



**POLITECHNIKA
OPOLSKA**

PRZEGLĄD NAUK STOSOWANYCH

pod redakcją
Marzeny Szewczuk-Stępień

nr **16**

Wydział Ekonomii i Zarządzania
Opole, 2017

PRZEGLĄD NAUK STOSOWANYCH
NR 16

ISSN 2353-8899

Przegląd Nauk Stosowanych Nr 16

Redakcja: Marzena Szewczuk-Stępień

Wszystkie artykuły zostały ocenione przez dwóch niezależnych recenzentów

All contributions have been reviewed by two independent reviewers

Komitet Naukowy czasopisma:

dr hab. Mariusz Zieliński (przewodniczący)

dr inż. Małgorzata Adamska, dr hab. Maria Bernat, dr Ewa Golbik-Madej,
dr Anna Jasińska-Biliczak, dr hab. Izabela Jonek-Kowalska, dr inż. Brygida Klemens,
dr hab. Barbara Kryk, dr Małgorzata Król, dr hab. Aleksandra Kuzior,
prof. dr hab. Krzysztof Malik, dr hab. Mirosława Michalska-Suchanek, Roland Moraru,
PhD. Prof. (Rumunia), doc. PhDr. Michal Oláh PhD (Słowacja), Volodymyr O. Onyshchenko,
Ph.D. Prof. (Ukraina), dr hab. Kazimierz Rędziński, dr Alina Rydzewska, dr hab. Brygida Solga,
dr inż. Marzena Szewczuk-Stępień, dr hab. Urszula Szuścik,
doc. PhDr. ThDr. Pavol Tománek, PhD (Słowacja), PhDr. Jiří Tuma, PhD (Republika Czeska),
dr hab. inż. Janusz Wielki

Komitet Redakcyjny:

dr hab. Mariusz Zieliński (przewodniczący)

dr inż. Małgorzata Adamska, dr hab. Maria Bernat, prof. dr hab. Krzysztof Malik,
dr hab. inż. Janusz Wielki, dr inż. Magdalena Ciesielska (sekretarz)

Recenzenci: Małgorzata Adamska, Maria Bernat, Piotr Bębenek, Henryk Brandenburg,
Magdalena Ciesielska, Janusz K. Grabara, Krystian Heffner, Anna Jasińska-Biliczak,
Izabela Jonek-Kowalska, Katarzyna Książek, Marzanna Lament, Jolanta Maj,
Magdalena Maciaszczyk, Aldona Mięgała-Warchoł, Brygida Solga, Iwona Pisz, Artem Stopochkin,
Inessa Sytnik, Kazimierz Szczygielski, Marzena Szewczuk-Stępień, Janusz Wielki,
Mariusz Zieliński, Aleksandra Żurawska

Copyright by Politechnika Opolska 2017

Projekt okładki: Krzysztof Kasza

Opracowanie graficzne: Oficyna Wydawnicza Politechniki Opolskiej

Wydanie I, 2017 r.

ISSN 2353-8899

Spis treści

Marzena Szewczuk-Stępień SŁOWO WSTĘPNE	5
Kazimierz GÓRKA, Marcin ŁUSZCZYK KONTROWERSJE WOKÓŁ REINDUSTRIALIZACJI GOSPODARKI . . .	7
Bogdan SYTNIK THEORETIC RATIONAL FOR ENTERPRISES DEVELOPMENT	20
Anna LAMEK POLSKIE SZKOLNICTWO WYŻSZE A BIEŻĄCE POTRZEBY RYNKU PRACY – ANALIZA I OCENA	33
Eugenia GAURA WIEK I PŁEĆ JAKO DETERMINANTY AKTYWNOŚCI ZAWODOWEJ LUDNOŚCI W POLSCE	43
Beata SKUBIAK SPÓŁDZIELNIA SOCJALNA JAKO INSTRUMENT ROZWOJU SPOŁECZNOŚCI LOKALNYCH.	54
Sylwia JASEK BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE NA POLSKIM RYNKU MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH NA PRZYKŁADZIE RYNKU MATERIAŁÓW ŚCIENNYCH ORAZ SYSTEMÓW ODPROWADZANIA SPALIN	62
Tomasz ZIMA SKUTECZNOŚĆ MODELI ANALIZY DYSKRYMINACYJNEJ W PRZEWIDYWANIU BANKRUCTWA PRZEDSIĘBIORSTW	79
Sabina KŁOSA CHARAKTERYSTYKA POLSKIEGO E-KONSUMENTA	97
Robert POSKART GIEŁDY BITCOINA W POLSCE.	113
Roman CZELIK IDENTYFIKACJA DOSTĘPU DO TOALET PUBLICZNYCH NA PRZYKŁADZIE WOJEWÓDZTWA OPOLSKIEGO.	126

SŁOWO WSTĘPNE

Szesnasty numer Przeglądu Nauk Stosowanych ma charakter przeglądowy. Składa się na niego dziesięć artykułów, których ogólna tematyka oscyluje wokół zagadnień gospodarczych, a w szczególności problematyki rynku pracy, finansowych aspektów działalności przedsiębiorstw, przejawów gospodarki elektronicznej oraz zagadnień społecznych i ich wpływu na rozwój lokalny. Dokonując uporządkowania opracowań numeru kierowno się przede wszystkim spójnością tematyczną oraz chęcią prezentacji zagadnień wg koncepcji od ogółu do szczegółu.

W artykule *„Kontrowersje wokół reindustrializacji gospodarki”* dokonano analizy zagadnień związanych z procesem reindustrializacji, która zdaniem autorów opracowania jest niezbędna dla zapewnienia trwałego wzrostu gospodarczego i pozwoli na przywrócenie zachwianej w ostatnich dekadach równowagi pomiędzy usługami a produkcją przemysłową.

Praca *„Teoretyczne podstawy rozwoju przedsiębiorczości”* obejmuje analizę uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości dokonaną w opraciu o istniejący stan wiedzy. Podjęto naukowe rozważania nad różnymi ujęciami stymulowania rozwoju przedsiębiorczości, w szczególności wyeksponowano podejścia liberalne, administracyjne, organizacyjne oraz behawioralne.

Artykuł *„Polskie szkolnictwo wyższe a bieżące potrzeby rynku pracy – analiza i ocena”* koncentruje się na analizie rynku pracy i zapotrzebowaniu na kompetencje absolwentów szkół wyższych. Na tle prezentacji danych statystycznych ukazano trendy i realne potrzeby rynku.

Opracowanie *„Wiek i płeć jako determinanty aktywności zawodowej ludności w Polsce”* dotyczy głównych czynników decydujących o aktywności ekonomicznej ludności. Dokonano analizy sytuacji zatrudniania w kontekście zróżnicowania ze względu na wiek oraz płeć zatrudnionych. Bazując na danych statystycznych ukazano trend, który zarysował się w latach 2005-2015 w Polsce.

W artykule *„Spółdzielnia socjalna jako instrument rozwoju społeczności lokalnych”* dokonano analizy formy prowadzenia działalności gospodarczej w postaci spółdzielni sojalnej. Ukazano rolę i znaczenie tego podejścia w rozwoju lokalnym, w szczególności jako sposób przeciwdziałania bezrobociu oraz podnoszenia konkurencyjności gospodarki.

Praca *„Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na polskim rynku materiałów budowlanych na przykładzie rynku materiałów ściennych oraz systemów odprowadzania spalin”* dotyczy bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Analizie poddano uwarunkowania ekonomiczne oraz motywy podejmowania w Polsce inwestycji przez przedsiębiorstwa zagraniczne. Część empiryczną opracowano w opraciu o rynek materiałów budowlanych.

W opracowaniu *„Skuteczność modeli analizy dyskryminacyjnej w przewidywaniu bankructwa przedsiębiorstw”* podjęto temat wielowskaźnikowej analizy finansowej. Scharakteryzowano sytuację finansową przedsiębiorstw i dokonano

próby oceny skuteczności przewidywania bankructwa przedsiębiorstwa z wykorzystaniem modeli wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej.

Artykuł „*Charakterystyka polskiego e-konsumenta*” koncentruje się na analizie zachowań konsumenckich w dobie gospodarki elektronicznej ze szczególnym uwzględnieniem motywów kupowania online. Dokonano charakterystyki polskiego e-konsumenta w oparciu o dostępne dane statystyczne.

Opracowanie „*Gieldy bitcoina w Polsce*” dotyczy bardzo aktualnego zagadnienia jakim jest kryptowaluta. Przeprowadzono analizę ofert giełd bitcoina w Polsce z uwzględnieniem uwarunkowań i zagrożeń jakie funkcjonują w obrocie walut cyfrowych.

W pracy „*Identyfikacja dostępu do toalet publicznych na przykładzie województwa opolskiego*” podjęto temat rzadko poruszany w opracowaniach dotyczących infrastruktury publicznej w Polsce. Analizę empiryczną przeprowadzono na przykładzie wybranego regionu.

Marzena Szewczuk-Stępień

Kazimierz GÓRKA, Marcin ŁUSZCZYK

KONTROWERSJE WOKÓŁ REINDUSTRIALIZACJI GOSPODARKI

Streszczenie: Osłabienie gospodarcze, z którym nadal boryka się światowa gospodarka, skłania do zwrócenia uwagi na rolę przemysłu w procesie tworzenia dochodu narodowego. Zdaniem autorów przeprowadzenie procesu reindustrializacji jest niezbędne i pozwoli na przywrócenie zachwianej w ostatnich dekadach równowagi pomiędzy usługami, szczególnie finansowymi a produkcją przemysłową oraz zapewni trwały wzrost gospodarczy. Podjęte niedawno w Polsce programy rozwojowe zakładają jednak nadmierną centralizację w systemie zarządzania gospodarką, co spowodować może spadek efektywności realizowanych przedsięwzięć.

Słowa kluczowe: reindustrializacja, serwicyzacja, polityka gospodarcza.

THE CONTROVERSY AROUND THE REINDUSTRIALIZATION OF THE ECONOMY

Summary: The economic slowdown, with which the world economy is still struggling, prones to draw attention to the role of industry in generating the national income. According to the authors, reindustrialization will allow to restore the balance between services, particularly financial, and industrial production, and provide sustainable economic growth. However, recent development programmes in Poland assume excessive centralization in the economic management, which may result in a decrease of the efficiency of implemented projects.

Keywords: reindustrialization, servicization, economic policy.

1. WSTĘP

Uprzemysłowienie, czyli *industrializacja*, stanowi ważny etap rozwoju cywilizacyjnego, gdyż oznacza nie tylko istotny wzrost udziału przemysłu w zatrudnieniu i wytwarzaniu dochodu narodowego, ale także przyspieszenie wzrostu gospodarczego w długim okresie oraz daleko idące zmiany w systemie zarządzania gospodarką i w życiu społecznym. Jednakże z upływem czasu, głównie za sprawą postępu technologicznego i wzrostu stopnia przetwórstwa w przemyśle, nastąpił szybszy rozwój sektora usług. Przewaga usług nad produkcją przemysłową znamionuje przejście gospodarki do ery postindustrialnej, czyli poprzemysłowej. Rodzi to nowe problemy ekonomiczne, jak również kontrowersje na temat relacji między tymi sektorami oraz postulaty przywrócenia roli przemysłu w rozwoju gospodarczym i uaktywnienia roli państwa w tej dziedzinie.

Celem artykułu jest scharakteryzowanie procesów industrializacji oraz deindustrializacji a następnie ocena celowości i skuteczności podjęcia programu reindustrializacji gospodarki w Polsce.

2. ETAPY REWOLUCJI PRZEMYSŁOWEJ

Powstanie przemysłu wiąże się z wynalezieniem maszyny parowej i zastąpieniem manufaktur – a także wielu zakładów rzemieślniczych – przez fabryki i produkcję maszynową, co zostało zapoczątkowane w Anglii i Szkocji i obejmuje lata 1770-1830. Okres ten nazwano I rewolucją. II rewolucja przemysłowa wystąpiła na przełomie XIX i XX wieku dzięki rozwojowi nauki i techniki oraz takim wynalazkom, jak silnik gazowy, dynamit, maszyna do szycia, maszyna do pisania, aparat fotograficzny, a zwłaszcza w wyniku wynalezienia żarówki elektrycznej (1879), telefonu (1886) i radia (1908). Z kolei III rewolucja przemysłowa została spowodowana przez powszechne zastosowanie komputerów i Internetu w II połowie XX wieku, ale ważną cechą tego etapu rozwoju przemysłu jest także szerokie wykorzystanie ropy naftowej i gazu ziemnego oraz odnawialnych źródeł energii [Rifkin 2012].

Pojęcie industrializacji (industrializmu) wprowadzono już w XIX wieku, a w XX wieku za sprawą historyka Toma Kempa [Kemp 1998] oraz ekonomistów Simona Kuzneta, Walta W. Rostowa i Roberta M. Solowa uznano ją za najważniejszy czynnik rozwoju, powodujący przyspieszenie wzrostu dochodu narodowego (PKB) na mieszkańca w długich okresach czasu o co najmniej 1-2% rocznie, czyli 15% w ciągu dekady [Luszniewicz 2012: 5-32]. Warto dodać, że słowo „przemysł” wprowadził do języka polskiego ks. Stanisław Staszic (uczony i działacz gospodarczy, 1755-1826), wywodząc go z łacińskiego słowa „industria”, co oznacza skrętność i przemysłowość, czyli *przedsiębiorczość*. Stąd według Staszica przemysł to działalność produkcyjna o charakterze zarobkowym (po angielsku *industry*). Obecnie przemysł najczęściej definiuje się jako dział produkcji materialnej zajmujący się wydobywaniem i przetwarzaniem surowców na zasadzie podziału pracy i wytwórczości fabrycznej w celu zaspokajania potrzeb społecznych. Jest to jedyny dział wytwarzający środki pracy, ale w obecnej dobie przedsiębiorstwa przemysłowe – a także rolnicze – dotąd typowo produkcyjne coraz częściej świadczą również usługi.

Procesy industrializacji przebiegały początkowo samoczynnie (autonomicznie). Szczególnie w wydaniu brytyjskim a także w Europie Zachodniej i USA było to ułatwione przez duże zasoby kapitału i kulturę techniczną oraz liberalny system polityczno-gospodarczy. Zatem proces uprzemysłowienia wystąpił w okresie międzywojennym w Austrii, Czechosłowacji, Danii, Francji, Niemczech, Norwegii i Szwecji, a dopiero po II wojnie światowej w Hiszpanii, Polsce, Włoszech oraz ZSRR (mimo intensywnego programu podjętego w 1929 roku). Dużą rolę w industrializacji odegrało państwo w Rosji carskiej i ZSRR¹,

¹ Znamienne, że I projekt wielkiej industrializacji zakładał budowę lub modernizację 1500 przedsiębiorstw przemysłowych do 1933 roku, m.in. dzięki pomocy koncer-

krajach Europy Wschodniej, Chinach, Japonii, Korei Południowej i innych krajach azjatyckich. Stymulowanie przez rząd łączyło się z tzw. etatyzmem w powiązaniu z nacjonalizacją. W rezultacie tej polityki gospodarczej w państwach socjalistycznych udział przemysłu w zatrudnieniu sięgał 25-50%, a w tworzeniu PKB aż 50-70%. Rozwinięte kraje kapitalistyczne – później także socjalistyczne – oparły swój rozwój na przemyśle ciężkim, czyli górnictwie i hutnictwie, a następnie przemyśle przetwórczym, zwłaszcza elektromaszynowym i chemicznym. W krajach Europy Wschodniej strategia ta nie była tak skuteczna i efektywna ze względu na zbyt długie forsowanie przemysłu ciężkiego i gałęzi tradycyjnych, wytwarzających wyroby zaopatrzenia materiałowo-technicznego. Z kolei niektóre kraje, jak Indie i Turcja, postawiły bardziej na przemysł lekki, co wprawdzie skutkuje podażą towarów konsumpcyjnych bezpośrednio na rynek, ale strategia ta okazała się mniej korzystna.

Rozwój przemysłu doprowadził do końca ery agrarnej w rozwoju cywilizacji. Nastąpiło to z chwilą uzyskania przewagi przemysłu nad innymi sektorami gospodarki w zakresie zatrudnienia i wytwarzania PKB, co nastąpiło w Anglii w I połowie XIX wieku a w Europie Zachodniej i USA w II połowie XIX wieku. Proces ten nazywamy także *sekondaryzacją* gospodarki, czyli dominacją sektora II w działalności gospodarczej².

Wzrost stopnia przetwórstwa przemysłowego i rozwój społeczny zaowocował ekspansją sektora usług, co oznacza zmniejszenie wagi przemysłu. Cytowany Jacek Luszniwicz przytacza opinie Alvina Tofflera i Johna Naisbitta, że przemysł przestał być „kołem zamachowym” rozwoju gospodarki i społeczeństwa. Jest to już powszechna ocena, chociaż zdarzały się odmienne opinie, jak na przykład Stanisława Chomątowskiego [Chomątowski 1986], a zwłaszcza Marka Garbicza, który wskazuje, że bezwzględny spadek produkcji przemysłowej świadczy o złej polityce gospodarczej [Garbicz 2012].

nów amerykańskich. W czasie kryzysu w USA tysiące Amerykanów wyjechało wtedy do Rosji za pracą. Część z nich zginęła bez wieści [Fedorowicz 2016: 54-56].

² Klasyczny podział gospodarki według stopnia przetwórstwa jest następujący: sektor I – rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo oraz górnictwo (tzw. sektor surowcowy), sektor II – przemysł przetwórczy z energetyką oraz budownictwo (niekiedy także górnictwo), sektor III – usługi. Od niedawna wyróżnia się także sektor IV – informatyka, telekomunikacja, B+R, niekiedy także instytucje finansowe (inne nazwy: sektor technologii lub nauki albo wiedzy). Ostatnia propozycja to sektor V – praca dla rodziny (w gospodarstwie domowym). Obok tej klasyfikacji powstał inny podział gospodarki: sektor przedsiębiorstw, sektor instytucji rządowych i samorządowych oraz sektor organizacji społecznych (pozarządowych, NGO-s). Ponadto według kryterium własności wyróżniamy sektory publiczny i prywatny.

3. ERA POPRZEMYSŁOWA I SERWICYZACJA

W latach 60-tych, a zwłaszcza 70-tych XX wieku – w tym również w Polsce – udział przemysłu w zatrudnieniu i wytwarzaniu PKB zaczął wyraźnie ustępować sektorowi usług, co znamionowało wykształcenie się fazy czy nawet ery *postindustrialnej*, czyli poprzemysłowej. Najpierw Daniel Bell i Alain Touraine, pisząc o nowym etapie rozwoju cywilizacji, upowszechnili termin „społeczeństwo postindustrialne” [Bell 1975]. Następnie, w XXI wieku ugruntowało się określenie *dezindustrializacja* (odprzemysłowanie), które jednak budzi pewne kontrowersje na temat roli przemysłu w rozwoju gospodarczym w przyszłości.

Wprawdzie można przyjąć, że dezindustrializacja jest zwykłym procesem rozwojowym w związku z przyspieszeniem dynamiki usług i oznacza jedynie relatywne zmniejszenie znaczenia przemysłu (przy wzroście wartości jego produkcji), to jednak niekiedy fazę poprzemysłową rozumie się dosłownie jako zanik tego sektora. W istocie obserwuje się okresowo bezwzględny spadek produkcji przemysłowej – w wybranych branżach załamanie produkcji jest szczególnie silne. W Polsce i innych krajach postsocjalistycznych proces ten nasilił się na skutek rozpadu ZSRR oraz zmian ustroju politycznego i gospodarczego, ale jest to również rezultat transformacji i zmian strukturalnych, mających na celu unowocześnienie gospodarki. Bezwzględny spadek produkcji w dłuższym okresie występuje sporadycznie i głównie w przemyśle ciężkim, zwłaszcza w górnictwie węglowym. W ślad za tym ma miejsce spadek liczby mieszkańców w miejskich ośrodkach przemysłowych z gałęziami tradycyjnymi, jak również zmniejszenie się udziału wyrobów przemysłowych w handlu zagranicznym.

W Polsce jednak kwestia dezindustrializacji wzbudziła ostre kontrowersje, gdy z po 1989 roku z powodu zmian systemowych – a nie ekspansji usług – zlikwidowano 1675 większych przedsiębiorstw przemysłowych, a zatrudnienie w przemyśle spadło z 5,2 mln do 2,8 mln pracowników, w ośrodkach badawczo-rozwojowych z 54 tys. do 7 tys. osób [Karpiński 2013; Woś 2015: 48-51; Karpiński 2015: 44-45]. W efekcie w latach 1990-2000 stopa bezrobocia wzrosła z 6,5 % do 15,1%. Wprawdzie dzięki dezindustrializacji Europy Zachodniej do Polski przeniesiono wiele fabryk, ale proces ten uległ już zahamowaniu.

