycznych. Rola organów centralnych, w zestawieniu z samodzielnością samorządu, sprowadza się do funkcji kontrolnej i to w granicach, i na zasadach określonych przez akty normatywne. Jednocześnie samorządność wymaga, aby zmiany mogące oddziaływać na samodzielność samorządu mogły być wprowadzane tylko w drodze zmian legislacyjnych.

Jak wskazuje P. Czarny (1993), samodzielność JST ma aspekty: negatywny i pozytywny. W aspekcie negatywnym oznacza ona wolność od arbitralnej ingerencji ze strony innych organów władzy publicznej, w szczególności organów administracji rządowej. Wszelkie formy wkraczania w sferę działalności JST muszą być podejmowane na podstawie upoważnienia ustawowego i uzasadnione koniecznością zapewnienia zgodności z prawem. Samodzielność w aspekcie pozytywnym zakłada możliwość swobodnego wyboru działań podejmowanych do realizacji zadań publicznych, przy czym granice tej swobody wyznacza Konstytucja RP oraz ustawy ustanowione w zgodzie z normami konstytucyjnymi.

Podsumowując, samodzielność samorządu terytorialnego można zdefiniować jako gwarantowaną konstytucyjnie, pewną wyodrębnioną i określoną prawem sferę możliwości działania JST. Zdaniem Autora, jest to instrument, który umożliwia podejmowanie własnych decyzji bez uprzedniej ingerencji jakichkolwiek organów państwowych, z możliwością jednak

ex post ich weryfikacji (za pomocą funkcji nadzoru pełnionego przez organy centralne), co wynika z faktu, że są podmiotami administracji zdecentralizowanej.

W literaturze przedmiotu zwracano uwagę, że samodzielność samorządu terytorialnego jest samodzielnością w wykonywaniu zadań publicznych w granicach i na podstawie prawa. Nie jest ona jednak samodzielnością bezwzględną, gdyż jej granice wynikają bezpośrednio z norm prawnych i są zróżnicowane w zależności od przedmiotu ingerencji nadzorczej i rodzaju kompetencji.

I w tym miejscu można postawić pytanie o związek pomiędzy wyznaczonymi przez ustawodawcę granicami samodzielności finansowej JST a ich możliwościami oraz zdolnościami do realizowania przypisanych zadań. Ich realizacja wymaga dysponowania przez JST środkami finansowymi. Jednakże jednostki te nie mają pełnej swobody w pozyskiwaniu środków finansowych oraz w sposobie gospodarowania nimi.

Źródeł samodzielności finansowej samorządu lokalnego należy szukać w przyznaniu samorządowi osobowości prawnej, jak również w prawie bycia podmiotem praw majątkowych i prawie do nabywania takich praw. Cechy te stanowią o zrównaniu samorządu z punktu widzenia prawa cywilnego z innymi podmiotami wyposażonymi w osobowość prawną, takimi jak spółki prawa handlowego, stowarzyszenia, partie polityczne, czy wreszcie osoby fizyczne.

Jak już wskazano, każde uprawnienia ustrojowe muszą być poparte możliwością ich realizacji poprzez zapewnienie odpowiedniego poziomu ich finansowania. Biorąc pod uwagę specyfikę działania JST, samodzielność finansowa jest bezpośrednio powiązana z poziomem transferów z budżetu państwa, co powinno prowadzić do posiadania wystarczających środków do realizacji zadań zleczanych im przez organy centralne lub przypisanych do realizacji przez przepisy prawa.

Zdaniem Autora, nie zwalnia to jednak JST z dążenia do uzupełniania budżetów dodatkowymi dochodami, poza transferami z budżetu państwa, pozyskiwanymi w ramach dopuszczonych prawem i uwzględniającymi aktualne możliwości pojawiające się w otoczeniu (np. środki unijne).

Na gruncie ekonomii należy podkreślić, iż samodzielność finansowa samorządu terytorialnego powinna być także rozpatrywana w kontekście racjonalnego gospodarowania środkami publicznymi. Cytując za E. Kotowską (2016, ss. 149-164), na poziomie lokalnym istnieją naturalne przesłanki racjonalnego ekonomicznie i społecznie gospodarowania środkami publicznymi. Oczywiście warunkiem powyższego jest, iż władze lokalne potrafią w należyty sposób ocenić i pozyskiwać zasoby, którymi dysponują i właściwie rozpoznawać potrzeby społeczności lokalnej.

Jedną z korzyści samodzielności finansowej samorządów, a więc i decentralizacji finansów publicznych, jest możliwość eliminacji różnorodnych lokalnych nierównowag w stosunku do potrzeb miejscowych społeczności. Ponadto samorzady, będąc częścią lokalnej społeczności, posiadają przewagę informacyjną, dzięki czemu są w stanie dostarczyć mieszkańcom dóbr publicznych o lepszej jakości i niższej cenie niż wówczas, gdyby takie decyzje zapadały powyżej szczebla lokalnego. W wymiarze finansowym powinno prowadzić to do racjonalizacji finansów publicznych i do racjonalizacji budżetów jednostek samorządu terytorialnego.

Typy samodzielności finansowej

Na gruncie ekonomii, w podstawowym rozumieniu, zagwarantowanie jednostkom samorządu terytorialnego samodzielności w realizacji zadań publicznych przejawia się w prowadzonej na własną odpowiedzialność gospodarce finansowej. W literaturze przedmiotu wyodrębnia się różne typy samodzielności JST, jednak w niniejszym artykule nie będą one omawiane. Rozważania dotyczą wyłącznie samodzielności finansowej, która – co Autor podkreśla – jest jednym z typów samodzielności JST.

Samodzielność finansowa może być rozpatrywana z punktu widzenia dochodów i wydatków. Przy czym te dwie perspektywy nie są porównywalne ze sposobami gospodarowania budżetem w przedsiębiorstwach (por. Tabela 1.). Przede wszystkim należy podkreślić, że głównym źródłem zasilenia budżetów JST są transfery z budżetu państwa, a ich specyfika w ograniczonym zakresie umożliwia samorządowi efektywne gospodarowanie przyznanymi środkami. Przykładowo samorząd, który otrzyma dotację określoną jako „celową” jest zobowiązany wydatkować ją na wskazany cel i w ramach określonej kwoty. Kwota niewydatkowana lub wydatkowana niezgodnie z wcześniejszym przeznaczeniem podlega zwrotowi do budżetu państwa, a opóźnienia w jej zwrocie zagrożone są odsetkami za zwłokę (Milewska, 2017, ss. 51-60). Innym przykładem granic samodzielności finansowej jest gospodarowanie subwencją oświatową. Ustawa tzw. karta nauczyciela kształtuje m.in. zasady zatrudniania i wynagradzania nauczycieli, co uniemożliwia JST stosowania indywidualnego podejścia na poziomie lokalnym.

Samodzielność finansową można sprowadzić do obowiązku zapewnienia samorządom dochodów na poziomie umożliwiającym im realizację zadań zarówno własnych, jak i zleconych. Samodzielność finansowa to m.in. swoboda w określaniu kierunków wydatkowania środków oraz metod ich pozyskiwania w konkretnym roku budżetowym. Jest ona także ujmowana jako wyrażone w ustawie uprawnienie do posiadania wystarczających środków do realizacji zadań, w tym także jako zobowiązania państwa do wyposażenia

samorządów w wystarczające do realizacji zadań środki, wśród których dominować powinny dochody własne. Realna samodzielność finansowa to taka, która zapewnia samorządom środki na odpowiednim poziomie, umożliwiającym realizację zadań publicznych oraz na ustanowieniu mechanizmów wsparcia tam, gdzie dochody samorządu doznają ograniczenia na skutek działań, na które samorząd lokalny nie ma wpływu (np. ustanowienie parku krajobrazowego na terenie JST).