W sumie można przyjąć, że rozwój gospodarczy powoduje samoczynne zmiany w relacjach między sektorami gospodarki, zwłaszcza w warunkach, gdy sektor III sprzyja pełnemu zatrudnieniu i wzrostowi płac. Zatem wskaźnik elastyczności dochodowej usług wyższy od 1 prowadzi do zastępowania produkcji przemysłowej przez usługi oraz przekształcania struktury popytu w tym kierunku [Jasiński 2012: 16-36]. Obecnie jednak płace w większości usług są mniej stabilne i niższe niż w przemyśle, z wyjątkiem działów informacji i komunikacji oraz finansów i ubezpieczeń. Potwierdzają to w Polsce dane statystyczne za lata 2005-2015: wyraźna przewaga przemysłu w wysokości wynagrodzeń odnosi się do takich działów usług jak handel i naprawy pojazdów, transport i gospodarka magazynowa oraz wiele innych, w tym nawet obsługa rynku nieruchomości, chociaż w zmniejszającym się stopniu [Rocznik 2016: 270-272].

Dominacja sektora usług kosztem rolnictwa i przemysłu przejawia się nie tylko w zatrudnieniu i dochodzie narodowym ale także w konsumpcji – w strukturze wydatków gospodarstw domowych – oraz w innowacyjności przez tworzenie wciąż nowych i różnorodnych usług. Otóż w ramach klasycznych już rodzajów usług pojawiają się wyższego rzędu usługi transportowe, łączności, informatyczne, finansowe, ubezpieczeniowe, turystyczne, biznesowe, edukacji, ochrony zdrowia itp. Zjawisko to nosi również miano *serwicyzacji* [Kiełczewski 2012: 37-44]. Jego przyczyn upatruje się w rozwoju technologii i wzroście wydajności pracy w przemyśle – co wymusza przenoszenie się pracowników do zakładów usługowych – oraz w zwiększaniu się zamożności społeczeństwa. Charakterystyczną cechą serwicyzacji jest również wzrost udziału dóbr niematerialnych zarówno w zasobach przedsiębiorstw – co znamionuje gospodarkę opartą na wiedzy – jak też w strukturze konsumpcji społecznej. Taka gospodarka jest ponadto mniej uciążliwa dla środowiska naturalnego i sprzyja wdrażaniu koncepcji rozwoju trwałego. Dariusz Kiełczewski eksponuje jeszcze tezę Jeremiego Rifkina, że rozwój serwicyzacji oznacza koniec społeczeństwa konsumpcyjnego [Rifkin 2003].

Na kwestię tworzącego się społeczeństwa konsumpcyjnego inaczej kiedyś spojrział Thorstein Veblen, który w 1899 roku sformułował pojęcie *klasy próżniaczej* (leisure class). Zaliczył do niej m.in. finansistów i spekulantów giełdowych (teraz częściej mówimy: inwestorzy lub rentierzy), a nawet nauczycieli uniwersyteckich, którzy na skutek konkurencji rynkowej i nowej przedsiębiorczości nastawieni są na konsumpcję na pokaz. Zbiorowość ta jest w opozycji do *klasy pracującej*, w tym menadżerów i innych pracowników „świata przemysłu” [Veblen 2008]. Problem relacji finansów oraz przemysłu powrócił w nowej i ostrej formie po wybuchu kryzysu finansowego – z powodu nadmiaru kredytów hipotecznych i pęknięcia bańki spekulacyjnej – i następnie kryzysu gospodarczego w latach 2008-2009 w USA, który potem dotarł do Europy Zachodniej, a do Polski tylko jako słabe echo. Otóż banki udzielały zbyt dużo niespłacalnych kredytów, a inne zainwestowały w zbyt skomplikowane instrumenty finansowe, tzw. derywaty, czyli instrumenty pochodne, wtedy oparte na wątpliwych należnościach. W połączeniu z zaufaniem do reguł finansowych, które nagle zostały naruszone „w pogoni za zyskiem”, owe derywaty doprowadziły do tzw. piramid finansowych. Zjawisko to ilustruje aż 10-krotna relacja wyceny instrumentów na globalnych rynkach finansowych w wysokości 600 bln USD wobec wielkości światowego dochodu narodowego rządu niespełna 60 bln USD, a także wartość takich instrumentów w posiadaniu gospodarstw domowych w krajach OECD w wysokości 3 razy wyższej niż PKB tych państw [Orłowski 2011: 36-37]. Oznacza to dominację sfery finansów nad gospodarką realną, co nazwano *finansjalizacją* współczesnego kapitalizmu [Demiński 2011], bądź *finansyzacją* życia gospodarczego. Przypomina to poniekąd bogacenie się Hiszpanii i Portugalii po odkryciu Ameryki bazujące na imporcie złota i innych dóbr a zaniechaniu produkcji krajowej, czy ostatnie kłopoty Kolumbii i Wenezueli wynikłe z eksportu ropy naftowej i innych surowców bez inwestowania

w przemyśle przetwórczy. Wracając do kryzysu finansowego 2008-2009 i jego skutków, warto podkreślić, że wywołał on ostrą krytykę kapitalizmu. Jej uwięzieniem okazała się publikacja Francuza Thomasa Piketty'ego pt. „Kapitał w XXI wieku”, w której na bazie statystyki wielu krajów za długi okres wykazuje on, że stopa zwrotu z kapitału jest wyższa niż tempo wzrostu płac oraz PKB [Piketty 2015]. Powoduje to powiększanie różnic w dochodach i zamożności między kapitalistami i pracownikami. To nie tylko dyskredytuje ten ustrój, ale grozi wybuchem protestów społecznych. Natomiast w kontekście reindustrializacji istotne jest, że podczas kryzysu w Europie znaczne trudności odczuła Wielka Brytania z rozwiniętymi usługami ale z malejącym udziałem przemysłu w tworzeniu PKB (w latach 1995-2015 z ok. 20% do niespełna 13%), a o wiele mniejsze kłopoty miały Niemcy z przemysłem zapewniającym od lat 23-24% PKB [*Gross value added and income* 2017].

Polska należy do krajów o stosunkowo wysokim udziale przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego (tabela 1), obok kilku innych krajów, głównie z Europy Wschodniej (ale przoduje Irlandia ze wskaźnikiem 28-39%). Dla porównania warto dodać, że udział rolnictwa i leśnictwa, przemysłu i budownictwa oraz usług w tworzeniu PKB kształtuje się w Unii Europejskiej odpowiednio: 2%-23%-75%, w USA: 1%-22%-77%, natomiast w Chinach: 11%-47%-42%. Zatem poza zdecydowanym wzrostem udziału sektora usług w tworzeniu dochodu narodowego w wyniku rozwoju społeczno-gospodarczego, nie ma wyraźnej tendencji w kształtowaniu wskaźnika przemysłu. Jednak wiele czynników przemawia nie tylko za tym, że przemysł jest niezbędny dla zaspokajania określonych potrzeb ludności i sektora usług, ale również zapewnia on większą stabilność gospodarki, w tym zwłaszcza zatrudnienia.

Tabela 1. Struktura sektorowa gospodarki w Polsce w latach 2005-2015 w %

Wyszczególnienie	2005	2015	Zmiany 2005-2015
Pracujący			
Rolnictwo i leśnictwo	16,6	16,1	-0,5
Przemysł	22,2	20,2	-0,2
– w tym górnictwo	1,4	1,0	-0,4
Budownictwo	5,1	5,7	+0,6
Usługi	56,1	58,0	+1,9
Dochód narodowy (PKB)			
Rolnictwo i leśnictwo	2,9	2,3	-0,6
Przemysł	22,1	23,4	+1,3
– w tym górnictwo	2,3	1,6	-0,7
Budownictwo	6,7	7,0	+0,3
Usługi	68,3	67,3	-1,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [*Rocznik Statystyczny* 2016: 42, 59, 242-243 i 700-701]

4. ODBUDOWA PRZEMYSŁU

W krajach wysokorozwiniętych wyraźny i postępujący spadek udziału przemysłu na rzecz usług w zakresie podstawowych wskaźników ekonomicznych był do niedawna akceptowany i uznawany – upraszczając – jak rezultat uprawiania neoliberalnej polityki gospodarczej i funkcjonowania rynku. Jednak w XXI wieku coraz szerzej zaczyna się głosić hasła odbudowy przemysłu dzięki programom państwowym i co ważne – podjęto już szereg działań na tym polu. Mimo to statystyki jak na razie nie wykazują wyraźnej poprawy pozycji przemysłu w sektorowej strukturze gospodarki – z powodu wysokich kosztów pracy w tych krajach, automatyzacji procesów produkcyjnych i upowszechnienia robotów, wysokich standardów ochrony środowiska, przenoszenia montowni do państw mniej wymagających w kwestiach płacowych i ekologicznych. Ale postulaty reindustrializacji stały się ostatnio jeszcze bardziej nośne i modne, głównie za sprawą walki z bezrobociem oraz troski o płace. W USA i Europie Zachodniej klasę średnią tworzą bowiem przede wszystkim pracownicy przemysłu, a nie handlu i gastronomii.

W USA liczba miejsc pracy w przemyśle przewyższyła zatrudnienie w rolnictwie ok. 1915 roku i nadal rosła do 1955 roku. Później nastąpił regres gospodarczy w stanach najbardziej uprzemysłowionych a północno-wschodnie tereny nazwano „pasem rdzy” – głównie z powodu globalizacji oraz taniego importu z Azji. Plan reindustrializacji ogłosił prezydent Barack Obama w słynnym przemówieniu w Knox College w Galesburgu w 2013 roku. Plan ten został oparty na taniej energii z ropy naftowej i gazu ziemnego a także na tzw. zielonej energii, która wprawdzie jest jeszcze dotowana ale jej wykorzystanie uznano za czynnik tworzenia nowych miejsc pracy. Republikanie byli na ogół przeciwni reformom Baracka Obamy w zakresie ubezpieczeń i ochrony zdrowia a także zaostrzania standardów ekologicznych, ale zaczęli sprzyjać odbudowie przemysłu w oparciu o tanią energię. Tańsza energia o 20% niż w Europie ułatwia bowiem konkurencję na rynkach międzynarodowych. Kwestię reindustrializacji jeszcze bardziej poparł prezydent Donald Trump w imię ochrony krajowego przemysłu i rynku, głosząc niekiedy hasła wręcz populistyczne. Ocenia się, że dzięki takiej polityce może powrócić do USA nawet 2-2,5 mln miejsc pracy w przemyśle. Zwolennikiem reindustrializacji gospodarki amerykańskiej jest m.in. znana firma doradcza Boston Consulting Group, która skuteczność takiego programu wiąże nie tylko z tanią energią ale także z postępem technologicznym w USA w zakresie nowych materiałów (np. grafen), nanotechnologii, druku trójwymiarowego, wykorzystania tanich robotów itp.

W Europie przemysł daje ok. 16% PKB, tworzy 35 mln miejsc pracy, zapewnia 75% eksportu, finansuje 80% prywatnych projektów w zakresie B+R. Unia Europejska kładzie szczególnie nacisk na rozwój przemysłu od 2010 roku, gdy opracowano strategię „Europa 2020”, w której zapowiedziano nową politykę przemysłową w erze globalizacji. W 2012 roku powstał dokument pt. „Silniejszy przemysł europejski na rzecz wzrostu ożywienia gospodarczego”. W dokumentach tych eksponuje się koncentrację polityki przemysłowej na

innowacjach, badaniach i rozwoju, unii energetycznej, inwestycjach, modernizacji dla ochrony środowiska, małych i średnich przedsiębiorstwach oraz konkurencyjności gospodarki. Ponadto powstał program „CARS 2020” stanowiący pakiet działań stymulujących konkurencyjność przemysłu samochodowego.

Komisarz przemysłu (a także rynku wewnętrznego i przedsiębiorczości) Antonio Tajani, mówiąc w 2014 roku o renesansie przemysłu, zapowiedział, że celem Unii jest wzrost jego udziału z 15% do 20% w 2020 roku³. W przeciwnym razie „bez przemysłu nie będzie miejsc pracy”. W tym celu Unia będzie wspierać nie tylko przemysł motoryzacyjny, maszynowy i farmaceutyczny ale także hutniczy i stoczniowy. Komisarz Elżbieta Bieńkowska podkreśliła starania Unii w zakresie efektywnego wykorzystania zasobów, zastosowania odpadów jako surowca wtórnego (recykling) i zwiększenia efektywności energetycznej, co w sumie ma zapewnić wdrożenie zasad gospodarki obiegu zamkniętego (*circular economy*). Komisja Europejska ogłosiła pod koniec 2014 roku program „Inwestycje dla Europy” i powołała Europejski Fundusz Inwestycji Strategicznych (EFIS). Program ten, nazwany potocznie planem Junckera, oferuje pomoc finansową w wysokości 500 mld EUR w okresie do 2021 roku celem pobudzenia inwestycji priorytetowych i innowacyjnych w takich sektorach, jak infrastruktura transportowa, informatyka, B+R, unia energetyczna.

Nowa polityka UE ma zapewnić obronę wspólnej polityki przemysłowej i energetycznej oraz rozwój narodowych i ponadnarodowych kompleksów przemysłowo-badawczych, wdrażających wysokie technologie (*high-tech*). Chodzi tu o zatrzymanie przenosin produkcji z Europy do „fabryk świata” w Chinach, Indiach i innych krajach rozwijających się (tzw. *offshoring*). Jest to trudniejszy problem niż w USA nie tylko ze względu na wyższe ceny energii ale także powiązania koncernów-oligopoli aliansami strategicznymi, czyli trwałymi interakcjami. W skali Europy jest to bardziej odczuwane albowiem tego typu „ekosystem ekonomiczny” ogranicza funkcjonowanie rynku wolnokonkurencyjnego i stwarza większe bariery wejścia na rynek. Dlatego programy reindustrializacji gospodarki i postulaty odbudowy „narodowych miejsc pracy” wiążą się w USA czy w Polsce z argumentacją patriotyczną o zabarwieniu nacjonalistycznym przy wywieraniu nacisku rządu na przedsiębiorstwa państwowe i nawet prywatne w sprawie decyzji inwestycyjnych czy hamowaniu zwolnień z pracy metodami administracyjnymi [Hryniewicz 2013: 49-71]. W taki sposób m.in. przeniesiono znaczną część produkcji Fiata z Polski do Włoch. We Francji o interes narodowy w tym sektorze ma dbać powołane w 2012 roku Ministerstwo ds. Reindustrializacji.

³ W innych klasyfikacjach lub źródłach wskaźnik ten wynosi 16%, a razem z elektroenergetyką prawie 19%. Wskaźnik 20% był już notowany około 1990 roku.

5. REINDUSTRIALIZACJA W POLSCE

Kwestia industrializacji stała się przedmiotem dyskusji jako echo zamierzeń unijnych. Początkowo przedstawiciele kręgów liberalnych uznali taki program za zbędny, gdyż ich zdaniem – po intensyfikacji polityki gospodarczej w krajach wysoko rozwiniętych celem zwalczania następstw kryzysu finansowego – państwo nie powinno wyręczać rynku w większym stopniu niż dotąd. Ostatnio jednak dyskusja koncentruje się nad realnością zadań podejmowanych w programie reindustrializacji, uznając go na ogół za mało realny z powodu braku źródeł finansowania.

Udział przemysłu w zatrudnieniu w gospodarce narodowej w wysokości 20% oraz w tworzeniu PKB ponad 23% (tabela 1) należy uznać za dość wysoki, co zresztą ułatwiło przejście przez okresy osłabienia gospodarczego w latach 2008-2009 i 2012-2015 (ale w inwestycjach osłabienie to występuje nadal). Oznaką słabości przemysłu jest m.in. ujemne saldo handlu zagranicznego, które po 2000 roku sięga 10-20 mld euro rocznie (w 2015 r. zanotowano wreszcie nadwyżkę 3,7 mld euro), gdyż zdaniem ekonomistów jest to wynikiem wysokiego udziału w eksporcie wyrobów średniej i niskiej techniki; udział wyrobów *high-tech* sięga tylko 8,5% przy średniej w UE ok. 17%, a w Izraelu nawet 40% [Sierpińska 2017]. Izrael jest krajem wyjątkowym, ale warto podkreślić, że działa tam 300 zagranicznych firm a przemysł ściśle współpracuje z rządem oraz uniwersytetami.

Proces reindustrializacji zapoczątkował oficjalnie rząd premiera Donalda Tuska ogłaszając pod koniec 2012 roku program „Inwestycje polskie”, którego celem było ożywienie gospodarki drogą inwestowania w infrastrukturę transportową i energetykę. Program przewidywał inwestycje w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego z pomocą kredytową Banku Gospodarstwa Krajowego. Do jego realizacji powołano Spółkę Skarbu Państwa pod nazwą Polskie Inwestycje Rozwojowe SA. Po wyborach w 2015 roku nowy rząd utworzony przez PiS przekształcił tę Spółkę w spółkę rządową Polski Fundusz Rozwoju. W lutym 2017 roku Rada Ministrów przyjęła dokument pt. Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju [Strategia 2017], która została nazwana Planem Morawieckiego (ze względu na autorstwo wicepremiera Mateusza Morawieckiego). Realizacja wyznaczonych w Strategii zamierzeń wymagać będzie znacznych nakładów finansowych, w tym środków publicznych (krajowych i zagranicznych) około 1,5 bln zł do 2020 roku i ponad 0,6 bln zł pochodzących z sektora prywatnego [Strategia 2017: 365]. Sformułowano bardzo ambitne cele i zadania, które rzeczywiście mogłyby przyczynić się do zbudowania przemysłu przyszłości, ale krytycznie ocenia się możliwości realizacji większości zadań ze względów techniczno-organizacyjnych i czasowych oraz finansowych. Ponadto wydaje się, że przyjęty sposób finansowania prowadzi do drenowania spółek Skarbu Państwa i osłabienia ich skuteczności, nie mówiąc o nadmiarze dyrektywności w zarządzaniu tym sektorem.

Plan Morawieckiego stanowi wizję, a w mniejszym stopniu także program wdrożenia najnowocześniejszych rozwiązań technologicznych i przełomowych produktów, jak na przykład:

- podjęcie na dużą skalę pojazdów elektrycznych i stworzenie klastra elektromobilności,
- rozwój technologii lotniczych i kosmicznych oraz budowa Centralnego Portu Lotniczego między Łodzią i Warszawą, a także Centralnego Dworca Kolejowego,
- projektowanie i budowa jednostek pływających nowego typu, jak promy pasażerskie (program „Batory”), oraz konstrukcji morskich, jak platformy do wydobywania ropy naftowej gazu ziemnego,
- wytwarzanie urządzeń i sprzętu medycznego oraz wyrobów farmaceutycznych,
- rozwój nanotechnologii i nanomateriałów o specyficznych właściwościach (w wyniku syntezy pojedynczych molekuł i programowanego uporządkowania atomów),
- rozbudowa przemysłu meblarskiego z zastosowaniem nowych technologii i ekologicznego wzornictwa.

Flagowym elementem Planu Morawieckiego jest uruchomienie produkcji pojazdów elektrycznych. Na świecie jest już ponad 10 mln aut hybrydowych, wytwarzanych przez kilka znanych firm samochodowych a sama Toyota oferuje aż 33 modele. W Polsce zarejestrowanych jest ok. 22 tys. takich aut i 450 aut elektrycznych, a więc niewiele, ale przewiduje się stopniowy wzrost importu. Projekt E-bus zakłada rozwój produkcji autobusów elektrycznych na potrzeby miejskie i polski przemysł ma już w tej dziedzinie duże doświadczenie. Natomiast dla produkcji elektrycznych samochodów osobowych nie mamy takiego zaplecza. Na razie powołano ElektroMobil Poland SA przez państwowe koncerny energetyczne Enea, Energa, PGE i Tauron oraz ogłoszono konkurs na zaprojektowanie popularnego auta na prąd. Nieco wcześniej w Mielcu zaprojektowano auto elektryczne ELV001 dzięki wsparciu z dotacji unijnych przez Małopolską Agencję Rozwoju Regionalnego. Produkcja samochodu z konkursu ma ruszyć w 2018 roku, a od 2021 roku w ilości 100 tys. rocznie. Fachowcy twierdzą, że w tak krótkim czasie jest to niewykonalne, nawet przy dostępie do środków finansowych [Grzeszak 2017: 44-47]. Oprócz czasu na projektowanie i budowę fabryki, trzeba uruchomić produkcję lub zakupy akumulatorów, stworzyć sieć stacji do ich ładowania oraz ewentualnie do tankowania pojazdów zasilanych gazem sprężonym CNG i gazem skroplonym LNG (a następnie stacji dla aut wodorowych). Nie wprowadzono dotąd ulg dla nabywców samochodów elektrycznych, jedynie obniżono podatek akcyzowy do 3,1%. Dotacje na ten cel we Francji, Niemczech i Szwecji wynoszą 4-6,3 tys. EUR a w Słowenii nawet 7500 EUR [Łuszczak 2017].

Rozbudowa przemysłu lotniczego jest ułatwiona dzięki funkcjonowaniu klastra przemysłowego „Dolina Lotnicza” w województwie podkarpackim, który liczy już 155 firm, w tym 11 dużych fabryk, skupia 25 tys. pracowników i daje

produkcję samolotów i podzespołów, jak np. podwozia i elementy systemu sterowania, o wartości 3 mld USD rocznie, z przeznaczeniem głównie na eksport [Socha 2017: 36-38]. Ważnym czynnikiem stymulującym rozwój tej branży jest również przystąpienie Polski w 2012 roku do Europejskiej Agencji Kosmicznej (ESA) ze składką 30 mln EUR rocznie (budżet ESA w 2016 r. to 5,25 mld Eur) oraz utworzenie w 2014 roku Polskiej Agencji Kosmicznej i prowadzenie programu satelitarnego przez obserwację Ziemi z kosmosu. Polski przemysł produkuje podzespoły dla satelitów i urządzeń kosmicznych (m.in. detektory podczerwieni w łażaku marsjańskim Curiosity). Jednakże wątpliwości wzbudza podjęcie zarzuconego kiedyś projektu budowy Centralnego Portu Lotniczego, gdyż zmodernizowano już lotniska na Okęciu i w Modlinie. Nowy projekt przewiduje budowę w ciągu 10 lat wielkiego lotniska o przepustowości 30-60 mln pasażerów rocznie (obecnie ta liczba na Okęciu sięga 13 mln z możliwością zwiększenia do 20 mln) z zamiarem stworzenia centrum przesiadkowego (tzw. hub lotniczy) na wzór Frankfurtu czy Paryża, co krytycy zaliczają do marzeń. Natomiast z powszechną akceptacją ruszyła już budowa kolei dużych prędkości, chociaż z różnym powodzeniem. Sztandarowym projektem są także „autostrady wodne”, czyli dostosowanie Odry i Wisły oraz jej połączeń międzynarodowych do intensywnej żeglugi celem zapewnienia najtańszego transportu towarów masowych, jak również przekopanie Mierzei Wiślanej i rozbudowa portu w Elblągu. Regulacja i pogłębienie Odry a zwłaszcza Wisły okazuje się bardzo kosztowna (ok. 60 mld zł) i ponadto jest przedmiotem krytyki przez organizacje ekologiczne.

Plan Morawieckiego i polityka obecnego rządu wprowadza dużą centralizację w systemie zarządzania gospodarką. Wymownym przykładem jest przyjęcie w projekcie nowego Prawa wodnego utworzenie przedsiębiorstwa „Wody Polskie”, które będzie zarządzać całą gospodarką wodną w kraju. Odchodzimy więc od z trudem wdrażanej francuskiej koncepcji zarządzania dorzeczami przez odpowiednie władze terenowe. Nigdzie w Europie nie ma takiej centralizacji zarządzania gospodarką wodną. Z kolei Krajową Spółkę Cukrową, która już jest holdingiem wielobranżowym (obok cukrowni produkujących 40% krajowego cukru grupuje inne spółki branży rolnej), planuje się przekształcić tę spółkę w Polski Narodowy Holding Spożywczy. Byłby to konglomerat skupiający cukrownie, zakłady zbożowe, spółki nasienne, hodowlane itd. Ekspertki oceniają, że tak rozbudowany i różnorodny branżowo holding nie będzie mieć ekonomicznego sensu.

6. ZAKOŃCZENIE

Ponowna *industrializacja* w warunkach postkryzysowej rzeczywistości jest procesem niezbędnym. Pozwoli na przywrócenie zachwianej w ostatnich dekadach równowagi pomiędzy usługami a produkcją przemysłową. Brak jest jednak jednoznacznej diagnozy w kwestii roli państwa w dokonujących się przekształceniach gospodarki. Należałoby uznać za słuszne poglądy ordoliberalistów, którzy postrzegają państwo jako podmiot stanowiący zasady porządku konkurencyjne-

go i gwaranta ich przestrzegania, a nie w roli wiodącego gracza na rynku [Eucken 2005].

W Polsce realizowana obecnie industrializacja charakteryzuje się wysokim stopniem centralizacji. Powstaje nawet wrażenie, że obecne władze pragną przelicytować poprzedni rząd i propagują nowe rozwiązania bez pogłębionej analizy i głównie w celu osiągnięcia korzyści politycznych. Wynika to także przesadnej wiary w rolę państwa oraz skuteczność koncentracji zarządzania gospodarką. Niestety wielu ekonomistów wyraża uzasadnione obawy, że sterowanie gospodarką w zapowiadanej formie jest mało efektywne oraz prowadzi do marnotrawienia i tak już ograniczonych zasobów.

Literatura:

- [1] Bell, D.: Nadejście społeczeństwa postindustrialnego. Próba prognozowania społecznego, Warszawa: Instytut Badań Współczesnych Problemów Kapitalizmu 1975.
- [2] Chomątowski, S.: Rozwój przemysłu w świecie, Kraków: AE 1986.
- [3] Dembiński, P.H.: Finanse po zawale. Od euforii finansowej do gospodarczego ładu. Warszawa: Studio Emka 2011.
- [4] Eucken, W.: Podstawy polityki gospodarczej. Poznań: Wydawnictwo Poznańskie 2005.
- [5] Federowicz, A.: Amerykańscy niewolnicy Stalina, „Polityka” 2016, nr 36.
- [6] Garbicz, M.: Problemy rozwoju i zacofania ekonomicznego, Warszawa: Wolters Kluwer 2012.
- [7] Grzeszak, A.: Cuda-niewidy, „Polityka”, 2017, nr 19.
- [8] Hryniewicz, J.T.: Wspólna polityka przemysłowa. „Gospodarka Narodowa” 2013, nr 11-12.
- [9] Jasiński, L.J.: Logika procesów dezindustrializacji. „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 2012, nr 4(58).
- [10] Karpiński, A.: Jak powstawały i upadały zakłady przemysłowe w Polsce. Warszawa: Wydawnictwo „Muza” 2013.
- [11] Karpiński, A.: Pomysł na przemysł, „Polityka”, 2015, nr 30.
- [12] Kemp, T.: Industrializacja w XIX-wiecznej Europie. Wrocław: Ossolineum 1998.
- [13] Kiełczewski, D.: Uwagi o serwicyzacji gospodarki. „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2012, nr 4(58).
- [14] Łuszniewicz, J.: Cechy i rodzaje industrializacji. „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2012, nr 3(57).
- [15] Łuszczuk, M.: Uwagi do Planu rozwoju elektromobilności, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2017, nr 491 (w druku).
- [16] Orłowski, W.M.: Czy rynki rządzą światem? „Polityka” 2011, nr 35.
- [17] Piketty, T.: Kapitał w XXI wieku. Warszawa: Wydawnictwo Krytyka Polityczna 2015.
- [18] Rifkin, J.: Trzecia rewolucja przemysłowa. Warszawa: Wydawnictwo Sonia Draga 2012.

- [19] Rifkin, J.: Wiek dostępu. Nowa kultura hiperkapitalizmu, w której płaci się za każdą chwilę życia. Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie 2003.
- [20] Rocznik Statystyczny RP. Warszawa: GUS 2016.
- [21] Sierpińska, M.: Rozwój eksportu jako warunek reindustrializacji gospodarki polskiej. Maszynopis. Warszawa: WSiFiZ 2017 (w druku w Zeszytach Naukowych Uniwersytetu Szczecińskiego).
- [22] Socha, R.: Statki kosmiczne. „Polityka” 2017, nr 16.
- [23] Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.). Warszawa: Ministerstwo Rozwoju 2017.
- [24] Veblen, T.: Teoria klasy próżniaczej. Warszawa : Wydawnictwo „Muza” 2008.
- [25] Woś, R.: Kamieni kupa, czyli co się stało z polskim przemysłem. „Polityka”, 2015, nr 14.

Źródła internetowe:

- [1] Gross value added and income, Eurostat,
http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_10_a10&lang=en [dostęp: 12.12.2017]

prof. dr hab. **Kazimierz Górka**
Akademia Wychowania Fizycznego im. Jerzego Kukuczki w Katowicach
Wydział Zarządzania Sportem i Turystyką
40-065 Katowice, ul. Mikołowska 72A
k.gorka@awf.katowice.pl

dr hab. inż. **Marcin Łuszczak**, prof. PO
Politechnika Opolska
Wydział Ekonomii i Zarządzania
45-036 Opole, ul. Luboszycka 7
m.luszczak@po.opole.pl

Bogdan SYTNIK

THEORETIC RATIONAL FOR ENTERPRISES DEVELOPMENT

Summary: The paper defines the concept and essence of entrepreneurship. Various theories of entrepreneurship have been analyzed, namely classical and neoclassical theories, institutional and Keynesian theories of entrepreneurship. The aim of the work is to determine the current state of theoretical knowledge related to the conditions of entrepreneurship development. The study uses a set of methods used in economics and management, i.e. a system method and the market structure research method. Based on the analyzed theories, four methodological approaches to entrepreneurship have been identified: liberal approach, administrative approach, organizational approach, and behavioral approach. It has been proven that the combination of all designated scientific approaches is worthwhile to successfully stimulate entrepreneurial development.

Key words: entrepreneurship, theories, methodological approaches, development.

TEORETYCZNE PODSTAWY ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Streszczenie: W opracowaniu wyznaczono pojęcie i istotę przedsiębiorczości; przeanalizowano różne teorie przedsiębiorczości, a mianowicie klasyczne i neoklasyczne teorie, instytucjonalne oraz keynesowskie teorie przedsiębiorczości. Celem pracy jest określenie bieżącego stanu wiedzy teoretycznej, związanej z uwarunkowaniami rozwoju przedsiębiorczości. W opracowaniu zastosowano zestaw metod wykorzystanych w ekonomii i zarządzaniu, tj. metodę systemową oraz metodę badań struktur rynkowych. Na podstawie przeanalizowanych teorii wyznaczono cztery metodologiczne podejścia do rozwoju przedsiębiorczości: liberalne podejście, podejście administracyjne, organizacyjne oraz behawioralne. Udowodniono, że do skutecznego stymulowania rozwoju przedsiębiorczości warto wykorzystać kombinacje wszystkich wyznaczonych naukowych podejść.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, teorie, metodologiczne podejścia, rozwoju.

1. INTRODUCTION

The modern world is characterized by high rates of development of production and management technologies, as well as high dynamism of changes in the external environment of management. In such conditions an entrepreneurship is a fundamental factor in the growth of economic activity in all countries of the world. Exactly entrepreneurship has the ability to quickly and adequately respond to changing business conditions. Exactly entrepreneurship can almost immediately take up the market niches and satisfy the "freshly formed" demand for certain types of goods and services.

The purpose of this study is to analyze and summarize the existing theories of entrepreneurship and creating the methodology of stimulating the development of entrepreneurial processes. Theoretical and methodological basis of this work are the works of representatives of the classical, neoclassical, institutional and Keynesian scientific schools.

2. THE CONCEPT AND NATURE OF ENTREPRENEURSHIP

The concept of "business" is multifaceted and multilevel in its nature. An entrepreneurship is associated with individual qualities of a person, his ability to generate and practical implementation of innovative, creative thoughts more often. An entrepreneurship can be viewed as a joint activity of a group of people forming various alliances, firms, companies and other economic associations too.

Entrepreneurship is understood as human orientation to the search for and use of various chances of personal and industrial and economic development, that is always accompanied by openness to change and innovation in modern scientific literature. At the same time, the ability of a person to use his knowledge and intellectual potential is an indispensable attribute of such openness and innovation [Juchnowicz 2004: 9].

That strives for continuous development, increasing added value (wealth) and economic growth, not that have been increasing their "wealth" continuously. He believed that "a measure sufficient for a good life is not unlimited". Not knowing this "measure" leads to the destruction of the natural social order. "True wealth is a combination of funds" necessary for life and useful for the state and family community [Aristotle 1999].

Earlier, the idea of the need to constantly increase wealth became mass, and its expediency was not questioned. An economic growth and constant development were considered as a vital necessity for all socio-economic systems, and the main postulate was the statement: "The economy that does not grow, rolls back."

Let us consider in historical retrospect the main scientific theories devoted to this problem to trace the evolution of the views of mankind on the need to build up wealth and the essence of entrepreneurship. There are four scientific schools: classical, neoclassical, institutional and Keynesian.

3. THEORIES OF ENTREPRENEURSHIP

Classical Theories of Entrepreneurship. Within the framework of the classical school, it should be noted the works of English scientists Thomas Hobbes (1588-1679), Richard Cantillon (1680-1734), Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1772-1823), French economist Jean-Baptiste Say (1767-1832), German economists Jozef von Thunen (1783-1850) and Karl Marx (1818-1883).

Thomas Hobbes viewed entrepreneurship as a socially useful phenomenon and argued that the state "must encourage all kinds of crafts, shipping, agriculture, fishing, and all industries ..." [Hobbes 1909].

Richard Cantillon defined the notion of "entrepreneurship" as any activity of a person focused on risk. He took merchants, artisans, farmers, and even beggars and robbers to entrepreneurs - all people who do not have a certain income. According to Cantillon, the source of wealth is land and labor, and entrepreneurship plays a pivotal role in the development of the economy. However, the entrepreneurial function differs significantly from the function of the capitalist or manager. An entrepreneur does not necessarily have to produce something and have his own means to carry out his activities, and the main characteristic of entrepreneurship is the risk [Cantillon 2010].

Adam Smith spoke about the role of entrepreneurship in the development of the economy in his work "Study of the nature and causes of the wealth of nations" (1776). He argued that entrepreneurs are key players in the market economy, their activities are progressive and ensure the development of the entire socio-economic system. At the same time A. Smith regarded an entrepreneur both as the owner of capital and as the organizer of the economic process [Smith 1776]. David Ricardo advocated the concept of economic liberalism that welcomed free trade and other "economic freedoms" and preventing state intervention in the economy as a follower of the theoretical provisions of Adam Smith. As a true representative of the liberal school, Ricardo assigned in the development of the economy the primary role to free enterprise and an entrepreneur considered how the capitalist investor [The works and correspondence of David Ricardo].

By studying the theories of Adam Smith and David Ricardo we can generalize their concept that an entrepreneur is an economically active, independent and enterprising person optimizing resources acting rationally in a free market economy and striving to maximize its benefits. It should be noted that according to Smith and Ricardo, the free market economy provided an ideal equilibrium state of supply and demand, and an entrepreneur is a person well informed about the market's needs (about the demand in the market) and organizing his activities in such a way as to satisfy these needs.

To the academic representatives of the classical school that studied the economic nature of entrepreneurship can be attributed the outstanding French economist Jean-Baptiste Say. In his writings [Say 2000; Say 2005: 287-289] Say has developed a classical theory of production and distribution of national wealth, singled out such concepts as private and public consumption and paid special attention to entrepreneurship in these processes.

According to Say theory the main function of entrepreneurship, as an economic phenomenon, is to coordinate the main factors of production: land, capital and human resources. The income received from the production process is determined by the amount of demand and supply in the market and the demand for entrepreneurship is a derivative of the demand for goods and services. Say is as

an important component of entrepreneurship singled out the human experience and scientific knowledge necessary for organizing the production process, as well as the personal qualities of entrepreneurs at the same time. According to Say, an entrepreneur is a creative coordinator of factors of production, scientific achievements and human experience. In this regard, the salary that an entrepreneur receives must be higher than that of other workers, and the total income of an entrepreneur must also include a percentage of the work of equity plus a risk premium (if an entrepreneur's own capital is invested in the business). This separates functions of a capitalist and an entrepreneur. Translating into modern language, in Say's theory, an entrepreneur is more of a creative manager, trying to catch a wave of demand and operating under unpredictable risks.

Josef von Tyunen is the representative of the German classical school developed the idea that the essence of entrepreneurship was the creation of a product (service) in the conditions of market uncertainty and high hard-to-forecast and hard-to-calculate risk. According to Tyunen, an entrepreneur's income is directly connected with this risk, due to the fact that an entrepreneur is a "pioneer and inventor in the field of his activities" [Thünen 1826].

The works of Karl Marx is worthy attention (German classical school). Marx did not single out an entrepreneur in a separate social group (a special class) relied on the theory of Smith but associated him with the capitalist, whose main activity goal was receiving surplus value from the capital invested in production on the basis of exploitation of the working class. Marx did not take into account the production functions performed in his theory but signed of a socio-psychological nature, but only considers the belonging of the subject of socio-economic relations to the means of production. Marx defined the essence of profit (and, accordingly, the source of entrepreneur's income) as a form of surplus value, that is the unpaid labor of hired workers in his theory [Marx 1960].

Summing up the conducted researches, it is possible to say that within the framework of a classical school business is defined as activity serving as a basis of development of market economy, its inherent component is high risk and uncertainty, and the source of the businessman's income is the surplus value obtained as a result of realization of entrepreneurial abilities of the concrete person. Besides, the entire classical theory is based on the postulate of a system of self-regulation of a market economy (the equilibrium state of a market economy is achieved automatically in the process of functioning of the market).

Neoclassical Theories of Entrepreneurship. The neoclassical school was formed in the development of classical theory from the late 90s of the XIX century and based on the model of rational economic behavior of a person in the system of equilibrium market economy. The equilibrium of the market economy is determined by the distribution system of the produced product, according to that the whole product is distributed without a balance between the owners of the factors of production, and the amount of net profit is zero from the point of view of representatives of the neoclassical school. However, the postulate of market equilibrium due to the zero profitability of the functioning of the eco-

conomic system contradicts the very essence of a market economy. That's why the representatives of the neo-classical school play a special role in the development of the market economy and explain the "phenomenon" of profit is as a product of entrepreneurial activity.

The most interesting works in this sphere are the works of the English economist Alfred Marshall (1842-1924), American scientists Francis Amasa Walker (1840-1897) and Frank Hyneman Knight (1885-1972), representatives of the Austrian economic the school of Ludwig Heinrich Edler von Mises (1881-1973), Israel Meir Kirzner (born in 1930), Friedrich von Hayek (1899-1992).

The founder of the neoclassical direction the British economist Alfred Marshall attaches the special importance to entrepreneurship in the development of the economic system. He adds the organizational factor to the three classical factors of production (labor, land, capital) as the fourth factor. According to Marshall, it is an entrepreneur who manages production through his entrepreneurial abilities, and the ultimate product of entrepreneurship (the fourth factor of production) is "normal profit". The fundamental factor is the freedom of entrepreneurship in the development of a market economy, in his opinion. According to Marshall, there are many small entrepreneurs in the free market, that influence on the total demand and market price and thereby create conditions for profit and the development of a market economy [Marshall 1890].

American economist Francis Amas Walker emphasized the special role of entrepreneurship in economic processes, as well as Marshall. He singled out two types of entrepreneurs: entrepreneurs that do not directly organize production themselves that are highly skilled administrators. According to Walker's theory, the distribution of income in such a society is due to the equal participation in the economic process of the classical factors of production (labor, capital, land), and the profit is created thanks to the individual organizational abilities of an entrepreneur [Walker 1878].