Tabela 1. Wybrane różnice pomiędzy samodzielnością finansową jednostek samorządu terytorialnego a samodzielnością przedsiębiorstw

Samodzielność finansowa jednostek samorządu terytorialnego	Samodzielność przedsiębiorstw
Główny strumień dochodów stanowią transfery z budżetu państwa – JST nie ma wpływu na wysokość tych transferów.	Główny strumień dochodów stanowią środki ze sprzedaży produktów i usług na rynku – firma ma wpływ na wysokość tych dochodów poprzez odpowiednie kształtowanie m.in. oferty produktów/usług, cen, odpowiednie działania aktywizujące sprzedaż i marketing.
Transfery z budżetu państwa, które otrzymuje JST np. w formie dotacji celowej mogą być wydatkowane wyłącznie na wskazany cel i w ramach określonej kwoty, a ewentualna nadwyżka/kwota niewykorzystana podlega zwrotowi do budżetu państwa.	W zasadzie nieograniczona swoboda w wydatkowaniu środków pozostających w dyspozycji przedsiębiorstwa (katalog wydatków ograniczają zasady racjonalnego gospodarowania i zasady rachunkowości – wydatki, które można zakwalifikować jako koszt działalności).
Zgodnie z art. 10 ustawy o gospodarce komunalnej, poza sferą użyteczności publicznej gmina może tworzyć spółki prawa handlowego i przystępować do nich, jeżeli łącznie zostaną spełnione następujące warunki: <ul style="list-style-type: none"> • istnieją niezaspokojone potrzeby wspólnoty samorządowej na rynku lokalnym, • występujące w gminie bezrobocie w znacznym stopniu wpływa ujemnie na poziom życia wspólnoty samorządowej, a zastosowanie innych działań i wynikających z obowiązujących przepisów środków prawnych nie doprowadziło do aktywizacji gospodarczej, a w szczególności do znacznego ożywienia rynku lokalnego lub trwałego ograniczenia bezrobocia. 	Swoboda w prowadzeniu działalności gospodarczej oznacza wolność w zakresie sprzedaży produktów i usług (i osiągnięciu z tego tytułu dochodów), których oferta jest autonomiczną decyzją przedsiębiorstwa (poza osiągnięciem przychodów z wąskiego zakresu produktów i usług, którymi obrót rynkowy jest zabroniony np. narkotyki).
Brak pełnej swobody w ustalaniu wysokości dochodów, np. wpływy z podatku od nieruchomości (ustawy regulują wysokość maksymalnych stawek).	Poza wyjątkami określonymi w przepisach prawa (np. dotyczącymi cen dumpingowych), dochody przedsiębiorstwa kształtują głównie (choć nie wyłącznie) wpływy ze sprzedaży produktów i usług; dochody te są uzależnione od cen kształtowanych na rynku i w odniesieniu do sytuacji rynkowej; poza nielicznymi wyjątkami przedsiębiorstwa posiadają pełną swobodę w ustalaniu cen na swoje produkty i usługi.
Brak zróżnicowania wysokości otrzymywanych transferów z budżetu państwa w relacji do „jakości” gospodarowania przyznawanymi środkami przez JST – brak relacji „jakość zarządzania – wysokość transferów z budżetu państwa”.	Gospodarowanie budżetem przedsiębiorstwa jest jednym z podstawowych elementów oceny jakości jego działania; korzyścią z optymalnego gospodarowania jest zysk / wysokość zysku, która pozostaje do dyspozycji właściciela i bezpośrednio

	zależy od jakości zarządzania; istnienie bezpośredniej relacji „jakość zarządzania – wysokość dochodów”.
Istnienie gwarancji dochodów JST, a więc jej samodzielności finansowej (gwarancja transferów z budżetu państwa).	Brak gwarancji dochodów przedsiębiorstwa, a więc jego samodzielności finansowej (wielkość przychodów zależy od działań rynkowych przedsiębiorstwa i sytuacji otoczenia; możliwe duże wahania w czasie).

Źródło: opracowanie własne.

Wewnętrzne gwarancje samodzielności finansowej

Mówiąc o gwarancjach samodzielności finansowej JST należy wskazać zarówno na źródła dochodów tych jednostek, które są zapisane w odpowiednich ustawach, ale także na fakt, że istota samodzielności wyraża się w zapewnieniu JST systemu dochodów, stwarzających gwarancje realizacji przyznanych im zadań publicznych, a zarazem pozostawiających swobodę polityczną w kształtowaniu wydatków.

W zakresie gwarancji pozyskiwania dochodów prymat powinny wieść dochody własne samorządów, których katalog określony jest w ustawach. Stanowią one wewnętrzne gwarancje samodzielności finansowej JST i jak wskazano wyżej, gwarancje te odróżniają przedsiębiorstwa od JST. W przypadku przedsiębiorstw, nie mają one zagwarantowanych przychodów, które to zależą od prowadzonych przez te przedsiębiorstwa działań rynkowych. Niewystarczająca aktywność rynkowa przedsiębiorstw skutkuje spadkiem przychodów. W przypadku JST, transfery z budżetu państwa są gwarantowane.

Przykładowo, w odniesieniu do samorządu gminy, do dochodów własnych, których katalog opisano w ustawach, zaliczamy m.in.:

- wpływy z podatków,
- wpływy z opłat lokalnych,
- dochody uzyskiwane przez gminne jednostki budżetowe oraz wpłaty od gminnych zakładów budżetowych,
- dochody z majątku gminy,
- wpływy z tytułu spadków, zapisów i darowizn na rzecz gminy,
- dochody z kar pieniężnych i grzywien określonych w przepisach prawa,
- 5,0% dochodów uzyskiwanych na rzecz budżetu państwa w związku z realizacją zadań z zakresu administracji rządowej oraz innych zadań zleconych ustawami, o ile odrębne przepisy nie stanowią inaczej,
- odsetki od pożyczek udzielanych przez gminę, o ile odrębne przepisy nie stanowią inaczej,
- odsetki od nieterminowo przekazywanych należności stanowiących dochody gminy,
- odsetki od środków finansowych gromadzonych na rachunkach bankowych gminy, o ile odrębne przepisy nie stanowią inaczej,
- dotacje z budżetów innych jednostek samorządu terytorialnego.

Analogicznie w ustawach wskazane są źródła dochodów pozostałych typów JST.

Gwarancje wewnętrzne, zabezpieczające samodzielność finansową, sprowadzają się do samodzielnego, choć oczywiście w granicach prawa i w korelacji z katalogiem przypisanych zadań, podejmowania decyzji o kierunkach wydatkowania środków.

W tym miejscu wskazać należy, iż co prawda samorząd jest uprawniony do określenia wysokości poszczególnych danin, jednakże w każdym wypadku to ustawodawca określa górne granice możliwych do zrealizowania świadczeń. Tak jest np. w odniesieniu do podatku od nieruchomości, gdzie ustawodawca określa górną granicę stawek podatkowych. Jednak w tej samej kategorii należy rozpatrywać również możliwość kształtowania wynagrodzenia pracowników samorządowych, wobec których wprowadzie organ stanowiący realizuje obowiązki pracodawcy, ale to Prezes Rady Ministrów określa maksymalne stawki dozwolonego wynagrodzenia. Gwarancje samodzielności sprowadzają się więc do możliwości swobodnego działania, ale w ramach wyznaczonych przez bezwzględnie obowiązujące przepisy prawa. Może to istotnie utrudniać JST realizowanie zadań zwłaszcza w sytuacji, gdy któreś ze wskazanych wyżej źródeł dochodów wykazuje tendencję spadkową (por. Życzkowska, Dziuba, 2021, ss. 709-725).

JST posiadają także ograniczone przepisami prawa możliwości zaciągania zobowiązań zewnętrznych. I nie chodzi tu jedynie o standardowy proces badania zdolności kredytowej, który ma miejsce w przypadku ubiegania się np. o kredyty i pożyczki z instytucji finansowych. Zgodnie z Ustawą z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (2009, art. 261), zaciągając zobowiązania przewidziane do sfinansowania w danym roku, kierownik samorządowej jednostki budżetowej nie może przekroczyć kwoty wydatków określonych w jej planie finansowym na dany rok budżetowy.

Upoważnienie dla zarządu JST do zaciągania zobowiązań z tytułu umów, których realizacja w roku budżetowym i w latach następnych jest niezbędna do zapewnienia ciągłości działania jednostki, i z których wynikające płatności wykraczają poza rok budżetowy, powinno być zawarte w uchwale organu stanowiącego JST w sprawie wieloletniej prognozy finansowej JST. Powyższe wskazuje, iż samodzielność finansowa samorządu w pierwszej kolejności wyznaczona jest przez granice prawa, przy uwzględnieniu ustaw i rozporządzeń, ale również ustawy te kreują szczegółowe mechanizmy samokontroli organów wewnętrznych samorządu.

Po raz kolejny należy więc wskazać, iż gwarancją wewnętrzną samodzielności finansowej samorządu jest możliwość dysponowania środkami, tj. decydowania o ich przeznaczeniu, ale w granicach prawa i z poszanowaniem współpracy organów wykonawczych i stanowiących samorządu.

W odniesieniu do dochodów własnych gwarancję wewnętrznej samodzielności finansowej odnajdujemy w art. 168 Konstytucji, który przyznaje samorządom prawo do ustalania wysokości podatków i opłat lokalnych. Przy czym, jak Autor podkreśla, prawo to nie jest nieograniczone. Uprawnienie to może być realizowane wyłącznie do wysokości określonej ustawowo. Reasumując, JST posiadają kompetencje do swobodnego ustalania wysokości danin publicznych, jednak są one ograniczone – reglamentowane przez ustawodawcę. Ograniczenia te dotyczą zarówno wskazania rodzajów podatków i opłat zaliczonych do kategorii podatków i opłat lokalnych, co do których dopuszczalne jest określanie ich wysokości przez jednostki samorządu terytorialnego, jak i określenia górnych granic wysokości tych danin.

Zewnętrzne gwarancje samodzielności finansowej

Jak wspomniano wcześniej, ustawa zasadnicza stanowi o samodzielności finansowej samorządu lokalnego poprzez odwołanie do jego ochrony. Stąd samodzielność finansowa JST może zostać zmieniona wyłącznie w drodze ustawy, co stanowi zewnętrzną gwarancję tejże samodzielności. Hipotetycznie można przyjąć dwa kierunki tej zmiany: ograniczenie i rozszerzenie. Ewentualne ograniczenia samodzielności finansowej powinny znajdować uzasadnienie w konstytucyjnie określonych celach i chronionych wartościach.

Ponieważ to ustawodawca określa źródła dochodów JST, powinien mieć na uwadze wytyczne, jakie wynikają z zasady adekwatności. Konstytucja (1997, art.167) gwarantuje samorządom odpowiedni poziom dochodów, pozwalający na realizację wyznaczonych zadań. Zasada wyłączności ustawy odnosi się do wszystkich wskazanych wyżej aspektów gospodarki finansowej JST, a więc także do ustalania i określania obligatoryjnych wydatków tych jednostek.

Z doświadczeń eksperckich Autora wynika, że w praktyce występują swoiste ograniczanie samodzielności finansowej JST i nie wynikają one z ustawy. Zdaniem Autora, są to pewne stany faktyczne, jak np. niewypłacenie gminie należnych środków albo przekazanie ich w wysokości niższej od należnej, co stanowi niezwykle ważny instrument oddziaływania państwa na samorząd terytorialny. Przy wyeliminowaniu administracyjnych metod ingerencji państwa w działalność jednostki JST jedynymi instrumentami skutecznego wpływu państwa na gminę – oczywiście poza ogólnie obowiązującymi przepisami prawa – stają się właśnie instrumenty finansowe. Za ich pomocą państwo może zapewnić zgodność działania JST z priorytetami ogólnonarodowymi, z interesem państwa i jego polityką, pobudzić JST do zachowań pożądaných przez państwo czy wreszcie zapewnić zachowanie równowagi finansowej państwa.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza wskazuje jednoznacznie, iż wobec samorządu ukształtowane są szerokie gwarancje ustawowe (gwarancje samodzielności finansowej), zmierzające do zabezpieczenia interesów społeczności lokalnej, w tym do zabezpieczenia samodzielności finansowej.

Mając jednak na uwadze, iż każda norma prawna podlega interpretacji, uzupełnieniem gwarancji ustawowych muszą być gwarancje proceduralne, tj. zastrzeżone na rzecz samorządu realne prawo domagania się transparentnych zasad kalkulowania wysokości transferów z budżetu państwa, a w razie zastrzeżeń co do ich wysokości, możliwości dochodzenia roszczeń od budżetu państwa przed sądami.

W tym miejscu warto nadmienić istnienie trudnej do uchwycenia zależności o charakterze politycznym pomiędzy samorządami a władzami centralnymi. Zależności polityczne nie powinny, zdaniem Autora, mieć wpływu na poziom należnych transferów z budżetu państwa do JST. Jednakże z własnej eksperckiej praktyki prawnej występowania w relacjach pomiędzy samorządami a Skarbem Państwa, Autor zauważa istnienie nieformalnych ograniczeń. Jest to interesujący obszar badawczy, który stanowi przedmiot szerszych badań Autora.

Niezależnie od powyższego, Autor stwierdza, że w systemie ekonomiczno-prawnym w Polsce istnieją zasady gwarantujące JST samodzielność finansową. Wyznaczone granice tejże samodzielności tworzą stabilne podstawy pozwalające na realizację przypisanych zadań na rzecz lokalnej społeczności, tak z perspektywy dochodowej jak i wydatkowej.

Bibliografia

Chadała, P. (2002). Samodzielność finansowa jednostek samorządu terytorialnego. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 36, 227-245.

Czarny, P. (1993). Sądowa ochrona samodzielności samorządu (uwagi na tle realizacji art. 44 ust. 2 konstytucji w ustawodawstwie zwykłym). W: Pułło, A. (red.), *Zagadnienia współczesnego prawa konstytucyjnego*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.

Dziemianowicz, R.I., Kargol-Wasiłuk, A., Bołtromiuk, A. (2018). Samodzielność finansowa gmin w Polsce w kontekście koncepcji good governance. *Optimum. Economic Studies*, 4(94), 204-219. DOI: 10.15290/oes.2018.04.94.16.