Another American economist Frank Hyneman Knight connects the receipt of profit with the risk that an entrepreneur takes in the process of production and economic activity in his book "Risk, uncertainty and profit" (1921) [Knight 1964]. Knight identifies two types of risk: the risk of the production process (the risk associated with the ability to produce products of a certain quantity and quality in conditions of limited resources) and the risk of the process of marketing the products produced (the risk associated with the needs and preferences of buyers, as well as the presence of competitors in a certain market goods and services). In this case, each of the types of risks in Knight's theory can be countable and uncountable. The calculable can be forecasted and, accordingly, insured against it, and the uncountable one is a complete uncertainty that "can't be insured, capitalized, or paid in the form of wages". Knight argues that an entrepreneur with a 100% probability can't in advance predict the price of sales of products (services), but is forced to pay in advance with the owners of the factors of production by his theory. Thus, an entrepreneur operates in a risk environment, expecting to receive for the product produced an amount that exceeds

the cost of its production (cost price), that is, profit. At the same time, an entrepreneur that depends on the marginal productivity of his entrepreneurial abilities. However, the profit is only the residual of the total income generated entrepreneurial activity. The representatives of the Neo-Austrian school Ludwig Mises and his student Israel Kirznerl made a significant contribution into the development of the theory of entrepreneurship. Mises considered the market economy as an "entrepreneurial process", and an entrepreneur called a person engaged in economic activity in market conditions, characterized by a high degree of uncertainty and risk in his writings. According to Mises's theory, the profit or loss of an entrepreneur is not just a percentage obtained from the work of his capital, but the result of the realization of an entrepreneurial idea embodied in capital: "an incorrect idea will lead to a loss, despite the outlays of capital" [Mises 1949: 252-254].

I. Kirznerl went further than his teacher and created a more developed theory of entrepreneurial function. His theory is based on the fact that the real market economy is in a chronic non-equilibrium state. A characteristic feature of the no equilibrium state is the absence of a single price for a certain product (service). An entrepreneur is able to make money on the non-equilibrium market conditions (to derive profits from this). An entrepreneur is both a trader and a producer that plays on the difference in the prices of finished products and the resources necessary for their production and sale [Kirznerl 1973].

Thus, Kirznerl's approach develops not only the neoclassical theory, but to some extent criticizes this theory, because it is based on the assertion that the source of the development of entrepreneurship is a chronic disequilibrium state of the market economy (while the neoclassical school is characterized by the postulate of rational economic behavior of a person in a market equilibrium system).

A well-known Austrian economist Nobel Prize winner in 1974 Friedrich von Hayek defines entrepreneurship how to search for and explore new economic opportunities in his writings. He is an ardent supporter of free enterprise and stresses that government interference in economic activities is unacceptable, since it entails the use of non-price methods of competition and leads to deformation of the very nature of entrepreneurial activity [Hayek 1944; Hayek 1948].

The general postulates of these considered neoclassical theories of entrepreneurship is the notion that entrepreneurship, the driving force of progress, the source of economic growth. The development of the national economy is possible thanks to profit, that in its essence is the result of the practical realization of entrepreneurial abilities of a particular person in the process of commodity exchange.

Institutionalism. Institutionalism is emerging and spreading widely in the United States, that links economic development processes with a certain order existing in society and establishes the boundaries and forms of human interaction in contrast to the neoclassical direction in economic science in the 20s and 30s of the 20th century. The representatives of Institutionalism were Thorstein Bunde

Veblen (1857-1929), John Rogers Commons (1862-1945), Joseph Alois Schumpeter (1883-1950) consider entrepreneurship as a special type of behavior of economic entities in their theories of the economic development.

According to Veblen's theory, the main goal of entrepreneurship is to make a profit. In his works he identifies two types of entrepreneurs: entrepreneurs engaged in material production and entrepreneurs-speculators. The material production does not make it possible to get big profits creating benefits for the individual and society as a whole according to Veblen. The source of super profits is market instability and speculative operations, that are possible due to this instability. Entrepreneurial activity is related to the way of thinking: one type of entrepreneur prefers public utility and deals with material production, another is individual profit and engaged in speculative operations in the market. At the same time, chronic instability in the market economy leads to the fact that the financial component of the economic system at times exceeds the material one. Thus, the main interest of a businessman is focused on buying and selling according to Veblen [Veblen 1899; Veblen 1919; Veblen 1921].

Similarly, D. Commons identifies two types of entrepreneurial structures: industrial operating enterprises (going plants) and operating firms (going businesses) in his works. The former are technical organizations whose purpose is to increase the efficiency of the production process. The second is carried out only by money transactions (speculative operations). The activities of existing firms are not aimed at creating a new value, but only to redistribute the value created by manufacturing enterprises. Commons wrote that "... the best manufacturing enterprise is where technical factors are used most proportionally through the efforts of managers. The best company is the one where the purchases and sales are properly measured by market transactions. The best acting collective institute is the one in that technology and business are in the right balance" [Commons 1959].

Josef Schumpeter developed the theory of entrepreneurship, that simultaneously gave an economic justification for this phenomenon and describes the psychological portrait of an entrepreneur. He argues that entrepreneurship requires creative thinking and a move away from "driving along the road", is a process of "creative destruction" and is the main engine for the development of a market economy. According to Schumpeter the main role of entrepreneurship is to overcome the inertia of the economic system. At the same time changes in the market environment are necessary in order to carry out entrepreneurial activities. The essence of entrepreneurship is on the changes that occurring in the market environment to obtain competitive advantages and hence income.

Schumpeter pays motivation for entrepreneurial activity (entrepreneur motivation) as the special role in his theory. He identified three main groups of motives: the desire to be the mastermind of one's own enterprise; aspiration of proving own solvency, ability to realize itself as the person (mind, firmness, purposefulness, etc.); the opportunity to do things you love and to achieve con-

crete results on your own; the joy of creativity, that gives independent business activity.

The entrepreneurship is innovation in everything, this is the discovery of new types of raw materials, the use of new technology, the introduction of new technologies, the creation of new products, the search for new markets and ways of selling goods and services by the theory of Schumpeter. Innovation is the main component of entrepreneurship, its semantic core [Schumpeter 1934].

Keynesian theory of entrepreneurship. Next, we consider the basic postulates of the Keynesian theory concerning the essence and role of entrepreneurship in the development of the national economy.

The founder of Keynesianism John Maynard Keynes (1883-1946) assigned the entrepreneurship an important role in the economy development in his book *The General Theory of Employment, Interest and Money* [Keynes 1936]. He wrote that an entrepreneur is an active subject of economic processes, that strive for wealth and is able to take risks. According to Keynes, however, decisions made by an entrepreneur are not always effective, therefore, to increase their effectiveness and initiate economic growth processes, state intervention is necessary. This intervention should be expressed as in the monetary policy of the state (reduction of interest rates for the purpose of reducing costs of credit resources and, accordingly, increasing the profitability of entrepreneurial activity) and in the policy of public spending (the state should increase government spending, expand government purchases and then an entrepreneur will have an opportunity to develop business by receiving state orders).

Special attention should be paid to the scientific works of the famous American economist, representative of the neo-Keynesian school Harvey Leibenstein (1922-1994). Leibenstein pays special attention to entrepreneurship in his studies of economic backwardness and economic growth. entrepreneurship performs two fundamental functions: 1) fills free market niches, satisfying consumer demand for missing goods and services; 2) creates new enterprises and thereby creates new jobs, solves the problem of unemployment and increases the efficiency of the national economy as a whole [Leibenstein 1957: 98-138].

Leibenstein assigns to entrepreneur's organizational abilities a special role in the process of the functioning and development of the firm in another of his theory named X-efficiency - the theory of the effectiveness of the functioning of an economic agent. According to Leibenstein, a firm can reduce production costs and increase labor productivity with a given technology and other equal economic conditions because of organizational transformations. Leibenstein interprets entrepreneurial creativity and innovation as a tool for eliminating X-inefficiency in his concept of X-efficiency. Thus, according to Leibenstein, entrepreneurial activity eliminates inefficient aspects of the functioning of the enterprise by increasing the rationality of economic behavior of all participants in the production process. In this case, the role of entrepreneurship is twofold: on the one hand, the entrepreneur, through his abilities, eliminates imperfect aspects of the functioning of the market economy, on the other hand, creates

security barriers for the successful functioning of his enterprise [Leibenstein 1966].

However, Leibenstein, like Keynes, does not give entrepreneurship a key role in the process of initiating economic growth. Leibenstein notes that entrepreneurship is quite unique because an effective entrepreneur must have a whole set of rare qualities in his writings. On one hand, an entrepreneur must be able to generate unique ideas aimed at filling free market niches, and on the other hand, he or she must have high organizational abilities aimed at finding all kinds of productive resources (investment, financial, material, human) in order to open his own enterprise.

Thus, representatives of Keynesianism emphasize that entrepreneurship is a necessary and rather unique economic phenomenon, it plays an indisputably significant role in initiating and maintaining economic growth, but the key positions in these processes belong to the state in their works. In their view, the state through direct and indirect regulation should encourage the development of entrepreneurial activities and thereby stimulate the development of the entire system of national economy.

Modern scholars dealing with entrepreneurship focus their attention, first of all, on the creativity and innovativeness of this economic phenomenon. Thus, Peter Ferdinand Drucker (1909-2005), the American scientist-economist of Austrian origin, one of the leading theoreticians on the problems of management, the founder of the theory of innovative economy and entrepreneurial society wrote that entrepreneurship has a scientific justification, but at the same time is on the borderline between science and art in his work "Innovations and Entrepreneurship". The author identifies entrepreneurship with the continuous search for change in all spheres of human existence and the use of these changes in order to obtain an economic effect. At the same time, the essence of entrepreneurship is innovative activity in conditions of uncertainty and risk [Drucker 1985: 19-33].

In the development of the theory of Drucker's notions of entrepreneurship, one can cite the assertion of Patrick McGowan, who wrote that entrepreneurship is reflected in the psychological and behavioral traits of people, is a kind of activity that requires a combination of creative thinking and organizational abilities. The essence of the entrepreneurial process is the implementation of a new idea in a rapidly or radically changing business environment [McGowan 1994: 580-581].

Thus, it can be argued that entrepreneurship is a new, more efficient way of meeting the needs of customers. At the same time, the notion of "entrepreneurship" must be considered in two planes: in the plane of conceptual and process. In the conceptual plane, this is a way of observing, thinking and generating ideas, and in the plane of the process (organizational) - a way of realizing the intentions (the direct creation and development of business entities). The conceptual and process planes intersect and mutually penetrate each other. It is this interpenetration that ensures the success of economic (entrepreneurial) activity in conditions of high competition, uncertainty and risk. The basis for the functioning of entrepreneurship is innovation in everything, the continuous search for its unique way

of developing business and place in the market on the basis of applying innovative approaches to the production and management process.

4. CONCLUSIONS

The conducted researches of the basic scientific theories of business allow to allocate methodological approaches to the process of development of entrepreneurship. A brief description and essence of these approaches is presented in Table 1.

Table 1. Theoretical approaches to the development of entrepreneurship

Approaches	Scientific school / Representatives	Main theoretical postulates
Liberal approach	Classical school/ T. Hobbes, R. Cantillon, A. Smith, D. Ricardo, J.-B. Say, J. von Thünen, K. Marx	The liberal approach is based on minimizing the role of the state and dominating market regulators in the economy (the equilibrium state of the economy is achieved automatically in the process of market functioning). The entrepreneurial activity creates surplus value, that serves as the basis for the development of a market economy and automatic regulation of the magnitude of demand and supply in the market of goods and services in the classical theory.
Administrative approach	Keynesianism / J. M. Keynes, H. Leibenstein	The administrative approach is characterized by the dominance of the role of the state in all economic processes. The entrepreneurship is a unique economic phenomenon that plays an important role in the initiation and maintenance of the growth of the national economy, and the role of the state is to stimulate economic growth processes. In this regard, the state through direct and indirect regulation methods should form the trajectory of the development of entrepreneurship in the Keynesian theory.
Organization approach	Neoclassical school/ A. Marshall, F.A. Walker, F.H. Knight, L. von Mises, I.M. Kirzner, F. von Hayek	The organizational approach is based on the fact that the effectiveness of the entire system depends on the organization of the work of the individual elements. The development of the national economy is possible thanks to profit, that in its essence is the result of the practical realization of the entrepreneur's organizational abilities according to the neoclassical theory.

Behavioral approach	Institutionalism/ T.B. Veblen, J.R. Commons, J.A. Schumpeter	The behavioral approach is based on the postulate that from the specifics of the behavior, both the leader and the individual worker, the effectiveness of the work of the organization as a whole depends. Institutional theory says that the processes of economic development are directly related to the order and forms of interaction of people existing in society, and entrepreneurship is a special kind of behavior of economic entities.
---------------------	---	--

Source: own work

Certain methodological approaches can be adapted to a wide range of circumstances and business situations inherent in each particular business structure. The above methodology is intended for its use as a real practice of stimulating the development of entrepreneurial processes, both on the micro and at the macro level. The national authorities should apply a combination of these approaches, taking into account the current situation and the transformational prospects of the national and world economies, and on this basis form specific models of state policies aimed at the development of entrepreneurship at the macro level. Entrepreneurial structures must carry out a continuous improvement of their economic activities, taking into account the rapidly changing market realities at the micro level.

References:

- [1] Cantillon's, R.: *An Essay on Economic Theory* (An English translation of Richard Cantillon's *Essaisur la Nature du Commerce en Général*). Alabama: Aubur, 2010.
- [2] Drucker,P.F.: *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Harper & Row, 1985.
- [3] Hayek, F.A.: *The Road to Serfdom*. Chicago: Rout ledge, University of Chicago Press, 1944.
- [4] Hayek, F.A.: *Individualism and Economic Order*. Chicago: Rout ledge, University of Chicago Press 1948.
- [5] Juchnowicz, M.: *Kapitał ludzki a kształtowanie przedsiębiorczości*. Warszawa: Poltex, 2004.
- [6] Kirznerl. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago, 1973.Say, J.B., Bastia, F.A.: *A Treatise on Political Economy. Economic sophisms. Economic harmony*. Moscow: The Case, 2000.
- [7] Leibenstein, H.: *Economic Backwardness and Economic Growth*. New York: Studies in the Theory of Economic Development, 1957.
- [8] Marshall, A.: *Principles of Economics*. London: Macmillan and Co. 8th ed., 1920.

- [9] McGowan, P.: *Innowacja i przedsiębiorczość wewnętrzna*. W: *Praktyka kierowania*, D. Stewart (red.). Warszawa: PWE, 1994.
- [10] Mises, L.: *Human Action: A Treatise on Economics*. New Haven, 1949.
- [11] Say, J.B.: *In the book: Blaug Mark. 100 great economists before Keynes*. SPb.: Economic School, 2005.
- [12] Schumpeter, J.A.: *The Theory of Economic Development* [1911]. Cambridge: Harvard University Press, 1934.
- [13] Thünen, J.H.: *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, oder Untersuchungen über den Einfluß, den die Getreidepreise, der Reichtum des Bodens und die Abgaben auf den Ackerbau ausüben*. Hamburg: Perthes, 1826.

Internet sources:

- [1] Aristotle: *Politics*. Batoche books, Kitchener 1999 (<https://socialsciences.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/aristotle/Politics.pdf>), [accessed 21.11.2017]
- [2] Commons, J.R.: *Institutional Economics: Its Place in Political Economy* [1934]. Madison: University of Wisconsin Press 1959 (<https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=mdp.49015000887415;view=1up;seq=5>), [accessed 12.08.2017]
- [3] Hobbes, T.: *Hobbes's Leviathan reprinted from the edition of 1651 with an Essay by the Late W.G. Pogson Smith*. Oxford: Clarendon Press 1909 (<http://oll.libertyfund.org/titles/869>), [accessed 02.08.2017]
- [4] Keynes J.M.: *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan 1936 (http://innovbfa.viabloga.com/files/JM_Keynes_Livre_The_general_theory_of_employment_interest_and_money_1936.pdf), [accessed 12.08.2017]
- [5] Knight, Frank, h.: *Risk, Uncertainty and Profit*. (Reprints of Economic Classics, A.M. Kelley), New York: Bookseller 1964 (https://mises.org/system/tdf/Risk%2C%20Uncertainty%2C%20and%20Profit_4.pdf?file=1&type=document), [accessed 12.08.2017]
- [6] Leibenstein, H.: *Allocative Efficiency vs. "X-Efficiency"*, The American Economic Review, Vol. 56., American Economic Association 1966 (<https://msuweb.montclair.edu/~lebelpl/LeibensteinXEffaER1966.pdf>), [accessed 12.08.2017]
- [7] Marx, K., Engels, F.: *Capital*. - 2 nd ed. - Moskwa.: State Publishing House of Political Literature 1960 (<https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t23.pdf>), [accessed 02.08.2017]
- [8] Ricardo, D.: *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Edited by Piero Sraffa with the Collaboration of Dobb, M., H. 2004 (<http://ricardo.ecn.wfu.edu/~cottrell/ecn265/Principles.pdf>), [accessed 21.11.2017]
- [9] Smith, A.: [1776] *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford University Press 1976 (http://files.libertyfund.org/files/220/0141-02_Bk.pdf), [accessed 21.11.2017]

- [10] Veblen, T.: *The Engineers and the Price System*, 1921
(<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/veblen/Engineers.pdf>),
[accessed 12.08.2017]
- [11] Veblen, T.: *The Theory of Leisure Class*. New York: An Economic Study of
Institutions 1899
(<http://moglen.law.columbia.edu/LCS/theoryleisureclass.pdf>), [accessed
12.08.2017]
- [12] Veblen, T.: *The Vested Interests and the Common Man*, 1919
(http://www.elegant-technology.com/resource/Vested_Interests.pdf), [ac-
cessed 12.08.2017]
- [13] Walker, F.A.: *Money*. New York: Henry Hold and Compani 1878
(<https://archive.org/stream/money00walkgoog#page/n4/mode/2up>), [accessed
12.08.2017]

Anna LAMEK

POLSKIE SZKOLNICTWO WYŻSZE A BIEŻĄCE POTRZEBY RYNKU PRACY – ANALIZA I OCENA

Streszczenie: Zgodnie z danymi GUS na koniec roku akademickiego 2014/2015 największymi ośrodkami akademickim w Polsce są Warszawa, Kraków, Wrocław, Poznań, Łódź, Gdańsk, Lublin i Katowice. Kształciło się w nich łącznie ok. 61% ogółu studentów, z czego ponad połowę stanowili studenci stacjonarni. Od roku 2000 sukcesywnie przybywa szkół wyższych (zarówno publicznych, jak i prywatnych). Jednocześnie w ostatnich latach, począwszy od roku 2006, obserwujemy spadek ogólnej liczby studentów, która w ostatnim roku akademickim (2014/2015) wynosiła dokładnie 1 469 386. Szacuje się, że w najbliższym czasie trend ten się utrzyma, przez co za ok. 10 lat łączna liczba studentów nie przekroczy 70% obecnej. Taki stan rzeczy jest w dużej mierze konsekwencją zmian demograficznych. Z kolei liczba absolwentów stale rośnie – coraz większy odsetek studentów kończy studia w ustalonym w regulaminie czasie. Osoby z roczników wyżu demograficznego aktualnie rozpoczynają poszukiwania pierwszej pracy. Aby wyróżnić się z grona absolwentów warto posiadać pożądane przez pracodawców kompetencje. Niestety, w Polsce dość często okazuje się, że korelacja pomiędzy wymaganiami rynku a efektami kształcenia jest słaba. Nierzadko wiąże się to z koniecznością podjęcia pracy w innym niż wyuczonym zawodzie. Artykuł ma na celu pokazanie trendów związanych z polskim szkolnictwem wyższym, a także wskazanie realnych potrzeb rynku pracy. Praca została poparta analizą danych, jak również spostrzeżeniami z obserwacji bieżących tendencji związanych z pożądanymi kompetencjami absolwentów.

Słowa kluczowe: szkolnictwo wyższe, rynek pracy w Polsce, big data, analiza danych, zatrudnienie, umiejętności, innowacje

POLISH HIGHER EDUCATION AND CURRENT LABOUR MARKET NEEDS - ANALYSIS AND EVALUATION

Summary: According to the Central Statistical Office's data on the end of the academic year 2014/2015 the largest academic centers in Poland were Warsaw, Cracow, Wrocław, Poznan, Lodz, Gdansk, Lublin and Katowice. They were educated 61% of students in total and more than half of them were stationary students. On the other hand, in recent years, starting from 2006, we observe a decrease of total amount of students. It is estimated that this trend will continue in the near future, so in the next 10 years the total number of students will not exceed 70% of the current amount. This state of affairs is a consequence of demographic changes. In turn, the number of graduates is constantly growing. Baby boomers are currently looking for their first job. Unfortunately, in Poland quite often it turns out that the correlation between market requirements and results of education (especially acquired skills during higher education) is poor. It is also associated with the need to take up a job

in a different profession than it was learned. Goal of this article was to show trends related to Polish higher education as well as to identify real needs of the labor market. The work was supported by data analysis as well as some remarks about current trends related to the desired graduate competences.