Gajl, N. (1993). *Finanse i gospodarka lokalna na świecie*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (1997). Dz.U. 1997, nr 78, poz. 483. Pobrano z: <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=wdu19970780483>

Kotowska, E. (2016). Przesłanki racjonalnej polityki budżetowej w jednostkach samorządu terytorialnego. W: Gołębiowska, A., Ziętarski, P.B. (red.), *Funkcjonowanie samorządu terytorialnego – uwarunkowania prawne i społeczne* (149-164). Warszawa: Kancelaria Senatu.

Pobrano z:

https://www.senat.gov.pl/gfx/senat/userfiles/_public/k9/agenda/seminaria/2016/160516/funkc_samorządu_.pdf

Milewska, A. (2017). Samodzielność finansowa gmin w kontekście realizacji dochodów budżetowych. *Zarządzanie Finansami i Rachunkowość / Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie*, 5(4), 51-60. <https://doi.org/10.22630/ZFiR.2017.5.4.26>

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (2009). Dz.U. 2009, nr 157, poz. 1240. Pobrano z: <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=wdu20091571240>

Życzkowska, E., Dziuba, J. (2021). Revenues from Agricultural Tax in the Context of the Principle of Financial Independence of Municipalities. *Ekonomia i Prawo*, 20(3), 709-725. DOI: <https://doi.org/10.12775/EiP.2021.042>

Karina Czepiec-Veltzé
0000-0002-5580-5290
karina.veltze@doctoral.uj.edu.pl
Uniwersytet Jagielloński

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2022.226>

Open Access CC BY 4.0



Grzegorz Czepiec-Veltzé
0000-0001-5530-312X
czepiec.g@gmail.com
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Cytowanie: Czepiec-Veltzé, K., Czepiec-Veltzé, G., (2022). Realizacja strategii CSR przedsiębiorstwa za pomocą treści medialnych. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 16, s. 172-183. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2022.226

Realizacja strategii CSR przedsiębiorstwa za pomocą treści medialnych

Abstrakt: Społeczna odpowiedzialność biznesu (ang. CSR) to gałąź zarządzania, która zyskuje coraz większe znaczenie wśród przedsiębiorców. Ciekawy przykład zastosowania rozwiązań z tego obszaru stanowią przedsiębiorstwa medialne, które dostarczają specyficzny rodzaj usług – informację. Badania nad tym zagadnieniem znajdują uzasadnienie przede wszystkim w specyficznej grupie interesariuszy, wśród których znajdują się odbiorcy treści medialnych. To z kolei warunkuje odmienne potrzeby względem komunikacji działań społecznie odpowiedzialnych, za pomocą nadawania szerokopasmowego. Niniejszy artykuł ma na celu zaprezentowanie wyników analiz dotyczących realizacji zadań z obszaru CSR na przykładzie Grupy Polsat. W ramach tej spółki szczególnym kanałem wypełniania założeń strategicznych CSR oraz informowania o tym interesariuszy jest Telewizja Polsat. Metodą zastosowaną jest analiza medialnych reprezentacji kluczowych obszarów tej grupy przeprowadzona w oparciu o dane zawarte w Raporcie społecznej odpowiedzialności Grupy Polsat 2020. Analizy zostały przeprowadzone na ofercie programowej Telewizji Polsat za rok 2020, pokrywającej się z częścią zapisów Raportu. Jej wyniki pokazują, że treści emitowane przez Telewizję Polsat istotnie realizują część strategii CSR całej Grupy. Artykuł przedstawia sposoby realizacji założeń społecznej odpowiedzialności biznesu Grupy Polsat w materiałach telewizyjnych, z uwzględnieniem audycji oraz bloków reklamowych i treści sponsorowanych.

Słowa kluczowe: społeczna odpowiedzialność biznesu; CSR; Grupa Polsat; Telewizja Polsat; zarządzanie mediami.

Implementation of the CSR strategy with the use of media content

Abstract: Corporate Social Responsibility (CSR) is a branch of management that is gaining increasing importance among entrepreneurs. An interesting example of applying solutions from this area are media companies that provide a specific type of service - information. Research on this issue is justified primarily by a specific group of stakeholders, among which are the recipients of media content. This determines different needs in relation to the communication of socially responsible activities, using broadcasting. The purpose of this article is to present the results of the analysis of the implementation of CSR objectives on the example of the Polsat Group. Within this company, Polsat Television is a special channel for fulfilling the strategic assumptions of CSR and informing stakeholders about it. The method used is an analysis of media representations of key areas of the group, based on findings from Polsat Group Social Responsibility Report 2020. The analysis was carried out on the programming offer of Polsat Television for 2020, which overlaps with part of the Report. Its results show that the content emitted by Polsat television significantly realises part of the Group's CSR strategy. The article presents the methods of implementing the assumptions of Corporate Social Responsibility of Polsat Group in television content, taking into account programs and advertising blocks and sponsored materials.

Keywords: Corporate Social Responsibility; CSR; Polsat Group; Polsat TV; media management.

JEL: M14, L82

Wstęp

Strategie społecznej odpowiedzialności biznesu (Corporate Social Responsibility - CSR) coraz bardziej przybierają na znaczeniu w kontekście prowadzenia działalności gospodarczej. Wielu przedsiębiorców dostrzega, że istnieją inne wymiary aktywności firmy wykraczające poza generowanie zysków. We współczesnym świecie konsumenci zwracają uwagę na inne aspekty poza jakością, dostępnością czy ceną dostarczanych dóbr i usług. Podążając za wrażliwością w temacie ochrony środowiska oraz rosnącą empatią społeczną, oczekuje się, że firma będzie należycie dbała o swoich interesariuszy oraz otoczenie, w jego fizycznym i abstrakcyjnym wymiarze.

Spółecznie odpowiedzialnymi przedsiębiorstwami powinny być szczególnie te podmioty, które w wyjątkowy sposób mają wpływ na kształtowanie ludzkich postaw i opinii, a także te, których podstawowym dobrem jest informacja, czyli przedsiębiorstwa medialne. To właśnie media, z uwagi na ekspozycję w przestrzeni społecznej, są wystawione na zintensyfikowaną obserwację pod kątem promowania prawidłowych postaw i wzorów postępowania. Szczególnie oczekuje się od mediów przekazu treści edukujących w zakresie ekologii, praw człowieka, praworządności itp. W związku z tym, media stoją przed niespotykaną dotąd okazją, żeby połączyć w nadawanych przez siebie treściach tematykę pożądaną przez odbiorców z nowoczesnym sposobem prowadzenia biznesu.

Artykuł ma na celu przedstawienie społecznej odpowiedzialności biznesu, jako istotnego obszaru zarządzania w odniesieniu do przedsiębiorstwa medialnego. Za przykład skutecznego i udanego wdrożenia strategii CSR posłuży Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat, która publikuje obszernie raporty niefinansowe ze swojej działalności dotyczącej aktywności charytatywnych, prospołecznych i proekologicznych. Celem przeprowadzenia tego case study jest zbadanie skuteczności i sposobów na wdrażanie strategii CSR za pomocą treści medialnych. Należąca do Grupy Telewizja Polsat stanowi źródło informacji dla szerokiego grona odbiorców z całej Polski i tym sposobem staje się dogodnym kanałem dystrybucji założeń społecznej odpowiedzialności biznesu spółki z obszaru medialnego i telekomunikacyjnego.

CSR i jego kluczowe obszary

Społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR) wiąże się ze strategią zarządzania przedsiębiorstwem i obejmuje wiele różnych procedur, działań i inicjatyw. Ta prężnie

rozwijająca się i ciągle ewoluująca dziedzina łączy ze sobą codzienne czynności biznesowe z troską o środowisko, społeczność oraz otoczenie firmy (Rezolucja PE, 2007). Inna definicja społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa mówi o działaniach, które wiążą się z włączeniem kwestii ekologicznych i społecznych do działalności biznesowej, a także interakcji firmy z jej interesariuszami (Furmańska-Maruszak, Sudolska, 2017). Co ważne, wszelkie przedsięwzięcia związane z wdrożeniem CSR mają charakter dobrowolny, a ponadto nie zawsze ukierunkowane są na odniesienie korzyści finansowych. Koncepcja społecznej odpowiedzialności skupia się na wnętrzu organizacji, czyli pracownikach i kulturze organizacji, jak również na wszystkim tym, co znajduje się na zewnątrz, tj. klientach, dostawcach, społeczności itp. Nieodłączny element CSR stanowią interesariusze (Bernatt 2009, s. 26) definiowani jako osoby lub grupy, które razem z przedsiębiorstwem wzajemnie na siebie oddziałują ze skutkiem zarówno pozytywnym, jak i negatywnym.

Kluczowe obszary, którymi zajmuje się CSR stanowią: ochrona środowiska, społeczeństwo i relacje z kontrahentami. Priorytetowe dla przedsiębiorstw wprowadzających CSR powinno być maksymalizowanie wkładu w zrównoważony rozwój (Sikora, 2019). W aspekcie ekologicznym przedsiębiorstwo zobowiązane jest m. in. do ograniczenia zużycia zasobów naturalnych czy minimalizacji skutków wyniszczających działań. Dodatkowo ogranicza się zużycie energii, a co za tym idzie wydzielanie CO₂ do atmosfery. Oprócz podejmowania rzeczowych inicjatyw, do zadań przedsiębiorstwa należy również odpowiednia komunikacja oraz edukacja społeczeństwa i otoczenia biznesowego. To ważne, aby firma wykorzystując swoją pozycję rynkową dawała dobry przykład i trafiała do świadomości odbiorców ich produktów i usług. Lepsza współpraca z otoczeniem oznacza bardziej skuteczne działanie organizacji (Adamczyk 2009, s. 37).

Społeczna odpowiedzialność biznesu wielokrotnie łączona jest w literaturze z pojęciem interesariuszy, których podzielić można na wewnętrznych i zewnętrznych (Freeman, 2011). Z jednej strony są to pracownicy, rada nadzorcza i akcjonariusze, a z drugiej dostawcy klienci, konkurenci czy lokalne społeczności. Budowanie strategii CSR w dużej mierze opiera się na odpowiedniej identyfikacji potrzeb interesariuszy, oraz świadomości roli jaką odgrywają oni dla działalności przedsiębiorstwa (Laszlo, 2008).

Nie można jednak zapomnieć, iż wypracowanie zysku to jeden z podstawowych celów, dla których prowadzi się działalność gospodarczą. Uzyskiwane korzyści finansowe pełnią istotną rolę w strategii odpowiedzialnego społecznie przedsiębiorstwa. Przede wszystkim zapewniają one przetrwanie przedsiębiorstwa na rynku oraz jego rozwój w średnim i długim okresie. Co za tym idzie, zachowana zostaje zdolność do wdrażania inicjatyw w ramach przyjętej strategii

CSR, zapewniając m. in. odpowiednie wynagrodzenie dla pracowników czy inwestycje proekologiczne. Uzyskane dzięki CSR korzyści przekładające się na rozwój przedsiębiorstwa mają również wpływ na rozwój współdziałających interesariuszy.

O konieczności zmian w zarządzaniu, uwzględniających potrzeby interesariuszy i środowiska, stanowi fakt pojawiania się coraz to nowych dokumentów czy instrukcji traktujących o odpowiedzialności społecznej i związanym z nią zrównoważonym rozwoju. Do ważniejszych instytucji, które pochyliły się nad tym zagadnieniem zaliczyć można Organizację Narodów Zjednoczonych w rezolucji Agenda na rzecz zrównoważonego rozwoju 2030 (Rezolucja ONZ, 2015), czy Unię Europejską m. in. w pakiecie regulacji zwanych Fit for 55 (Rozporządzenie PE i Rady UE, 2021). Dodatkowo należy wspomnieć o wielu organizacjach pozarządowych, takich jak Międzynarodowa Organizacja Normalizacyjna, które tworzą normy i instrukcje pomocne we wdrażaniu strategii CSR.

Specyfika przedsiębiorstwa medialnego i jego strategii CSR

Przedsiębiorstwo medialne działa na rynku, na którym informacja traktowana jest jako zasób (Nierenberg, 2011, s. 92) oraz podlega klasycznym zasadom popytu i podaży. Funkcjonowanie mediów, pomimo ogólnie przyjętej wolności wyrażania opinii, podlega różnym regulacjom i koncesjom. Informacja nie ma charakteru materialnego, jednak można ją produkować, wymieniać lub konsumować jak każde inne dobro czy usługę. W firmie medialnej wytworzenie treści, a więc produktu, powinno być ściśle związane i wspierane poprzez odpowiednie rozpoznanie potrzeb odbiorcy oraz formy dystrybucji (Kowalski, 2013, s. 89).

W każdym przedsiębiorstwie w różnym stopniu prowadzi się politykę zarządzania informacją. W wielu przypadkach jest ona ukierunkowana wyłącznie na potrzeby porozumiewania się wewnątrz firmy. W spółce medialnej zarządzanie informacją odnosi się również do przekazywanych odbiorcom treści. Jest to o tyle istotne, iż media wywierają pewien wpływ na odbiorców, kształtując ich postawy, opinie oraz kształtując w znacznym stopniu sferę publiczną. To powoduje, że pełnią one rolę istotną społecznie (Nierenberg, 2011, s. 68).

Specyfika przedsiębiorstwa medialnego przejawia się przede wszystkim w misji, która wiąże się z dystrybuowaniem informacji i kształtowaniem ludzkich opinii. Pojęciem nierozzerwalnie związanym z mediami, a jednocześnie wchodzącym w zakres społecznej odpowiedzialności biznesu, jest etyka. Pojęcie to wskazuje, iż przedsiębiorstwa medialne, jako kanały komunikacji masowej wywierające wpływ na odbiorcę, powinny w swej działalności kierować się pewnymi standardami. Podążanie za zasadami etyki, wzmocnionej strategią CSR, powinno warunkować produkcję treści nacechowanych obiektywizmem, niezależnością

i równowagą. W kontekście tego zagadnienia specyficznym interesariuszem wewnętrznym staje się dziennikarz, który swoją postawą nie tylko dba o etykę zawodu i dobro odbiorców, ale może stać się ważnym nośnikiem strategii CSR przedsiębiorstwa, dla którego pracuje. Głównym interesariuszem przedsiębiorstwa medialnego są widzowie, słuchacze czy czytelnicy. Firma działająca na rynku informacyjnym, podlegająca podstawowym mechanizmom rynkowym, dostosowuje przekazywane treści do potrzeb i oczekiwań tychże odbiorców. Społeczna odpowiedzialność biznesu przejawia się m. in. w produkcji materiałów, które z jednej strony mają charakter edukacyjny (np. promocja zdrowia, historia), a z drugiej strony nagłaśniające wątki społecznie istotne, jak: ochrona środowiska, niesprawiedliwość, konflikty. Można to robić poprzez materiały bezpośrednio nawiązujące do tematyki CSR lub umiejętnie wkomponowując je w treści o charakterze rozrywkowym.