Keywords: higher education, labor market in Poland, big data, data analysis, employment, skills, innovation

1. WSTĘP

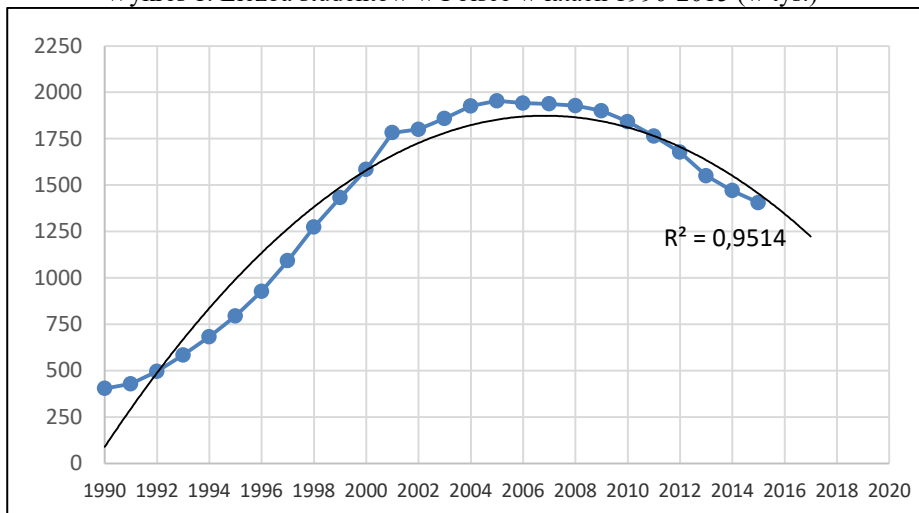
W Polsce od 2006 roku obserwujemy spadek ogólnej liczby studentów. Śledząc dane Głównego Urzędu Statystycznego oraz Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego można stwierdzić, iż z dużym prawdopodobieństwem ta tendencja (przynajmniej w najbliższych kilku latach) nadal się utrzyma. Uczelnie zatem powinny być przygotowane pod względem zarówno programowym, jak i także promocyjnym/wizerunkowym do walki o swoich słuchaczy. W ostatnim czasie zmieniło się także nieco podejście do edukacji w Polsce. Z jednej strony wiele mówi się o gospodarce opartej na wiedzy, znaczącej roli kapitału intelektualnego w budowaniu przewagi konkurencyjnej, ale jednocześnie pojawiają się też głosy niezadowolenia z oferty polskich uczelni, braku specjalistów w określonych dziedzinach, zbyt dużej liczbie osób z wyższym wykształceniem z umiejętnościami nieprzystającymi do wymagań rynku pracy. Oczekuje się korelacji – ścisłego przełożenia nakładów na finansowanie szkolnictwa na efektywność absolwentów i ich wymiernego wkładu w rozwój gospodarczy. Artykuł ma na celu pokazanie trendów związanych z polskim szkolnictwem wyższym, a także wskazanie realnych potrzeb rynku pracy. Praca została poparta analizą danych statystycznych, jak również spostrzeżeniami z obserwacji bieżących tendencji związanych z pożądanymi kompetencjami absolwentów. W podsumowaniu zostały przedstawione przewidywania co do wymaganych kwalifikacji absolwentów w najbliższych latach.

2. ANALIZA TRENDÓW W POLSKIM SZKOLNICTWIE WYŻSZYM

Zgodnie z danymi GUS na koniec roku akademickiego 2014/2015 największymi ośrodkami akademickim w Polsce są Warszawa, Kraków, Wrocław, Poznań, Łódź, Gdańsk, Lublin i Katowice. Kształciło się w nich łącznie ok. 61% ogółu studentów. Od roku 2000 sukcesywnie przybywa szkół wyższych (zarówno publicznych, jak i prywatnych). Jednocześnie w ostatnich latach, począwszy od roku 2006, obserwujemy spadek ogólnej liczby studentów, która w ostatnim roku akademickim (2014/2015) wynosiła dokładnie 1 469 386. Szacuje się, że w najbliższym czasie trend ten się utrzyma, przez co za ok. 10 lat łączna liczba studentów nie przekroczy 70% obecnej. Taki stan rzeczy jest w dużej mierze konsekwencją zmian demograficznych. Z kolei liczba absolwentów stale rośnie – coraz większy odsetek studentów kończy studia w ustalonym w regulaminie czasie. Niestety nie do końca potrafimy wykorzystać potencjał edukacyjny w realiach biznesowych. Wciąż brakuje porozumienia i sprecyzowania warunków współpracy uczelni z przedsiębiorcami,

tak, by kształcić specjalistów o pożądaných kompetencjach. Wiele osób wybiera drogę kształcenia stricte zawodowego, by szybciej zdobyć cenione doświadczenie. Nie bez znaczenia są także zmiany demograficzne, migracja ludności oraz sposób prowadzenia rekrutacji na studia. To wszystko ma wpływ na ogólną liczbę studentów w Polsce, która w ostatnim czasie wyraźnie maleje, co obrazuje wykres 1.

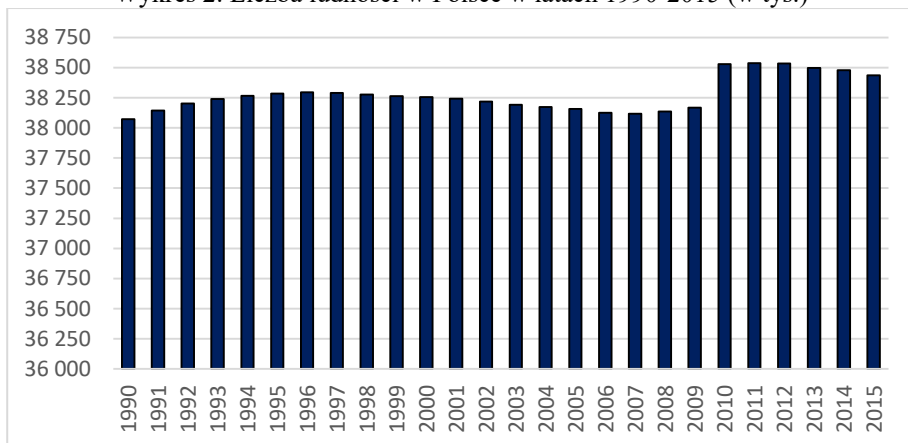
Wykres 1. Liczba studentów w Polsce w latach 1990-2015 (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Warto doszukując się przyczyn takiego stanu rzeczy bliżej przyjrzeć się kilku czynnikom, w pierwszej kolejności zmianom w populacji ludności. Na wykresie 2 przedstawiono przemiany w tej strukturze na przestrzeni lat.

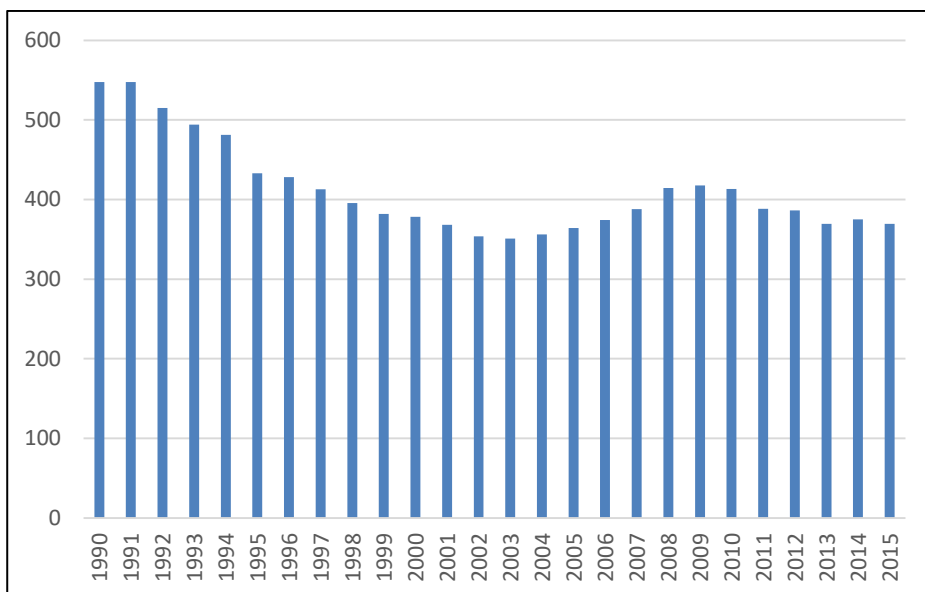
Wykres 2. Liczba ludności w Polsce w latach 1990-2015 (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Główny Urząd Statystyczny przewiduje, że populacja w Polsce nadal będzie się zmniejszać, prezentując prognozę do 2050⁴, kiedy to osiągnie poziom około 34 milionów. Nie sposób nie zauważyć, że jest to związane ze starzeniem się społeczeństwa - zmniejszającą się liczbą urodzin, a także kolejnymi falami emigracyjnymi z naszego kraju:

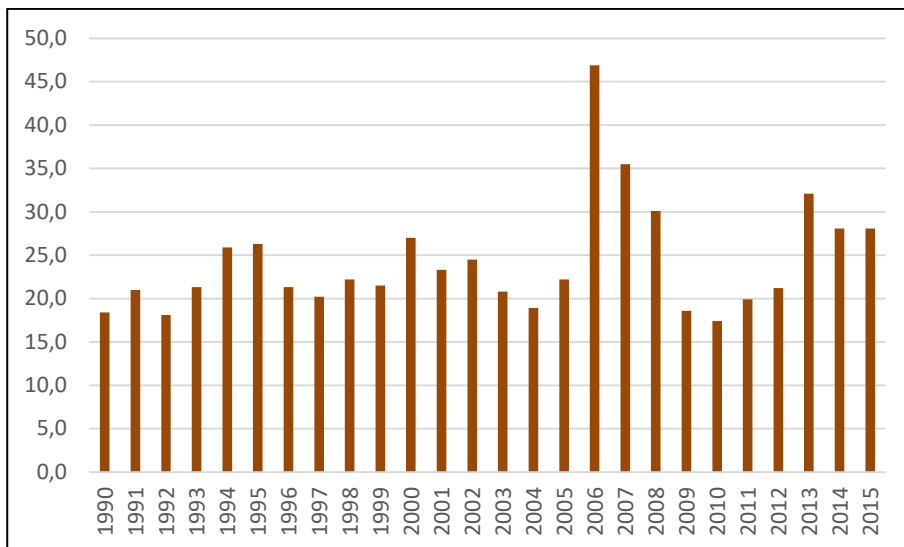
Wykres 3. Liczba urodzin w Polsce w latach 1990-2015 (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

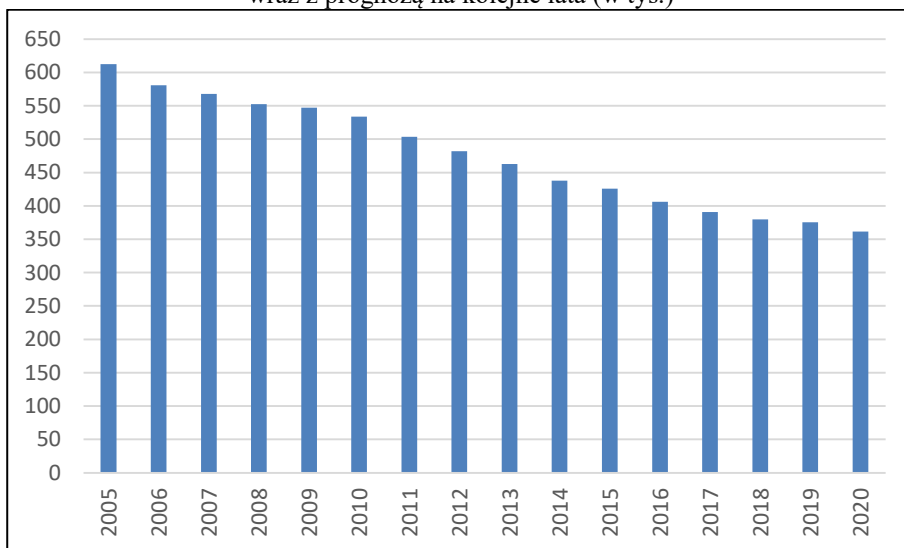
⁴ GUS (2014a, s. 162, 2014b, s.80-81)

Wykres 4. Liczba osób emigrujących z Polski na stałe w latach 1990-2015 (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Wykres 5. Liczba osób w wieku maturalnym w Polsce w latach 2005-2016 wraz z prognozą na kolejne lata (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Dodatkowo rynek pracy poszukuje dziś wysoko wykwalifikowanych specjalistów najlepiej z kilkuletnim doświadczeniem, co również wpływa na wybór ścieżki kształcenia młodych osób.

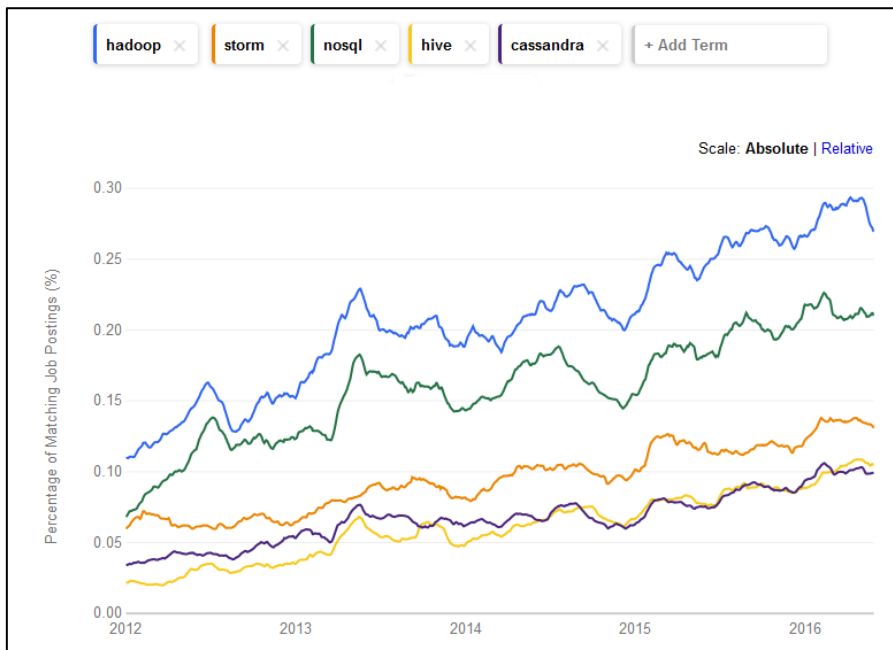
3. ANALIZA TRENDÓW NA RYNKU PRACY

Jak wynika ze statystyk wciąż najbardziej poszukiwaną grupą są absolwenci kierunków ścisłych i ekonomicznych. Jak podaje portal Eurostudent.pl⁵ oraz rynekinwestycji.pl⁶ na najwięcej ofert pracy mogą liczyć specjaliści ds. handlu i sprzedaży, finansów oraz IT. Praktycy zwłaszcza z ostatniej grupy nie narzekają na brak zainteresowania ze strony pracodawców. Polskie uczelnie kształcą około 30 tysięcy informatyków rocznie, a zapotrzebowanie rynku jest co najmniej dwukrotnie większe. Dodatkowo pojawiają się zupełnie nowe zawody w tej dziedzinie – poszukiwani są już nie tylko programiści, ale także analitycy danych, ponieważ zainteresowanie tematem big data w dobie portali społecznościowych znacząco wzrasta na całym świecie. Jak wspomniano w [Lamek 2016a] „efektywne zarządzanie danymi/informacją staje się także jedną z najważniejszych umiejętności we współczesnym biznesie. W związku z zainteresowaniem przedsiębiorstw analizą danych i możliwością pozyskiwania na ich podstawie wartościowych informacji wzrasta zapotrzebowanie firm, by zatrudniać specjalistów w zakresie big data. Ich umiejętności mogą okazać się kluczowe dla planowania zarówno strategii, jak i działań operacyjnych. Słychać nawet głosy, że ma być to zawód przyszłości biorąc pod uwagę wizję Internetu rzeczy (ang. Internet of Things). Analizując ogłoszenia o pracę zamieszczone w Stanach Zjednoczonych w serwisie indeed.com faktycznie można zaobserwować wzrost liczby ofert, gdzie poszukiwane są osoby znające narzędzia związane z big data i posiadające kompetencje dotyczące analizy pozyskanych danych, co obrazuje wykres nr 6.

⁵ <http://www.eurostudent.pl/Jakich-specjalistow-potrzebuje-rynek-pracy,artykul,4995,artykuly.html>, dostęp: sierpień 2016

⁶ <http://www.rynekinwestycji.pl/rynek-pracy-poszukuje-specjalistow/>, dostęp: sierpień 2016

Wykres 6. Ilustracja liczby ofert pracy zawierających słowa kluczowe związane z narzędziami big data takie jak Hadoop, Storm, NoSQL, Hive, Cassandra w latach 2012-2016



Źródło: opracowanie własne na podstawie indeed.com, dostęp: lipiec 2016 r.

4. PROGNOZY DOTYCZĄCE WYMAGANYCH KWALIFIKACJI

Według Gartnera⁷ do 2020r. informacje pozyskane dzięki analizie danych doprowadzą do przekształcenia, automatyzacji lub eliminacji blisko 80% procesów biznesowych, produktów lub usług. Przewiduje się, że dynamicznie rozwijając się będzie brokering danych. Można zatem spodziewać się, że wspomniane wcześniej umiejętności będą także pożądane na rodzimym rynku pracy.⁷ Jak wspomniano również w [Lamek 2016b] „przedsiębiorstwa będą zwracały uwagę, by czerpać jak największą wiedzę na temat zachowania i potrzeb swoich klientów w czasie rzeczywistym, przy czym nie tyle istotny będzie wolumen tych danych, a ich faktyczna wartość z punktu widzenia biznesowego. Tego rodzaju podejście do zarządzania informacją sprzyjać będzie powstawaniu innowacyjnych modeli biznesowych, które będą oparte o wzorce behawioralne czy analizę opinii konsumentów. Dlatego dużym zainteresowaniem cieszą się już teraz pakiety programów, które dynamicznie przetwarzają strumienie danych

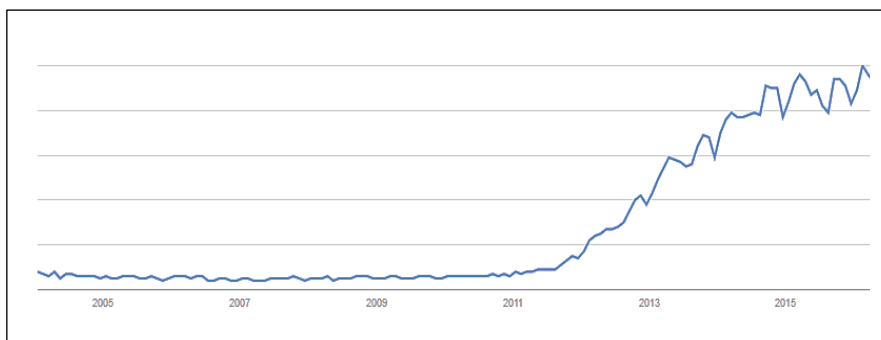
⁷ http://www.biznes.newseria.pl/news/do_2020_roku_80_proc,p1889789721, dostęp: lipiec 2016r.

pochodzące także z zewnętrznych źródeł oraz oczywiście specjaliści potrafiący umiejętnie z nich korzystać. Umożliwia to tworzenie swoistej mapy – wizualnej reprezentacji informacji i powiązań pomiędzy nimi, co ułatwia gromadzenie, klasyfikację, przechowywanie i rozpowszechnianie wiedzy korporacyjnej. Efektywne zarządzanie informacją może bezpośrednio przełożyć się na korzyści biznesowe, takie jak np.:

- usprawnienie komunikacji z klientem, lepsza jakość obsługi,
- nowe kanały dystrybucyjne/świadczania usług,
- wsparcie w osiągnięciu korzyści skali na rynku,
- właściwie dopasowana do potrzeb klientów oferta produktowa i cenowa,
- minimalizacja kosztów pozyskiwania kluczowych informacji,
- ograniczenie ryzyka działalności,
- udoskonalenie strategii i działań operacyjnych, etc.

Wiele jednak zależy od potencjału informacyjnego oraz umiejętności analitycznych, jakimi dysponuje organizacja. Warto pamiętać, że już niebawem największą „bazą danych” dla przedsiębiorstw nie będzie wewnętrzny system CRM, a sieć sama w sobie i szereg informacji oraz zależności między nimi dotyczącymi zachowania konsumentów.