Przedsiębiorstwa medialne, aby wzmocnić kreowanie swego pozytywnego wizerunku, mogą też zdecydować się na powołanie do życia fundacji, co przynosi obopólne korzyści. Nazwa fundacji tożsama z nazwą medium (Polsat, TVN itp.) korzystnie wpływa na odbiór środka przekazu, utożsamiając go z działalnością charytatywną i filantropijną (Jupowicz-Ginalska, 2010, s. 219-221). Sama fundacja z powodzeniem czerpie z zasięgów przekazu, poprzez publikacje spotów, nagłaśnianie akcji charytatywnych czy zbieranie pieniędzy na działalność (SMS-y, przekazanie 1% podatku itp.). Nie należy również zapominać iż, media jako przedsiębiorstwo działają także w innych obszarach niż produkcja treści informacyjnych czy rozrywkowych. Zatrudniają pracowników, wykorzystują zasoby naturalne, współpracują z dostawcami itp. Z tego powodu społeczna odpowiedzialność mediów może być ukierunkowana również w ich stronę. Społeczna odpowiedzialność w branży medialnej jest tematem poruszonym już w środowisku naukowym. Najnowsze dostępne opracowanie problemu, również dotyczące działań z obszaru CSR w Telewizji Polsat, pochodzi z 2021 roku. Ewa Mazur-Wierzbicka i Izabela Osek dotykają kwestii odpowiedzialności przedsiębiorstwa wynikającego z samego jego istnienia. Analiza skupia się na kwestii społecznej rozumianej jako doskonalenie jakości obsługi, a także rozwoju i bezpieczeństwie pracowników. Aspekt środowiskowy traktuje o oszczędzaniu energii, zasobów nieodnawialnych, recyklingu i utylizacji odpadów. Zauważyć tu można lukę badawczą pozwalającą na dalszą, pogłębioną eksplorację tematu w kierunku strategii CSR realizowanej poprzez produkowane treści medialne.

Grupa Polsat jako przykład przedsiębiorstwa społecznie odpowiedzialnego

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat składa się z wielu podmiotów z obszaru telekomunikacji i mediów. W jej skład wchodzi następujące spółki: Polkomtel Sp. z o.o. (właściciel sieci telefonii komórkowej Plus oraz Plush), Telewizja Polsat Sp. z o.o., Cyfrowy Polsat S.A., Netia S.A. oraz Grupa Interia. Podmiotami o charakterze non-profit, lecz związanymi z Grupą, są także: Fundacja Polsat oraz Stowarzyszenie Program Czysta Polska. Działalność wszystkich wyżej wymienionych spółek i instytucji obejmuje publikowany co roku Raport Odpowiedzialności Społecznej (Raport, 2020). Wspólna misja Grupy sprowadza się do hasła #CyfrowaOdpowiedzialność i realizuje się w pięciu wymiarach: bezpieczeństwo, pomoc dzieciom, promocja sportu i aktywności fizycznej oraz edukacja. Warty odnotowania jest fakt, że spółki wchodzące w skład Grupy jednocześnie realizują wiele zadań we wszystkich priorytetowych obszarach, jednak każda z nich szczególnie specjalizuje się w jednym z nich, co wynika w dużej mierze z profilu działalności spółki (np. darmowe startery do telefonów komórkowych dla dzieci to naturalnie obszar Polkomtel Sp. z o.o. jako spółki telekomunikacyjnej).

Przewaga Grupy Kapitałowej Grupy Polsat wynika przede wszystkim z rozbudowanej struktury i skupieniu w jednej grupie zróżnicowanej działalności. Fakt ten zdaje się być pomocnym przy wdrażaniu dodatkowych działań, chociażby z obszaru społecznej odpowiedzialności biznesu. Komfortowa sytuacja Grupy ma związek także z charakterem działalności Telewizji Polsat, której podstawowym wytwarzanym dobrem jest informacja. Dostęp do szerokiego i zróżnicowanego grona odbiorców pozwala na więcej możliwości komunikowania otoczeniu działań podejmowanych przez całą Grupę, w tym aktywności charytatywnych czy dotyczących promowania określonych postaw społecznych. Kreowanie czy wzmacnianie postaw i opinii, a także edukacja wynikają także bezpośrednio z profilu przedsiębiorstwa medialnego.

Społeczna odpowiedzialność wdrażana w spółce Telewizja Polsat przybiera zatem na znaczeniu bardziej w kontekście działań zewnętrznych, skierowanych zasadniczo wobec interesariuszy, jakimi są widzowie. Nadmienić warto, że zbiorowość ta jest wyjątkowa z uwagi na fakt, że widzami mogą być równocześnie wszyscy inni interesariusze, np. dostawcy, partnerzy biznesowi czy organizacje społeczne. W kontekście nadawania programów telewizyjnych, komunikacja społecznie odpowiedzialna przybiera zatem odmienne formy i wymaga innego rodzaju profilowania czy ekspozycji treści. Spółka ta jako medium

telewizyjne będzie nieco odmiennie realizować i prezentować otoczeniu działalność społecznie odpowiedzialną od pozostałych spółek Grupy.

Metodyka badań

Przeprowadzenie badań nad realizacją strategii CSR w Grupie Polsat wiąże się z wyjściem od analizy strategicznych celów tego przedsiębiorstwa, które uznać można za kluczowe w obszarze społecznej odpowiedzialności. Te badania opierają się o analizę oferty programowej Telewizji Polsat za rok 2020 pod kątem wyznaczonych celów strategicznych Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat, w zakresie zgodności realizacji celów strategicznych CSR wskazanych w Raporcie ze stanem faktycznym oraz reprezentacji ich w poszczególnych audycjach. Cele te rozpisane są szczegółowo w Raporcie Społecznej Odpowiedzialności Grupy Polsat 2020 (Raport, 2020, s. 10-11), który jest najnowszym¹ sprawozdaniem w otwartym dostępie na temat działań podejmowanych przez Grupę w kontekście społecznej odpowiedzialności. Zastosowana została analiza reprezentacji kluczowych obszarów działalności CSR w treściach medialnych emitowanych przez Telewizję Polsat, jako główny kanał szerokopasmowej komunikacji ze znaczną częścią interesariuszy. Dobór tej metody warunkuje fakt, że nadrzędny cel badań stanowi weryfikacja sposobów i zakresu wdrażania strategii CSR poprzez treści medialne, a nie strona merytoryczna audycji, stąd odrzucenie metod opierających się o analizę zawartości. Na potrzeby badania Telewizja Polsat (której oferta obejmuje trzydzieści sześć kanałów o zróżnicowanej tematyce) została zoperacjonalizowana jako dwa kanały telewizyjne, każdy o największej popularności i najwyższej oglądalności: Polsat oraz Polsat News. Źródło informacji w zakresie oferty tych dwóch kanałów stanowi aktualna ramówka Telewizji Polsat dostępna na stronach internetowych spółki oraz aktualne dane zamieszczane w mediach społecznościowych.