Wykres 7. Zainteresowanie użytkowników terminem „big data” w ujęciu czasowym,



Źródło: opracowanie własne na podstawie Google Trends

Przeprowadzone badanie Prognoza IT 2016 przez Hewlett Packard Enterprise Polska (2016), w którym wzięło udział 109 menedżerów IT przedsiębiorstw różnych wielkości, wyraźnie pokazuje, iż żyjemy w świecie Idea Economy, gdzie liczy się pozyskiwanie odpowiednich danych w czasie rzeczywistym, budowanie na tej podstawie tzw. wiedzy korporacyjnej, po to, by podejmować właściwe decyzje strategiczne. Warto przytoczyć wybrane wyniki wspomnianego badania – 77% CIO wśród badanych przedsiębiorstw uważa, że rola nowych technologii w realizacji strategii biznesowej ich firm wzrośnie. Wśród priorytetów budżetowych na lata 2016-2018 wymieniane są bezpieczeństwo, rozwój aplikacji oraz analiza danych i w tych obszarach przewidywane są największe

inwestycje. Wzrost ilości danych i zwiększenie bezpieczeństwa informacji to największe wyzwania związane z zarządzaniem danymi w perspektywie najbliższych lat (w obu przypadkach ponad 60% odpowiedzi respondentów). Okazuje się, że coraz więcej przedsiębiorstw albo już korzysta z narzędzi typu big data lub rozważa jego wprowadzenie. Co ciekawe, nie są to już tylko wielkie korporacje, ale w wielu przypadkach małe i średnie przedsiębiorstwa.”

5. PODSUMOWANIE

Warto, podsumowując niniejszy artykuł, przytoczyć założenia „Strategii rozwoju szkolnictwa wyższego w Polsce do 2020 roku”⁸, które wyraźnie wskazują, iż dotacje dla uczelni publicznych mają w tej chwili charakter podmiotowy i nie do końca są powiązane z rzeczywistym zapotrzebowaniem gospodarki, rynku pracy czy potrzebą wykonania zleconych badań, co negatywnie wpływa na jakość kształcenia. Aby uzyskać poprawę, wiele zależy od polityki państwa w tym zakresie – zwiększenie środków finansowych dla kierunków zamawianych, wsparcie programów badawczych we współpracy z biznesem, wprowadzenie rozliczeń zadaniowych, dodatkowe środki na projekty innowacyjne realizowane w poszczególnych jednostkach czy dotacje na kształcenie elit to tylko część z aktualnie diskutowanych pomysłów. Kluczową jednak rolę w poprawie efektywności kształcenia winny spełniać same uczelnie. Dorobek naukowo-badawczy, a także umiejętność pozyskiwania dodatkowych środków na rozwój i działania innowacyjne winny być priorytetem jeśli chodzi o zatrudnianie wykładowców. Dobre wyposażenie laboratoriów badawczych jest dziś konieczne, jeśli chodzi o zwiększenie potencjału B+R. Dodatkowe szkolenia dotyczące nowoczesnych metod nauczania także powinny na stałe zagościć w grafiku kadry dydaktycznej, szczególnie mając na uwadze współpracę z przemysłem i angażowanie młodzieży we wspólne przedsięwzięcia. Warto nie zapominać także o dalszym rozwoju współpracy międzynarodowej i budowaniu kontaktów z zagranicznymi ośrodkami naukowymi, a co za tym idzie poszerzać także swoją ofertę dydaktyczną w języku angielskim. Ciekawym pomysłem jest budowanie międzyuczelnianych ośrodków/zespołów badawczych, gdzie specjaliści różnych dziedzin podejmują się zadań zleconych bardzo często przez biznes lub charakteryzujących się wysokim stopniem innowacyjności. Każda uczelnia musi jednak indywidualnie dokonać priorytetyzacji swoich działań, zapewne także w oparciu o modele ekonometryczne konstruowane na podstawie danych gromadzonych na przestrzeni ostatnich lat, np. liczby publikacji, zgłaszanych patentów czy liczby osób przyjętych i kończących z powodzeniem dany kierunek studiów, co może stanowić temat dalszych badań.

⁸ *Strategia rozwoju szkolnictwa wyższego w Polsce do 2020 roku*, E&Y, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 2010

Literatura:

- [1] Buchner-Jeziorska, A., Minkiewicz, B., Osterczuk-Kozińska, A.: (red.) *Studia wyższe – szansa na sukces*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych 1998.
- [2] Cukier, K., Mayer-Schönberger, V.: *BIG DATA: rewolucja, która zmieni nasze myślenie, pracę i życie*, przeł. M. Głatki. Warszawa: MT Biznes 2014.
- [3] *Demograficzne tsunami*, Raport Instytutu Socratesa na temat wpływu zmian demograficznych na szkolnictwo wyższe do 2020 r. Warszawa: Instytut Socratesa 2011.
- [4] Frąckiewicz, E.: *Nowe technologie informacyjno-komunikacyjne w marketingu przedsiębiorstw na rynku sieciowych powiązań*. Szczecin: Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego 2010.
- [5] Główny Urząd Statystyczny, 1998–2015. *Szkoły wyższe i ich finanse w latach 1998–2015* Warszawa: Zakład Wydawnictw Statystycznych.
- [6] Lamek, A.: *Data-driven enterprise czyli współczesne organizacje sterowane danymi*, materiały konferencyjne VI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej „Matematyka i informatyka na usługach ekonomii” 2016a.
- [7] Lamek, A.: *Rola informacji w dobie big data*, STUDIA OECONOMICA POSNANIENSIA. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu 2016b.
- [8] Yaghoubi, N.M, Khani, R.Y., Esmaeali, M.J.: Trust Model in e-Business; Analytical-Compare Approach. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business* 2(9), 2011.

Źródła internetowe:

- [1] *Current World Population and World Population Milestones – Summary Table*, 2014, Worldometers.
<http://www.worldometers.info/world-population/>, [dostęp: 08.08.2016]
- [2] Kancelaria Prezydenta RP, 2013, *Finansowanie uczelni a konkurencyjność szkolnictwa wyższego*.
http://obywatelenauci.pl/wp-content/uploads/2013/07/slajdy_wprowadzajace_bpp_kprp.pdf, [dostęp: 08.08.2016]
- [3] Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, 2013, *Szkolnictwo wyższe w Polsce*.
https://www.nauka.gov.pl/g2/oryginal/2013_07/0695136d37bd577c8ab03acc5c59a1f6.pdf, [dostęp: 08.08.2016]
- [4] *World Population Prospects: The 2012 Revision*, 2012, United Nations Department of Economic and Social Affairs Population Division, Population Estimates and Projections Section. <http://esa.un.org/unpd/wpp/index.htm>, [dostęp: 08.08.2016]

dr inż. **Anna Lamek**

Politechnika Wroclawska

Wydział Informatyki i Zarządzania,

Katedra Badań Operacyjnych, Finansów i Zastosowań Informatyki

50-370 Wrocław, Wybrzeże Wyspiańskiego 27

anna.lamek@pwr.edu.pl

Eugenia GAURA

WIEK I PŁEĆ JAKO DETERMINANTY AKTYWNOŚCI ZAWODOWEJ LUDNOŚCI W POLSCE

Streszczenie: Artykuł poświęcono płci i wiekowi jako determinantom aktywności zawodowej ludności w Polsce. Celem artykułu jest analiza zmian w aktywności zawodowej ludności w latach 2005, 2010, 2015 w wybranych przekrojach. Hipotezą artykułu jest twierdzenie, że aktywność zawodowa Polaków rośnie we wszystkich analizowanych przekrojach, maleją natomiast różnice w aktywności zawodowej kobiet i mężczyzn oraz w różnych grupach wiekowych. Badania przeprowadzono na podstawie danych publikowanych w Rocznikach Statystycznych GUS. Do analizy przyjęto dane pochodzące z badania aktywności ekonomicznej ludności.

Słowa kluczowe: aktywność zawodowa według płci i wieku, kandydat do pracy, zatrudnienie, bezrobocie, rynek pracy.

AGE AND SEX AS DETERMINANTS OF THE NUMBER OF PEOPLE ACTIVE IN THE LABOR MARKET IN POLAND

Summary: The article is devoted to sex and age as determinants of the number of people active in the labor market in Poland. The aim of the article is to analyse the changes in activity in the labour market of people in the years 2005-2015 in a selected cross-section of society. The hypothesis of the article is the statement that the activity of Poles in the labor market increases in all the analysed cross-sections. However, the differences in the labor market as regards the activity of men and women and in various age groups, decrease. The research was carried out on the basis of the data in statistical yearbooks of Central Statistical Office (GUS). The data analysed in the article come from the research of economic activity of the population.

Keywords: activity in the labor market according to sex and age, job applicant, employment, unemployment, labor market.

1. WSTĘP

Płeć i wiek kandydata do pracy stanowią podstawowe determinanty wpływające na aktywność zawodową ludności w Polsce. Celem artykułu jest przedstawienie istniejących na współczesnym rynku pracy w Polsce tendencji zmian aktywności zawodowej według płci i określonych przedziałów wieku. Artykuł przedstawia znaczenie tych determinant i ich wpływ na sytuację pracobiorców na rynku pracy. Problemem badawczym jest określenie wpływu wybranych determinant na aktywność ekonomiczną Polaków. W artykule postawiono dwa pytania badawcze. Pierwsze pytanie dotyczy kwestii, czy płeć aplikującego do

pracy ma wpływ na jego mobilność zawodową. Drugie pytanie to: czy wraz z wiekiem bezrobotnemu trudniej jest podjąć pracę?

Hipotezą artykułu jest twierdzenie, że aktywność zawodowa Polaków rośnie we wszystkich analizowanych przekrojach, maleją natomiast różnice w aktywności zawodowej kobiet i mężczyzn oraz w różnych grupach wiekowych. Dla weryfikacji wysuniętej hipotezy, oprócz analizy literaturowej, wykorzystano dane statystyczne Głównego Urzędu Statystycznego z Roczników Statystycznych z lat 2006, 2014 i 2016, dotyczące Polski. Analiza danych statystycznych pozwoliła na wysunięcie wniosków opisujących wpływ wybranych determinant bezrobocia na aktywność zawodową w Polsce. Analiza dotyczy sytuacji osób mających powyżej 15 lat, w przekrojach ze względu na ich płeć i wiek (dokonano analizy ich aktywności, bierności zawodowej i zatrudnienia). Przedstawione dane statystyczne pozwolą zweryfikować postawioną na wstępie artykułu hipotezę.

2. POJĘCIE AKTYWNOŚCI EKONOMICZNEJ I JEJ WSKAŹNIKI

Praca to celowe i sensowne czynności, właściwe tylko człowiekowi, powodujące powstawanie nowych dóbr i wartości do celów społecznych i własnych potrzeb [Król, Ludwiczynski 2006: 689]. Praca podlegała w historii transformacjom, natomiast stosunek do niej wynikał często z wyznawanej religii. Początkowo gardzono nią i uważano jako niegodną wyższych klas, dopiero z czasem zaczęto ją cenić i szanować [Król, Ludwiczynski 2006: 19].

Każdy obywatel w wieku powyżej 15 lat (od tego wieku objęci badaniem są respondenci Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności) może być zatrudniony, bezrobotny albo bierny zawodowo. Ludność aktywna zawodowo określana jest mianem zasobu siły roboczej. Są do niej zaliczane osoby w wieku produkcyjnym, zdolne do pracy i chętne do jej podjęcia na warunkach rynkowych. Stosunek zasobów siły roboczej do liczby ludności kraju w wieku produkcyjnym nazywany jest współczynnikiem aktywności zawodowej. Rosnący współczynnik aktywności zawodowej oznacza, że rośnie liczba ludności w wieku produkcyjnym gotowa pracować zawodowo. Poziom tego współczynnika zależy m. in. od preferencji kształcenia ustawicznego, poziomu i zmian wysokości wynagrodzeń, modelu rodziny, możliwości znalezienia pracy, czy liczby dzieci w rodzinach oraz sposobów ich wychowywania. Osoby, które pracują i wykonują pracę najemną, lub prowadzą własną działalność gospodarczą, należą do grupy zatrudnionych. [Milewski, Kwiatkowski 2005: 291].

Najistotniejszym z perspektywy wykorzystania zasobów siły roboczej jest wskaźnik zatrudnienia, czyli procentowy udział osób pracujących w ogólnej liczbie ludności w wieku powyżej 15 lat [<https://rynekpracy.pl/slownik/wskaznik-zatrudnienia>, d. w. 30.11.2017; 16:55]. Polityka państwa na rynku pracy zmierza do osiągnięcia jak najwyższego jego poziomu. Polityka gospodarcza nastawiona jest przede wszystkim na utrzymanie miejsc pracy, w celu ograniczenia poziomu bezrobocia. Taka prospołeczna orientacja, opiera się m.in. na rozwiązaniach mających na celu wprowadzanie rozwiązań ochraniających,

ograniczających wzrost bezrobocia i wzmacniających bezpieczeństwo pracowników [Nehring, Francik, Dacko-Pikiewicz, Szczepańska-Woszczyna 2011:16-18].

Te osoby z zasobu siły roboczej, które nie znalazły pracy, stanowią grupę bezrobotnych. Bezrobocie to według definicji Biura Statystyki Pracy brak pracy dla osób, które aktywnie poszukują jej i w sytuacji uzyskania takiej oferty podjęłyby ją. Bezrobocie może mieć charakter cykliczny (pojawiać się jako wynik wahań koniunktury); frykcyjny (tymczasowe bezrobocie pojawiające się w sytuacjach rezygnacji z pracy, poszukiwania jej po raz pierwszy), sezonowo; albo strukturalny (powstaje gdy nowe dobra oraz technologie wymagają od kandydatów nowych kwalifikacji, w sytuacji gdy pracownicy posiadający stare kwalifikacje nie potrafią pozyskać dla nich pracy) [Mansfield 2002: 489]. Strukturalne bezrobocie jest spowodowane zmianami strukturalnymi w gospodarce, wpływającymi na zapotrzebowanie na pracowników o różnych specjalnościach. Związane jest ono z wysoką stopą bezrobocia i dłuższym okresem pozostawania bez pracy [Kirenko, Sarzyńska 2010: 12]. Podstawową miarą bezrobocia jest poziom bezrobocia, mierzony m.in. stopą bezrobocia, uzyskiwaną w wyniku podzielenia liczby osób bezrobotnych przez liczbę osób zaliczanych do siły roboczej [Mansfield 2002: 502].

Podstawowymi instytucjami publicznymi zajmującymi się kojarzeniem pracodawców i osób poszukujących pracy są Powiatowe Urzędy Pracy [Kryńska 2004: 60]. Możliwość podjęcia pracy przez bezrobotnego zależy od wielu czynników. Najważniejszymi wydają się mobilność bezrobotnego i stan koniunktury gospodarczej. W odniesieniu do bezrobotnych (ale także osób zatrudnionych) używa się pojęcia zdolności zatrudnieniowej, która rośnie wraz z mobilnością zawodową pracownika, co ułatwia poszukiwanie pracy w różnych obszarach i zawodach (czego przejawami są: migracja zawodowa, samozatrudnienie, ekspatriacja, delegacje, telepraca, praca w domu) [Chirkowska-Smolak, Hauziński, Łaciak: 2011: 14-18]. Sytuacja osób poszukujących pracy w dużej mierze zależy od stanu koniunktury gospodarczej. Okresom szybkiego wzrostu gospodarczego towarzyszy szybki wzrost aktywności ekonomicznej obywateli, natomiast pogorszeniu koniunktury gospodarki, jej spadek [Zieliński, Jonek-Kowalska, Sojda 2014: 764-767].

Osoby w wieku produkcyjnym nie wyrażające gotowości do podjęcia pracy, to grupa biernych zawodowo. Bierni zawodowo są definiowani jako osoby jednocześnie nie zatrudnione i nie zarejestrowane jako bezrobotne. Grupa biernych zawodowo może być o tyle zróżnicowana, że tworzą ją osoby: nie zamierzające podejmować pracy w ogóle (mające inne źródło dochodów), chwilowo nie zainteresowane pracą, kształcące się oraz zainteresowane pracą ale poszukujące jej samodzielnie (bez korzystania z usług urzędów pracy) [Zieliński 2012: 11-15].

3. WIEK I PŁEĆ JAKO WYBRANE DETERMINANTY AKTYWNOŚCI EKONOMICZNEJ

Od umiejętności pozyskania, motywowania i doboru pracowników zależy efektywność funkcjonowania przedsiębiorstw [Mateja 2012: 92]. Przemiany demograficzne powodujące starzenie się społeczeństwa prowadzą do wielu zmian na rynku pracy. Starość stała się dłuższym okresem życia, głównie dzięki poprawie opieki medycznej, postępowi medycyny i lepszym warunkom życia. Społeczeństwo polskie starzeje się także z powodu niskiego przyrostu naturalnego. Pracodawcy, dość niechętnie przyjmują do pracy osoby, bez doświadczenia zawodowego. Często wymagają od kandydatów co najmniej pięciu lat pracy na danym stanowisku. Na rynku pracy istnieje duża rywalizacja wśród osób młodych. Wielu z nich, poszukując pracy, wyjeżdża za granicę. Przemiany na rynku pracy ostatnich lat wywierają wpływ na wzorce kariery zawodowej. Istotne też zmiany nastąpiły w rolach kobiet i ich życiu zawodowym. Zmieniają się cechy ludzi, część z nich jest indywidualistami, narcyzami wpatrzonymi w siebie i wiele oczekującymi od innych, zmieniają się też charakter pracy, kultura, relacje między ludźmi i atmosfera w miejscu pracy [Chirkowska-Smolak, Haruziński, Łaciak 2011: 14-18].

Ponad połowę ludności stanowią kobiety. Jednak często kobieta tak samo wykształcona jak mężczyzna, zdrowa i mająca taki sam poziom inteligencji, zarabia na pełnej posadzie znacząco mniej mężczyzna. W gospodarce rynkowej różnice płac wynikające z takich cech jak: płeć, rasa czy religia utożsamiane są dyskryminacją [Samuelson, Nordhaus, 2002: 106].

W UE i w Polsce widoczne są różnice pomiędzy odsetkiem zatrudnionych kobiet i mężczyzn. Widoczna jest rosnąca dynamika zmian w podziale na płeć. W UE w okresie 2003r.–2014r. stopa zatrudnienia kobiet wzrosła znacząco od 58,6% do 63,5% (tj. o 4,9%), a w przypadku mężczyzn w krajach UE spadła z 75,4% do 75,0%. Tendencja ta powodowana jest m. in. wzrostem poziomu wykształcenia kobiet i świadomości zawodowej oraz rosnącymi ochroną zatrudnienia i gwarancją pracy po powrotach z urlopów macierzyńskich i wychowawczych. W wyniku promowanej w UE zasady równości płci zabroniona jest w tych krajach dyskryminacja kandydatów do pracy ze względu na płeć. Przepisy prawa wyrównują pozycję kobiet z pozycją mężczyzn na rynku pracy [Szaban, 2016: 119-121].

Równość jest wymagana już na wstępnym etapie przyjmowania kandydata do pracy. W ogłoszeniach o zatrudnieniu pracowników nie określa się płci przyszłego pracownika, jak również nie preferuje się jej w dalszych etapach pozyskiwania pracownika, liczą się osoby w wieku produkcyjnym bezrobotne, aktywnie poszukujące zatrudnienia i gotowe podjąć pracę [Sloman 2001: 307]. Obowiązujący w Polsce Kodeks pracy w art. 94 punkt 2b mówi o zakazie dyskryminacji w zatrudnieniu ze względu m. in. na płeć i wiek pracownika. [<http://www.regiopraca.pl/portal/prawo/ustawy/kodeks-pracy-dzial-iv-obowiazki-pracodawcy-i-pracownika-79>].

4. WPLYW PŁCI I WIEKU NA AKTYWNOŚĆ ZAWODOWĄ

Weryfikacji hipotezy wysuniętej we wstępie artykułu przeprowadzono na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego Polski. Wybrano dane za lata 2005, 2010, 2015. Problemem badawczym przedstawionym we wstępie był wpływ wybranych determinant na aktywność ekonomiczną Polaków. W artykule wysunięto dwa pytania badawcze: czy płeć aplikującego do pracy ma wpływ na jego mobilność zawodową? Czy wraz z wiekiem bezrobotnemu trudniej jest podjąć pracę?

Hipoteza artykułu zakłada, że aktywność zawodowa Polaków rośnie we wszystkich analizowanych przekrojach, maleją natomiast różnice w aktywności zawodowej kobiet i mężczyzn oraz w różnych grupach wiekowych. Dane zawarte w tabelach 1-4 odpowiadają na postawione pytania badawcze.