Zastosowanie tej metody w oparciu o Raport umożliwiło weryfikację spójności i konsekwencji Grupy Polsat w realizacji celów CSR, a także wyznaczenie sposobów na promocję takich działań za pomocą audycji telewizyjnych. Na podstawie przeprowadzonych analiz możliwe stało się udzielenie odpowiedzi na pytania badawcze: czy Grupa Polsat wykorzystuje Telewizję Polsat jako kanał komunikacji dotyczący działań CSR przedsiębiorstwa?; w jaki sposób treści audycji Telewizji Polsat realizują działania CSR całej Grupy?; które kluczowe obszary CSR Grupy Polsat pojawiają się w audycjach merytorycznych,

¹ Na moment składania niniejszego artykułu do druku, Raport za 2020 rok był najnowszym, publicznie dostępnym dokumentem niefinansowym Grupy Polsat.

a które w blokach reklamowych i spotach autopromocyjnych? Na podstawie wskazanych pytań badawczych postawiono dwie hipotezy główne:

- H1. Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat skutecznie wykorzystuje Telewizję Polsat do komunikowania i promocji działań strategicznych CSR całej Grupy.
- H2. Audycje i bloki reklamowe emitowane w Telewizji Polsat realizują różnorodne cele CSR Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat, a cele te odpowiadają tematycznie rodzajowi audycji.

Realizacja celów strategicznych CSR w treściach medialnych

W przeprowadzonej analizie istotne jest rozróżnienie na kanały Polsat oraz Polsat News, jako przestrzenie telewizyjne, gdzie emituje się najczęściej treści służących realizacji celów strategicznych Telewizji Polsat sp. z o.o. Jak wskazano w Raporcie, wpływ działalności biznesowej Grupy na społeczeństwo sprowadza się do zagwarantowania dostępu do informacji, kultury oraz rozrywki (Raport 2020, s. 19). Polsat, jako główny kanał tej telewizji, o najbardziej zróżnicowanej ofercie programowej skierowanej do grupy komercyjnej 16-49 lat, został sprofilowany przede wszystkim na rozrywkę. Drugi najważniejszy kanał dla całej Telewizji Polsat to Polsat News – kanał newsowy, sprofilowany na programy informacyjne i publicystyczne traktujące o bieżących wydarzeniach społecznych, politycznych czy kulturalnych. Jego cechą charakterystyczną jest ciągłe nadawanie na żywo, częste bloki informacyjne oraz wywiady z gośćmi w studiu (politykami, specjalistami, publicystami).

Punktem wspólnym dla obu kanałów są bloki reklamowe. Do tej kategorii zaliczyć należy, oprócz faktycznych reklam produktów i usług firm zewnętrznych, także spoty autopromocyjne stacji, Fundacji Polsat oraz Stowarzyszenia Program Czysta Polska. To właśnie spoty tych dwóch organizacji pozarządowych wypełniają w znacznej mierze działalność z obszaru CSR Grupy. Z jednej strony nie są to regularne audycje telewizyjne, z drugiej zaś materiały te odnoszą się do działalności dobroczynnej (Fundacja) oraz proekologicznej (Stowarzyszenie), realizując tym samym cele z czterech kluczowych obszarów CSR Grupy: dobre zdrowie i jakość życia (3), dobra jakość edukacji (4), innowacyjność, przemysł, infrastruktura (9) oraz działania w dziedzinie klimatu (13). Ciekawym przypadkiem w obrębie treści reklamowych jest coroczna akcja „Mikołajkowy Blok Reklamowy”, przypadająca na szóstego grudnia. Podczas jego trwania dochód od reklamodawców zostaje przekazany na podopiecznych Fundacji Polsat. Temu medialnemu wydarzeniu towarzyszy szereg kampanii promocyjnych oraz podsumowujących. W 2020 roku wyemitowano również podobny blok w formie

² Wedle danych przytaczanych w Raporcie, oglądalność w grupie komercyjnej dla Telewizji Polsat wyniosła ok. 24%.

jednorazowej akcji: „Reklama na ratunek – razem w walce z koronawirusem”, z którego całkowity dochód przeznaczono na wsparcie służb medycznych.

Kanał Polsat News jako stacja informacyjno-publicystyczna cechuje się mniej zróżnicowaną ramówką od innych kanałów pod względem ilości formatów i charakteru treści. Część z nich ma bezpośredni związek z działającymi we współpracy z Grupą organizacji pozarządowych. Audycje, które ich dotyczą, nie skupiają się wyłącznie na szczegółach działania tych organizacji, ale pełnią funkcję edukacyjną w stosunku do dedykowanych im zagadnień. Program „Jesteśmy dla dzieci” odnosi się bezpośrednio do działalności i podopiecznych Fundacji Polsat, jednakże porusza się w nim problemy związane z chorobami wieku dziecięcego, wadami wrodzonymi itp. W celu merytorycznego przedstawienia tematu, do studia zapraszani są specjaliści: psychologowie dziecięcy, pediatrzy. Z kolei audycja „Czysta Polska” nie dotyczy wyłącznie działalności Stowarzyszenia, ale także promocji postaw ekologicznych i edukacji na temat ochrony środowiska oraz inicjowanie zmian w tym obszarze. Oba programy zatem wypełniają, poza celami szczegółowymi, cel nadrzędny – edukację odbiorców. Nieprzypadkowa w tym kontekście pozostaje pora emisji obydwu: sobotnie oraz niedzielne popołudnie.

Za pomocą treści nadawanych na kanale Polsat News realizuje się jeszcze jeden obszar CSR Grupy Polsat, lecz nie pokrywa się on z wyznaczonymi w Raporcie celami strategicznymi. Mowa tutaj o tych audycjach, które odnoszą się do spraw społecznych i obywatelskich, naświetlając tym samym nieprawidłowości w systemie, działalności urzędników czy zwracając uwagę na problem niesprawiedliwości³. Do takich programów można zaliczyć: „Interwencję”, „Państwo w państwie” oraz „Raport”⁴. Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat wskazuje, że poprzez audycje te realizuje się założenie o publicystyce społecznie odpowiedzialnej, która wyznacza standardy na rynku.

Istotnym programem z obszaru informacji i publicystyki jest także flagowy program newsowy – „Wydarzenia”, który wedle badań opinii cieszy się opinią najbardziej rzetelnego serwisu informacyjnego w Polsce. W raporcie wskazuje się, że cała stacja Polsat News, w tym szczególnie „Wydarzenia” spełniają założenie o edukacji interesariuszy oraz społecznym dostępie do informacji, m.in. w zakresie pandemii koronawirusa⁵. Owo założenie realizuje się

³ W wymienionych programach publicystyczno-interwencyjnych pojawiają się także tematy o ekologii.

⁴ W trakcie trwania pandemii koronawirusa program „Raport” w soboty i niedziele przyjmuje formę „Koronawirus. Raport dnia” i podsumowuje najważniejsze informacje dotyczące pandemii z minionego tygodnia.

⁵ Oprócz stałych programów informacyjnych można także wskazać na okazjonalne akcje, które „Wydarzenia” nagłaśniają, np. „Bohater nosi maskę”, kiedy dyrektorka pionu informacji i publicystyki Dorota Gawryluk prowadziła serwis w maseczce na twarzy, udowadniając w ten sposób, że w masce można wykonywać obowiązki zawodowe.

również za pomocą transmisji ważnych uroczystości Kościoła Katolickiego (np. obrzędów Wielkanocnych, które przypadły na czas rygorystycznej izolacji). Dodatkowo w przypadku całej stacji Polsat News można wskazać na realizację jedenastego celu zrównoważonego rozwoju Grupy, co następuje poprzez emitowanie napisów na żywo w trakcie trwania programów oraz tłumaczenia najważniejszych audycji na język migowy.

Działania charytatywne, które wedle Raportu rozbijają się na cel pierwszy (Koniec z ubóstwem) oraz trzeci (Dobre zdrowie i jakość życia) można dostrzec w show muzyczno-rozrywkowym „Twoja Twarz Brzmi Znajomo” emitowanym na głównym kanale Polsat. Konwencja programu zakłada, że konkurujący ze sobą aktorzy, piosenkarze i celebryci przeznaczają w całości wygraną za każdy odcinek oraz nagrodę główną na cele charytatywne. O tym, która organizacja otrzyma fundusze i jaki będzie cel szczegółowy decyduje zwycięzca. Z kolei inny rodzaj dobroczynnej działalności z obszaru pierwszego celu strategicznego (Koniec z ubóstwem) można odnotować w programie „Nasz Nowy Dom”. W jego ramach Telewizja Polsat przy finansowym i rzeczowym wsparciu sponsorów gruntownie remontuje domy zgłaszanych uczestników – osób o złej sytuacji materialnej, często także borykających się z chorobami, kalectwem i rozbitych, wielodzietnych rodzin. Warto odnotować, że podłączenie wyremontowanego domostwa do sieci internetowej oraz telewizyjnej, a także obdarowanie członków rodziny nowoczesnymi urządzeniami mobilnymi, to też pewna forma walki z wykluczeniem cyfrowym.

Realizacji celu dziesiątego (Mniej nierówności) dopatrywać się należy przede wszystkim w show z udziałem celebrytów „Dancing with the Stars. Taniec z Gwiazdami”. Audycja ta wypełnia cel dotyczący walki z nierównością w dwojaki sposób. Pierwszy z nich dotyczy tworzenia audiodeskrypcji do odcinków show. Drugi odnosi się do wyrównywania szans dla osób z niepełnosprawnościami i przejawia się w sposobie doboru uczestników. W edycjach realizowanych przez Telewizję Polsat wystąpiło czworo uczestników z różnymi stopniami niepełnosprawności.

Ostatnim obszarem CSR Grupy, realizowanym za pomocą treści medialnych, jest promocja sportu i zdrowego stylu życia, który zawiera się w trzecim celu strategicznym (Dobre zdrowie i jakość życia). Jego realizację na antenie Polsatu można dostrzec w transmisjach rozgrywek sportowych z różnych dyscyplin, przede wszystkim zaś siatkówki. Fakt ten wiąże się z okolicznością, że sponsorem polskiej drużyny siatkarskiej jest należąca do grupy spółka Plus (Polkomtel sp. z o.o.). Wszystkie audycje tworzone przez redakcję sportową na potrzeby transmisji rozgrywek siatkarskich mają na celu kreację pozytywnego wizerunku tej dyscypliny oraz promocję aktywnego stylu życia.

Zakończenie

Analiza reprezentacji celów zrównoważonego rozwoju Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat wykazała, że znajdują one realizację w treściach nadawanych przez dwa główne kanały telewizyjne należące do Grupy Telewizji Polsat: Polsat oraz Polsat News. Działania charytatywne można odnotować głównie w blokach reklamowych zawierających zarówno reklamy, jak i spoty autopromocyjne. Z kolei promocja postaw proekologicznych daje się odnotować przede wszystkim w audycjach publicystyczno-informacyjnych kanału Polsat News. Na głównym kanale Polsat emituje się natomiast treści prezentujące następujące cele: walkę z nierównościami oraz ubóstwem społecznym czy promocję sportu i zdrowego stylu życia.

Wydawać by się mogło, że Raport społecznej odpowiedzialności Grupy Polsat kompleksowo podsumowuje skuteczne lokowanie strategii CSR w treściach medialnych. Kierunkiem wartym pogłębionych badań jest jakościowa i bardziej szczegółowa analiza reprezentacji konkretnych celów we wskazanych programach czy pasmach. Ciekawym rozwiązaniem byłoby zestawienie wniosków z analiz medialnych wraz z danymi pozyskanymi w toku wywiadów w grupach fokusowych, celem zweryfikowania postaw odbiorców wobec obranej taktyki zarządzania treściami w Grupie Kapitałowej Cyfrowy Polsat.

Niniejsze badania mają charakter pogładowy i inicjują rozważania na temat realizacji celów CSR za pomocą treści medialnych. Zastosowana analiza reprezentacji potwierdza zgodność między sprawozdaniem niefinansowym Grupy a stanem faktycznym, co oznacza, że Telewizja Polsat emituje audycje i bloki reklamowe, które treścią odnoszą się do założeń CSR Grupy. Potwierdzenie znajdują obie postawione hipotezy, ponieważ z badań wynika również, że dobór tematyczny audycji pokrywa się z zakresem celu strategicznego Grupy. Rekomendowanym kierunkiem badań w przyszłości jest ilościowa bądź jakościowa analiza zawartości wymienianych w Raporcie oraz niniejszym artykule audycji, celem weryfikacji merytoryki prezentowanych na antenie informacji. Interesującym wnioskiem mógłby być także stopień realizacji strategii w poszczególnych blokach tematycznych bądź pasmach antenowych.

Bibliografia

Adamczyk, J. (2009). *Spoleczna odpowiedzialność przedsiębiorstw*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne,

Bernatt, M. (2009). *Spoleczna odpowiedzialność biznesu. Wymiar konstytucyjny i międzynarodowy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Freeman, R.E., Gilbert, D.R., Stoner, J.A.F. (2011). *Kierowanie*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Furmańska-Maruszak, A., Sudolska, A. (2017). Relacje z pracownikami jako obszar wdrażania CSR, *Organizacja i Kierowanie*, 2 (176), 253–267.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat (2021). *Raport społecznej odpowiedzialności Grupy Polsat 2020*. Warszawa.

Jupowicz-Ginalska, A. (2010). *Marketing medialny*. Warszawa: Difin.

Kowalski, T. (2013). *Zarządzanie w mediach*. Warszawa: Wolters Kluwer SA.

Laszlo, C. (2008). *Firma zrównoważonego rozwoju: jak wypracować trwałą wartość z uwzględnieniem efektów społecznych i ekologicznych*. Warszawa: Studio EMKA.

Mazur-Wierzbička, E., Osek, I. (2021). Społeczna odpowiedzialność organizacji medialnych na przykładzie Telewizji Polsat. W: Antonowicz, P., Malinowska, E., Siciński J., Zaremba, U. (red.), *Nowe trendy społeczno-ekonomiczne a rozwój przedsiębiorstwa*, Warszawa–Rzeszów: Oficyna Wydawnicza ASPRA.

Nielsen Audience Measurement (2022). *Wyniki oglądalności programów informacyjnych*. Warszawa. Pobrano z: dostępny na: <https://www.wirtualnemedial.pl/artykul/ogladalnosc-programy-informacyjne-fakty-lider-luty-wojna-ukraina-rosja> (data dostępu: 14.03.2022).

Nierenberg, B. (2011). *Zarządzanie mediami: ujęcie systemowe*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Rezolucja Zgromadzenia Ogólnego Organizacji Narodów Zjednoczonych A/RES/70/1, Przekształcamy nasz świat: Agenda na Rzecz Zrównoważonego Rozwoju 2030, 25.09.2015 r.

Rezolucja Parlamentu Europejskiego w sprawie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw: nowe partnerstwo (2006/2133(INI)), Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 301, 13.03.2007 r.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/1119 z dnia 30 czerwca 2021 r. w sprawie ustanowienia ram na potrzeby osiągnięcia neutralności klimatycznej i zmiany rozporządzeń (WE) nr 401/2009 i (UE) 2018/1999 (Europejskie prawo o klimacie), 30.06.2021 r.

Sikora, E. (2019). Społeczna odpowiedzialność biznesu jako element budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa, *Zarządzanie i Finanse*, 1(1), 49–59.