Rozważania na temat wpływu wybranych determinantów na poziom aktywności zawodowej rozpocząć należy od analizy aktywności ekonomicznej ludności Polski w wieku 15 lat i więcej w latach 2005, 2010 i 2015. Dane statystyczne dotyczące tej aktywności zawiera tabela 1.

Tabela 1. Aktywność ekonomiczna ludności w wieku 15 lat i więcej w tys. w latach 2005, 2010 i 2015 (w tys. oraz %)

Wyszczególnienie	2005 r. w tys.	2010 r. w tys.	2015 r. w tys.	2005 r. ogółem w %	2010 r. ogółem w %	2015 r. ogółem w %
Ludność w wieku 15 lat i więcej	31968	30956	30962	100	100	100
Mężczyźni	15282	14823	14816	47,8	47,9	47,9
Kobiety	16686	16133	16146	52,2	52,1	52,1
Aktywni zawodowo	17161	17123	17389	54,9	55,3	56,2
Mężczyźni	9362	9446	9569	54,5	55,2	55,0
Kobiety	7799	7677	7820	45,4	44,8	44,9
Pracujący	14116	15474	16087	45,2	50,0	52,0
Mężczyźni	7809	8566	8870	55,3	55,4	55,1
Kobiety	6307	6908	7217	44,7	44,6	44,9
Bierni zawodowo	14097	13832	13574	46,0	44,7	43,8
Mężczyźni	5540	5376	5248	39,3	38,9	38,7
Kobiety	8557	8456	8326	60,7	61,1	61,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Roczników Statystycznych Rzeczypospolitej Polskiej 2005, 2014 i 2016, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, grudzień 2005, 2014 i 2016, s. 233, 236 i 238, dane średnioroczne.

W okresie 2005–2015 roku liczba ludności Polski w wieku 15 lat i więcej spadła o 1006 tysięcy, w tym mężczyzn o 466 tysięcy i kobiet o 540 tysięcy (czyli o 74 tysiące więcej niż mężczyzn). Znaczący spadek liczby obywateli Polski nastąpił w latach 2005–2010, bo aż o 1012 tys. osób. W 2005 roku przypadało około 112 kobiet na 100 mężczyzn. W okresie pięciu lat, od 2010 do 2015 roku, liczba ludności Polski w wieku 15 lat i więcej wzrosła o 6 tysięcy osób, z tego w opisywanym okresie liczba mężczyzn w tym przedziale wieku spadła o 7 tys., natomiast liczba kobiet wzrosła o 13 tys. w stosunku do 2010 r.

W badanym okresie aktywność zawodowa Polaków wzrosła w 2010 roku w porównaniu do 2005 roku o 0,4%, natomiast w roku 2015 w porównaniu do 2010 o 0,9%. W ciągu całego okresu 2005–2015 wzrosła o 1,3%. Pomimo spadku liczby mężczyzn, wzrosła w latach 2005–2010 ich aktywność zawodowa o 0,7%, natomiast w latach 2010–2015 spadła o 0,2%. W latach 2005–2010, przy spadku liczby kobiet o 553 tys., spadła ich aktywność zawodowa o 0,6%. W latach 2010–2015, przy wzroście liczby kobiet mających powyżej 15 lat o 143 tys. w porównaniu do 2010 roku, wzrosła ich aktywność zawodowa tylko o 0,1%. Aktywność zawodowa kobiet w okresie 2005–2010 wzrosła o 0,5%. Kobiet jest o ponad 1300 tysięcy więcej niż mężczyzn, a ich aktywność zawodowa jest niższa o 10% niż mężczyzn. Może to wynikać z faktu, że część kobiet wychowuje dzieci i jest gospodyniami domowymi. Fakt ten potwierdza również liczba osób pracujących.

Liczba osób pracujących w latach 2005–2015 stale rośnie. W okresie 2005–2010, liczba pracujących wzrosła o 1358 tys. osób, natomiast w latach 2010–2015 liczba pracujących wzrosła o 613 tys. W latach 2005–2015 liczba pracujących wzrosła ogółem o 1971 tys. osób, przy czym w ostatnim pięcioleciu dynamika tego wzrostu znacznie spadła.

Pracujących mężczyzn w latach 2005–2010 przybyło o 757 tys., natomiast w latach 2010–2015 przybyło 304 tys. W okresie 2005–2015 r. przybyło 1061 tys. pracujących mężczyzn, czyli o 13,6% w porównaniu do 2005 roku, przy spadku ogólnej liczby mężczyzn w tym okresie. W latach 2005–2010 przybyło pracujących kobiet o 601 tys., w latach 2010–2015 pracę podjęło dodatkowo 309 tys. kobiet. W opisywanym okresie 2005–2015, liczba pracujących kobiet wzrosła o 910 tys., czyli o 14,4%. Mężczyźni stanowią ogółem około 55%, a kobiety 45% osób pracujących. Jest to proporcja tylko nieznacznie zmieniająca się w analizowanych latach.

O 2,2% spadła bierność zawodowa Polaków w latach 2005–2015. Największy spadek bierności zawodowej to 1,3%, który nastąpił w latach 2005–2010, niższy spadek odnotowano w latach 2010–2015 (o 0,9%). W latach 2005–2015 liczba osób biernych zawodowo spadła o 523 tys., w tym w latach 2005–2010 o 265 tys., a w latach 2010–2015 o 258 tys. W podziale według płci bierność zawodowa mężczyzn spadła w latach 2005–2010 o 164 tys., a w latach 2010–2015 spadła o 128 tys. osób. W latach 2005–2015 liczba biernych zawodowo mężczyzn spadła o 292 tys., tj. o 0,6% ogółu. Liczba biernych zawodowo kobiet spadła w latach 2005–2010 o 101 tysięcy, natomiast w latach 2010–2015 spadła

o 130 tys. W okresie 2005–2015 liczba biernych zawodowo kobiet spadła o 231 tysięcy, jednak uwzględniając duży wzrost liczby kobiet w wieku powyżej 15 lat w ogólnej liczbie Polaków, bierność zawodowa kobiet wzrosła o 0,6%.

Tabela 2. Współczynniki aktywności zawodowej i wskaźniki zatrudnienia ludności w wieku 15 lat i więcej w latach 2005, 2010 i 2015 w %.

Wyszczególnienie	2005 r. ogółem w %	2010 r. ogółem w %	2015 r. ogółem w %
Współczynnik aktywności zawodowej	54,9	55,3	56,2
Mężczyźni	62,8	63,7	64,6
Kobiety	47,7	47,6	48,4
Wskaźnik zatrudnienia	45,2	50,0	51,9
Mężczyźni	52,4	57,8	59,8
Kobiety	38,6	42,8	44,7

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych Roczników Statystycznych Rzeczypospolitej Polskiej 2014 i 2016, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, grudzień 2014 i 2016, s. 233, 236 i 238, dane średnioroczne.

Analizując współczynnik aktywności zawodowej w latach 2005–2015 ogółem widać, że w 2015 roku wzrósł on w porównaniu do 2005 roku o 1,3%. W okresie 2005–2010 wzrósł on o 0,4%, w okresie 2010–2015 wzrósł w 2015 roku o 0,9%. Jak widać, w badanym okresie 2005–2015 współczynnik aktywności zawodowej Polaków rósł sukcesywnie, przy czym większy wzrost tego współczynnika nastąpił w latach 2010–2015.

Wskaźnik zatrudnienia w analizowanym okresie ogółem w latach 2005–2010 wzrósł o 4,8%, w okresie 2010–2015 wzrósł tylko o 1,9%. W rezultacie w latach 2005–2015 nastąpił wzrost wskaźnika o 6,7%. Wśród mężczyzn nastąpił wzrost tego wskaźnika w latach 2005–2015 o 7,4%, a wśród kobiet wzrósł tylko o 6,1%. Dane statystyczne zatem większy wzrost współczynnika aktywności zawodowej mężczyzn w analizowanym okresie.

W przypadku mężczyzn nastąpił równomierny wzrost wartości tego współczynnika, bo w kolejnych pięciolatkach rósł równo o 0,9%, co w dziesięcioleciu dało wzrost o 1,8%. W przypadku kobiet, w latach 2005–2010 współczynnik aktywności zawodowej spadł o 0,1%. Dopiero w latach 2010–2015 wzrósł on o 0,8%, co daje wzrost tego wskaźnika u kobiet w całym analizowanym okresie o 0,7%. Jak widać, mężczyźni wykazują na rynku pracy większą aktywność zawodową w granicach 15–16%.

W latach 2005–2010 wskaźnik zatrudnienia mężczyzn wzrósł aż o 5,4%, gdy w następnym pięcioleciu wzrost ten wyniósł tylko 2%. Przez dziesięć analizowanych lat wzrósł on o 7,4%. W latach 2005–2010 wskaźnik zatrudnienia kobiet wzrósł o 4,2%, a w następnym pięcioleciu tylko o 1,9%. W okresie analizowanych dziesięciu lat wzrost ten wyniósł 6,1% i był o 1,3% niższy niż w przypadku mężczyzn.

Analizy aktywności ekonomicznej, zatrudnienia i bezrobocia według przedziałów wieku dokonano w oparciu o dane za IV kwartał 2005, 2010 i 2015 roku.

Tabela 3. Aktywność ekonomiczna ludności Polski w wieku 15 lat i więcej w latach 2005, 2010 i 2015 w tys. i %.

Wyszczególnienie	2005r. w tys.	2010r. w tys.	2015r. w tys.	2005r. ogółem w %	2010r. ogółem w %	2015r. ogółem w %
15-24	2041	1690	1372	11,8	9,6	7,8
25-34	4951	5258	4715	28,7	29,7	27,0
35-44	4281	4366	4720	24,8	24,6	27,0
45-54	4461	4220	3750	25,8	23,8	21,4
55 i więcej	1549	2190	2933	8,9	12,3	16,8
razem	17283	17724	17490	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Roczników Statystycznych Rzeczypospolitej Polskiej 2006, 2014 i 2016, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, grudzień 2006, 2014 i 2016, s. 234, 237 i 239, Główny Urząd Statystyczny, dane za IV kwartał 2005, 2010, 2015.

W analizowanym okresie można zaobserwować zmienną dynamikę aktywności zawodowej Polaków w przekroju według wieku. Spadki liczby osób aktywnych zawodowo odnotowano w przedziałach: 15–24 lata (o 351 tys. osób) i w przedziale 45–54 lata (o 241 tys. osób). Wzrosty aktywności zawodowej według wieku wystąpiły w przedziałach: 25–34 lata (o 307 tys. osób), 35–44 lata (o 85 tys. osób) i w przedziale 55 lat i więcej (aż o 641 tys. osób). Według wieku, najwyższą aktywnością ekonomiczną wykazują się osoby w wieku 25–34 lata, stanowiąc około 30% ogółu pracujących. W latach 2010–2015 odnotowano spadki aktywności ekonomicznej w przedziałach wiekowych: 15–24 lata (o 318 tys. osób), 25–34 lata (największy spadek, bo aż o 543 tys. osób) i w przedziale 45–54 lata (o 470 tys. osób). Wzrosty występowały w przedziałach: 35–44 lata (o 354 tys. osób) oraz 55 lat i więcej (o 743 tys. osób). Dla całego okresu 2005–2015 spadki aktywności ekonomicznej obejmowały przedziały 15–24 lata (aż o 669 tys. osób), 25–34 lata (o 236 tys. osób) i 45–54 lata (największy spadek, bo o 711 tys. osób). Wzrosty występowały w przedziałach: 35–44 lata (o 439 tys. osób) i 55 lat i więcej (o 1384 tys. pracobiorców, w tym przedziale wiekowym jest to wzrost dwukrotny w stosunku do 2005 roku). Najmniejszą aktywność ekonomiczną wykazują osoby w wieku 15–24 lata. Od 2005 roku stale ich wskaźnik aktywności ekonomicznej spada. W okresie 10 lat ich aktywność zawodowa spadła o 4%. Może to być spowodowane spadkiem liczebności osób w tym przedziale wiekowy, któremu towarzyszy wysoki udział osób studiujących. Wzrosła aktywność zawodowa obywateli w przedziale 35–44 lata

(o 2,2%) oraz 55 lat i więcej (o 7,9%) w stosunku do ogółu osób aktywnych zawodowo. Spadła aktywność zawodowa w tym ujęciu osób w przedziale wiekowym 45–54 lata (o 4,4%).

Analizę liczby osób pracujących w latach 2005, 2010, 2015 z podziałem na wiek przedstawia tabela 4.

Tabela 4. Pracujący ze względu na wiek w 2005,2010,2015 roku w tys. i %.

Pracujący ze względu na wiek ogółem	2005r. w tys.	2010r. w tys.	2015r. w tys.	2005r. ogółem w %	2010r. ogółem w %	2015r. ogółem w %
15-24	1336	1293	1095	9,3	8,0	6,7
25-34	4126	4750	4343	28,7	29,5	26,7
35-44	3689	4079	4479	25,6	25,4	27,5
45-54	3833	3901	3565	26,6	24,3	21,9
55 i więcej	1406	2054	2798	9,8	12,8	17,2
razem	14390	16075	16280	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Roczników Statystycznych Rzeczypospolitej Polskiej 2006, 2014 i 2016, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, grudzień 2006, 2014 i 2016, s. 234, 237 i 239, Główny Urząd Statystyczny, dane za IV kwartał 2005, 2010, 2015.

W latach 2005-2010 jedyną grupą wiekową, w której spadła liczba osób pracujących była grupa w przedziale 15-24 lata (spadek o 43 tys. osób). Największy wzrost liczby osób pracujących nastąpił w przedziałach: 55 lat i więcej (o 648 tys. osób) i 25-34 lata (o 624 tys. osób). W latach 2010-2015 wystąpiły spadki liczby osób pracujących w przedziałach 15-24 lata (o 198 tys. osób), 25-34 lata (o 407 tys. osób) i 45-54 lata (o 336 tys. osób). Wzrosty liczb osób pracujących wystąpiły w przedziałach 35-44 lata (o 400 tys. osób) i w przedziale 55 lat i więcej (o 744 tys. osób). W latach 2005-2015 liczba osób pracujących wzrosła o 1890 tys. osób, przy czym większy wzrost wystąpił w pięcioleciu 2005-2010 (o 1687 tys. osób), w sytuacji spadku w tym okresie liczby obywateli w wieku powyżej 15 roku życia o ponad milion osób. Osób pracujących przybyło w przedziałach: 25-34 lata (o 217 tys. osób), 35-44 lata (o 790 tys. osób) i w przedziale 55 lat i więcej (aż o 1392 tys., czyli dwukrotnie w porównaniu z rokiem 2005). Pracujących ubyło w przedziałach wiekowych: 15 -24 lata (o 241 tys. osób) i 45-54 lata (o 268 tys. osób).

Największy wzrost dynamiki zatrudnienia był widoczny w przedziale 55 lat i więcej. Duży spadek udziału osób pracujących (o 4,7%) nastąpił w przedziale 45-55 lata. Największy spadek udziału pracujących nastąpił w przedziale wiekowym 15-24 lat.

5. WNIOSKI

Analiza danych statystycznych pozwala zweryfikować postawioną hipotezę. Rośnie w ostatnich latach aktywność zawodowa Polaków. Wzrosła liczba osób pracujących zawodowo, natomiast spadła bierność zawodowa, co jest dobrą prognozą dla krajowego rynku pracy. Jednak nadal wysoka jest bierność zawodowa kobiet, która wynosi około 60%, w stosunku do mężczyzn, w przypadku których mieści się w granicach 38-39%. O 1 061 tys. wzrosła liczba pracujących mężczyzn i o 910 tys. liczba pracujących kobiet. W analizowanym okresie stale rosły również współczynniki aktywności zawodowej i wskaźniki zatrudnienia, przy czym różnice w podziale na płeć rosną, a nie maleją. W ostatnich latach kobiety wykazywały niższą od mężczyzn dynamikę wzrostu wskaźników aktywności zawodowej i zatrudnienia. Fakt ten zaprzecza postawionej hipotezy, ponieważ nadal rośnie dynamika aktywności ekonomicznej obu płci, jednak różnica między nimi rośnie.

W przypadku przekroju według wieku, hipoteza została jedynie częściowo potwierdzona. Osoby w wieku 15-24 lat zmniejszają swą aktywność zawodową (co nie potwierdza hipotezy), co wynika częściowo ze spadku liczebności tej grupy a częściowo z przedłużania swojej okresu edukacji. Pracobiornym powyżej 55 lat łatwiej jest na rynku pracy niż w 2005 roku. W 2015 roku dwa razy więcej osób w tym wieku podjęło pracę (co przemawia za hipotezą artykułu). Zmiana owojsza została spowodowana poprawą sytuacji na rynku pracy, o czym świadczyć może znaczące zwiększenie poziomu zatrudnienia ogółem w analizowanym okresie.

Literatura:

- [1] Chirkowska-Smolak, A., Hauziński, M., Łaciak: *Drogi kariery*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR 2011.
- [2] Kirenko, J., Sarzyńska, E., *Bezrobocie niepełnosprawność potrzeby*, Wydawnictwo Marii Curie Skłodowskiej, Lublin 2010.
- [3] Król, H., Ludwicyński A., (red.). *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2006.
- [4] Kryńska, E.: *Polski rynek pracy – niedopasowania strukturalne*, Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych 2004.
- [5] Mansfield, E.: *Podstawy makroekonomii, zasady, przykłady, zadania*. Warszawa: Agencja Wydawnicza „PLACET” 2002.
- [6] Mateja, M.: *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i ćwiczeniach*. Warszawa: Difin 2012.
- [7] Milewski, R., Kwiatkowski E., (red.). *Podstawy ekonomii*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN 2005.
- [8] Nehring, A., Francik, A., Dacko-Pikiewicz, Z., Szczepańska-Woszczyna, K.: *Rynek pracy województwa śląskiego*. Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej 2011.
- [9] Rocznik Statystyczny RP 2006, Warszawa: Zakład Wydawnictw Statystycznych 2006.

- [10] Rocznik Statystyczny RP 2014, Warszawa: Zakład Wydawnictw Statystycznych 2014.
- [11] Rocznik Statystyczny RP 2016, Warszawa: Zakład Wydawnictw Statystycznych 2016.
- [12] Samuelson, P. A., Nordhaus, W. D., *Ekonomia 2*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN 2002.
- [13] Sloman, J.: *Podstawy ekonomii*. Warszawa: PWE 2001.
- [14] Szaban, J. M.: *Rynek pracy w Polsce i w Unii Europejskiej*. Warszawa: Difin 2016.
- [15] Zieliński M.: *Rynek pracy w teoriach ekonomicznych*. Warszawa: CeDeWu 2012.
- [16] Zieliński, M. Jonek-Kowalska, I, Sojda, A., *Reakcje rynku pracy na zmiany koniunktury w dużych krajach Unii Europejskiej*, „*Ekonomista*” 2014, nr 5.

Źródła internetowe:

- [1] <http://www.regiopraca.pl/portal/prawo/ustawy/kodeks-pracy-dzial-iv-obowiazki-pracodawcy-i-pracownika-79>, [dostęp 25.11.2017]
- [2] <https://rynekpracy.pl/sloownik/wskaznik-zatrudnienia>, [dostęp 30.11.2017]

mgr inż. **Eugenia Gaura**
Politechnika Śląska
Wydział Organizacji i Zarządzania
41-800 Zabrze, ul. Roosevelta 26
egaura@op.pl

Beata SKUBIAK

SPÓŁDZIELNIA SOCJALNA JAKO INSTRUMENT ROZWOJU SPOŁECZNOŚCI LOKALNYCH

Streszczenie: Spółdzielczość socjalna jest wciąż nowatorską formą działalności gospodarczej, która dzięki dofinansowaniu ze środków Unii Europejskiej staje się z roku na rok coraz popularniejsza. W związku z tą obserwacją rozwój tego typu spółdzielczości może zmienić porządek gospodarczy w Polsce, stać się realną alternatywą na rynku pracy, a także przyczynić się dla rozwoju społeczności lokalnej. Spółdzielnie socjalne, z uwagi na ich z natury lokalny i samorządny charakter, stanowią olbrzymią szansę dla lokalnej gospodarki. W związku z powyższym w artykule przedstawiono przydatność funkcjonowania spółdzielni socjalnej zarówno w rozwiązywaniu problemów społecznych czy też w rozwoju lokalnej społeczności. Ponadto omówiono syntetycznie uwarunkowania rozwoju spółdzielni socjalnych oraz korzyści z ich funkcjonowania.

Słowa kluczowe: spółdzielnia socjalna, ekonomia społeczna, rozwój lokalny.

THE SOCIAL COOPERATIVE AS AN INSTRUMENT OF LOCAL COMMUNITY DEVELOPMENT

Summary: Social cooperative is still an innovative form of economical activity, which thanks to EU funds is becoming increasingly popular year by year. In view of this observation, the development of this type of cooperatives can change the economic order in Poland, become a viable alternative to the labor market, and contribute to the development of the local community. Because of their inherent local nature and self-governing nature, social co-operatives provide an enormous opportunity for the local economy. In view of the above, the article presents the usefulness of social co-operative functioning in solving social problems or in the development of the local community. In addition, the development of social cooperatives and their benefits are discussed in a synthesized manner.

Key words: social cooperative enterprise, social economy, local development.

1. WPROWADZENIE

Rozwijający się dynamicznie na świecie sektor gospodarki społecznej stanowi w pewnym stopniu odpowiedź na procesy globalizacji i działalność międzynarodowych koncernów, dążących do globalnego monopolu [Krasnowolski 2016: 3].

Spółdzielcza forma działalności posiada wiele zalet, które w określonych warunkach mogą stać się niezwykle pomocne dla państwa i społeczeństwa. W związku z powyższym, wydaje się, że jednym z celów pełnego rozwoju go-

spodarczego danego kraju, czy też obszaru powinien być dalszy rozwój różnych form spółdzielczości. Analiza działalności przedsiębiorstw socjalnych w niektórych państwach pokazuje, że w ich przypadku osiągają one lepsze wyniki niż tradycyjne przedsiębiorstwa pod względem wzrostu, zatrudnienia, odsetka przedsiębiorstw utrzymujących się na rynku oraz liczbę nowo powstających przedsiębiorstw [Zevi, Zanotti, Soulage, Zelaia 2011].

Można to wyjaśnić specyficznymi cechami przedsiębiorstw spółdzielczych: ich długofalowym podejściem, silnym zakorzenieniem w społeczności lokalnej czy regionalnej, promowaniem interesów spółdzielców oraz nastawieniem na współpracę wśród członków spółdzielni.

W Polsce spółdzielczość socjalna jest nadal nowatorską formą działalności gospodarczej, która dzięki temu, że może korzystać ze środków Unii Europejskiej staje się z roku na rok coraz popularniejsza. Rozwój tego typu spółdzielczości stać się realną alternatywą na rynku pracy, a także przyczynić się do rozwoju społeczności lokalnej.

W związku z powyższym celem artykułu jest przedstawienie przydatności funkcjonowania spółdzielni socjalnej zarówno w rozwiązywaniu problemów społecznych czy też w rozwoju lokalnej społeczności.

2. SPÓŁDZIELNIE I ROZWÓJ LOKALNY

Spółdzielnie socjalne to stosunkowo nowy rodzaj spółdzielczej działalności, której podstawowym celem jest przywrócenie na rynek pracy, poprzez prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa, osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, o niskiej zatrudnialności oraz umożliwienie osobom bezrobotnym aktywizacji zawodowej.

Spółdzielczość socjalna jest formą prawną podmiotu łączącego cechy przedsiębiorstwa oraz organizacji pozarządowej, mająca umożliwić jej członkom, którymi muszą być osoby zagrożone wykluczeniem społecznym (max. 50 % ogólnej liczby wszystkich członków spółdzielni) powrót do uregulowanego życia społecznego i aktywności na rynku pracy. Jest dobrowolnym zrzeczeniem osób, prowadzącym działalność gospodarczą w interesie swoich członków i w oparciu o ich osobistą pracę. Instytucja spółdzielni socjalnej została wprowadzona Ustawą z dnia 20 kwietnia 2004 o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy [Dz. U. z 2004 r. Nr 99, poz. 1001], która odpowiednio znowelizowała ustawę z 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze.

W 2016 roku w Polsce było zarejestrowanych ponad 17 tys. spółdzielni. Według obliczeń Krajowej Rady Spółdzielczej prawie 9 tys. z nich to czynne podmioty gospodarcze. Zrzeszają one ponad 8 milionów członków i zatrudniają około 400 tys. pracowników, w tym 265,9 tys. w spółdzielniach zatrudniających 10 osób i więcej [Stawicki 2016: 38-42].

Natomiast spółdzielnie socjalnych, zgodnie z informacjami Ogólnopolskiego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Socjalnych, do końca 2014 roku w rejestrze REGON figurowało 1269 i było ich 20 razy więcej niż na koniec 2006 roku. Oznacza to, że w analizowanym okresie przeciętne roczne tempo wzrostu li-

czebności sektora spółdzielczości socjalnej wyniosło 45%. Brak jest jednak danych na temat poziomu ich aktywności [Izdebski, Mering, Ołdak, Szarfenberg 2015: 16].

Wśród osób zatrudnionych w spółdzielniach 59% stanowią kobiety (w porównaniu z udziałem kobiet zatrudnionych w gospodarce narodowej jest to o 14 punktów procentowych więcej). Spółdzielnie utrzymują w długoletnim zatrudnieniu osoby będące w wieku niemobilnym lub emerytalnym (53% do 36%), a także zatrudniają więcej osób o niższym poziomie wykształcenia (78% do 68,3%) [Raport 2010]. Dane te są bardzo ważne w kontekście podwyższania wieku emerytalnego, jak również ze względu na fakt, iż w przypadku likwidacji spółdzielni na rynek pracy trafią osoby najbardziej zagrożone wykluczeniem społecznym.

W warunkach gospodarki rynkowej ruch spółdzielczy posiada podwójny charakter. W pierwszym aspekcie na czoło wysuwa się troska o interesy spółdzielni i jej członków. W drugim aspekcie (zewnątrznym) główną sprawą jest udział spółdzielczości w rozwiązywaniu podstawowych problemów społeczno-ekonomicznych na szczeblu lokalnym czy regionalnym [Strużek 1996: 44].

Spółdzielnie są organizacjami odgrywającymi szczególnie rolę w regionach o mniej korzystnych warunkach, gdzie przedsięwzięcia gospodarcze są mniej zyskowe. Spółdzielczość to forma zbiorowej zaradności lokalnych społeczności i środowisk zawodowych. Oprócz zaspokajania potrzeb gospodarczych spółdzielnie realizują również funkcje o charakterze samopomocowym, społecznym i socjalnym. Działalność spółdzielni może tworzyć szansę na aktywność gospodarczą i społeczną różnych grup zawodowych czy lokalnych, a szczególnie tych o najniższych dochodach [Dyka 2004: 10].

W Polsce dostępnych jest już wiele pozytywnych przykładów działalności spółdzielni socjalnych, które w znaczący sposób przyczyniają się do rozwoju gmin i powiatów⁹. Z tego względu narzędzie jakim jest spółdzielnia socjalna dobrze jest wykorzystywać przy planowaniu strategicznym. Planowanie to można ukierunkować w dwóch obszarach:

- wsparcia powstawania i działania podmiotów ekonomii społecznej, ze szczególnym uwzględnieniem spółdzielni socjalnych;
- wykorzystania ich potencjału w rozwoju lokalnej społeczności i rozwoju gospodarczym.

W obszarze wsparcia powstawania i działania spółdzielni socjalnych rekomenduje się następujące działania zapisane w dokumentach strategicznych:

- tworzenie inkubatorów spółdzielni socjalnych;
- tworzenie świadomej polityki wsparcia dla spółdzielni socjalnych – np. udostępnianie lokali i gruntów na preferencyjnych warunkach, stosowanie preferencji przy zamówieniach publicznych;

⁹ Przykładem może być gmina Bałtów i Bałtowski Park Jurajski zatrudniająca obecnie ponad 200 osób i corocznie odwiedzany przez kilkaset tysięcy ludzi.

- kierowanie usług i zakupów w stronę spółdzielni socjalnych;
- tworzenie partnerstw ze spółdzielniami socjalnymi, zarówno publiczno-prywatnych do realizacji określonych zamierzeń lub inwestycji (np. prowadzenia przedszkoli, opieki nad osobami zależnymi, porządkowania terenów zielonych, promocji, prowadzenia informacji turystycznej) lub też dostarczania określonych usług;
- prowadzenie polityki promocyjno-informacyjnej z zakresu ekonomii społecznej;
- wprowadzenie aktywnych formy reintegracji społecznej i zawodowej ośrodków;
- pomocy społecznej i powiatowego urzędu pracy ukierunkowanych na powstawanie i wsparcie podmiotów ekonomii społecznej poprzez:
 - pracę socjalną ukierunkowaną na zakładanie podmiotów, włączanie się w ich działanie;
 - kierowanie beneficjentów OPS i PUP na odbycie praktyk w podmiotach ekonomii społecznej;
 - udzielanie dotacji na założenie spółdzielni socjalnych.

W obszarze wsparcia wykorzystania ich potencjału w rozwoju lokalnej społeczności i rozwoju gospodarczym:

- aktywizacja osób do tej pory wykluczonych z rynku pracy lub mających trudności w dostępie do niego;
- wykorzystania innowacyjności w działaniu i umiejętności łączenia potencjału osób i instytucji, a także pozyskiwania środków zewnętrznych;
- wskazanie obszarów, które można przekazać w ramach partnerstwa publiczno-społecznego do realizacji przez spółdzielnie socjalne lub przekazywanie zadań publicznych do realizacji spółdzielniom socjalnym.

3. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁDZIELNI W KONTEKŚCIE WYDATKÓW SPOŁECZNYCH GMIN

Według raportu Głównego Urzędu Statystycznego „Pomoc społeczna i opieka nad dzieckiem i rodziną w 2014 roku”, na wydatki społeczne z budżetów gmin, miast na prawach powiatu, powiatów i województw samorządowych przekazano wraz ze środkami otrzymanymi z budżetu państwa łączną kwotę 27919 mln zł, czyli o 1034 mln zł większą, niż przed rokiem. Udział wydatków społecznych w strukturze wydatków budżetowych ogółem obniżył się z 14,6% w 2013 r. do 14,2%. Na jednego mieszkańca Polski z wydatków społecznych poniesionych przez jednostki samorządowe w 2014 r. przypadało przeciętnie 725 zł (w 2013 r. - 698 zł). Z budżetów gmin w 2014 r. wydano łącznie 14095 mln zł, czyli 50,5% wszystkich środków przekazanych z budżetów jednostek samorządowych. Na zasiłki stałe, celowe i pomoc w naturze przeznaczono 1663 mln zł (11,8%). Znaczącą pozycję w wydatkach gmin stanowiło również finansowanie działalności ośrodków pomocy społecznej w wysokości 1590 mln zł (11,3%).

Wyraźnie zwiększyły się wydatki gmin na zadania nałożone przez ustawy o opiece nad dziećmi w wieku do lat 3 oraz o wspieraniu rodziny i systemie pieczy zastępczej. W 2014 r. przekroczyły kwotę 90 mln zł (w 2013 r. – 63 mln zł), z czego blisko 82 mln zł przeznaczono na wspieranie rodzin, ponad 6 mln zł na kluby dziecięce, a ponad 2 mln zł na zaangażowanie dziennych opiekunów [GUS 2015].

Powołanie spółdzielni socjalnej może być doskonałym uzupełnieniem dla funkcjonujących już struktur pomocy społecznej, stanowiąc odpowiedź na konkretne problemy, które występują w gminie, takie jak np. problemy związane z aktywizacją zawodową czy niewystarczającą efektywnością projektów systemowych. Spółdzielnia socjalna specjalizująca się w określonej działalności może zatrudniać osoby wcześniej przygotowywane do pracy m.in. przy wsparciu instytucji rynku pracy oraz OPS/PCPR. Spółdzielnia socjalna przy uczestnictwie dwóch samorządów (spółdzielnia socjalna osób prawnych) jest w tym kontekście innowacyjna, ponieważ umożliwia realizację zadań samorządowych w procedurze bezprzetargowej. Dzięki temu samorządy mogą stworzyć miejsca pracy osobom wymagającym skutecznej aktywizacji zawodowej, zatrudnionym w samorządowych spółdzielniach socjalnych. W takich przypadkach zatrudnienie uzyskują osoby, które sprawdziły się między innymi w strukturach ośrodka pomocy społecznej czy też w innych strukturach gminy aktywizujących osoby szukające pracy. Co istotne, samorządowa spółdzielnia socjalna dzięki realizacji stałych zleceń dla gminy ma zapewnioną płynność finansową umożliwiającą stworzenie stabilnych miejsc pracy, a za ich pośrednictwem pełny powrót do życia społecznego.

Spółdzielnie socjalne mogą mieć bardzo duże znaczenia dla lokalnej polityki społecznej. Działalność każdej spółdzielni socjalnej łączy w sobie dwa wymiary: gospodarczy oraz społeczny. Kiedy osoby z danego regionu są zatrudniane w spółdzielni socjalnej, zaczynają proces aktywizacji społecznej i zawodowej, reintegrują się z rynkiem pracy, reintegrują się społecznie. Mechanizm przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu poprzez zorganizowanie miejsc pracy jest w tym kontekście aktywną formą, która ma długofalowy potencjał skuteczności pozwalającej uniknąć kosztów społecznych i finansowych w przyszłości.

Spółdzielnie socjalne z jednej strony dostarczają usługi/produkty, a w konsekwencji wpływu podatkowe, z drugiej strony są aktywizatorem społeczności lokalnej, zarówno od strony społecznej, jak i zawodowej, przez co również mogą przyczyniać się do obniżenia wydatków na cele społeczne (zmniejszenie wydatków na różnego rodzaju zasiłki) jak i obniżenia kosztów społecznych – np. konieczności opieki nad niepracującymi osobami niepełnosprawnymi, czy też występowania patologii wśród osób niepracujących).

4. WSPIERANIE SPÓŁDZIELNI SOCJALNYCH

Spółdzielnia socjalna to dotąd niewykorzystany w pełni instrument aktywizacji zawodowej osób wykluczonych, skazanych na społeczną i ekonomiczną marginalizację. Jednak dla społecznych służb zatrudnienia, podobnie jak dla samorządów, spółdzielnia socjalna zbyt często jest przedsięwzięciem skazanym

na niepowodzenie. Literatura przedmiotu wyróżnia niektóre uwarunkowania dla rozwoju ekonomii społecznej, które obejmują przede wszystkim: znaczenie lokalnego i społecznego zakorzenienia takiej działalności w polskim społeczeństwie, konieczność poszerzania wiedzy na temat ekonomii społecznej (jej znaczenia i możliwości) dla tworzenia sprzyjającego otoczenia, traktowania ekonomii społecznej przez administrację publiczną jako ważny i innowacyjny segment współczesnej gospodarki, stanowiący jeden z czynników lokalnego zrównoważonego rozwoju, a także wskazują na aspekt finansowego wspierania poprzez np. system zamówień publicznych z klauzulą preferencji dla obszaru działań podmiotów ekonomii społecznej.

Dla rozwoju spółdzielni socjalnych na poziomie lokalnym niezbędne jest po pierwsze stworzenie dobrego klimatu i podniesienie w tym zakresie kompetencji pracowników samorządu i jego agend. Po drugie niezbędne jest partnerskie traktowanie podmiotów ekonomii społecznej podobnie jak przedsiębiorców. Po trzecie konieczne jest tworzenie infrastrukturalnych zachęt do uruchamiania i prowadzenia takich podmiotów m. in. poprzez tworzenie lokalnych inkubatorów ekonomii społecznej, udostępnianie lokali na podmioty społeczne etc.

Podnoszenie kompetencji pracowników samorządu i jego agend powinno odbywać się poprzez wspólne szkolenia pracowników samorządu lokalnego (szczególnie odpowiedzialnych za kontakty z NGO, zamówienia publiczne, sferę społeczną, wsparcie podmiotów gospodarczych, szkolenia pracowników PUP - ów – szczególnie doradców zawodowych i pośredników pracy jak i pracowników socjalnych) z zakresu ogólnych wiadomości z zakresu ekonomii społecznej, tworzenia podmiotów ekonomii społecznej, przekonywania do zakładania podmiotów ekonomii społecznej a następnie wsparcia takich działań, budowania sieci wspierania i wymiany informacji.

Tworzenie systemu doradztwa poprzez stworzenie opiekunów/ doradców świadczących wsparcie dla osób lub podmiotów zakładających spółdzielnie socjalne przy wypełnianiu dokumentów choćby dokumentów rejestracyjnych, uzyskiwaniu pomieszczeń i pozyskiwaniu zleceń lub środków zewnętrznych na działalność.

5. PODSUMOWANIE

Spółdzielnie socjalne, z uwagi na ich z natury lokalny i samorządny charakter, stanowią dużą szansę dla lokalnej gospodarki. Działające spółdzielnie socjalne w warunkach lokalnego ograniczania mają istotne znaczenie dla organizowania dostępu do usług społecznych, sprzyjają odbudowie powiązań społecznych, harmonizują społeczne interakcje i stymulują aktywne uczestnictwo w życiu lokalnym oraz współdziałając z jednostkami samorządowymi i innymi przedsiębiorstwami, tworzą różnorodne formy zinstytucjonalizowanego partnerstwa publiczno-prywatno-socjalnego, działającego na różnych poziomach terytorialnej organizacji państwa.

Aby spółdzielnie socjalne mogły rozwinąć się niezbędne jest aktywne włączenie się samorządu w te działania, i to nie tylko poprzez słowne popieranie

inicjatyw, ale poprzez realne działania. Istotne jest również poza wsparciem samych podmiotów silne wsparcie szkoleniowe dla pracowników instytucji samorządowych, pomocowych i urzędów pracy, tak by mogli oni skutecznie wspierać powstawanie takich podmiotów wśród swoich klientów. Poza działaniami wspierającymi ważne dla rozwoju spółdzielni socjalnych, ale także i pozostałych podmiotów ekonomii społecznej, jest również wykorzystywanie instrumentów ekonomii społecznej w planowaniu strategicznym i operacyjnym rozwoju lokalnego. Pozwala to zarówno wiązać zasoby finansowe i organizacyjne dla wsparcia tworzenia takich podmiotów, jak i potem wykorzystywać już powstałe podmioty dla rozwoju społeczności lokalnej.

Do tej pory samorządy lokalne bardziej skupiają się na zwalczaniu bezrobocia i wspieraniu przedsiębiorczości niż na wspieraniu organizacji pozarządowych czy też rozwoju ekonomii społecznej. Niestety, takie podejście nie sprzyja rozwojowi tego sektora, a podobnie jak pozostałe podmioty z obszaru ekonomii społecznej mogą one nie tylko wesprzeć samorządy zarówno w rozwiązywaniu problemów społecznych czy też w rozwoju. Dostarczają nie tylko usługi ale i kreują nowe. Co ważne tworzą wiele miejsc pracy, a dodatkowo pozyskują środki zewnętrzne: strukturalne, krajowe czy też zagraniczne. Instrumenty ekonomii społecznej w zakresie rozwoju gminy i rozwiązywania jej problemów mogą szczególnie wspomóc [Sobolewski, Klimek, Piekutowski 2009]:

- aktywizację zawodową i społeczną osób niepełnosprawnych;
- aktywizację zawodową osób wykluczonych;
- przedłużenie aktywności zawodowej;
- tworzenie dodatkowych możliwości zarobkowych;
- integrację społeczną;
- pozyskiwanie środków zewnętrznych;
- przeciwdziałanie ucieczce młodych;
- aktywizację starszych mieszkańców (zawodowa i społeczna);
- przeciwdziałanie alienacji i anonimowości mieszkańców nowych osiedli;
- oddłużanie mieszkań komunalnych i spółdzielczych;
- przeciwdziałanie uzależnieniu od pomocy społecznej, niezaradność życiowa;
- rosnące wydatki z budżetów.

Działalność podmiotów ekonomii społecznej, w tym spółdzielni socjalnych dla jednostki samorządu terytorialnego może przynieść następujące korzyści:

- zwiększenie bazy podatkowej;
- powstanie solidnych, lokalnych dostawców usług;
- powstanie nowych miejsc pracy;
- zatrzymanie odpływu młodych ludzi, a także wydłużenie aktywności zawodowej mieszkańców;
- zmniejszenie wydatków socjalnych;
- powstanie nowych partnerów szczególnie zainteresowanych rozwojem społeczności lokalnej.

Literatura:

- [1] Dyka, S.: Polska spółdzielczość po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Warszawa: Warszawska Wyższa Szkoła Ekonomiczna 2004.
- [2] Izdebski, A., Mering, T., Ołdak, M., Szarfenberg, R.: Monitoring spółdzielni socjalnych 2014. Raport z badań. Warszawa: Instytut Polityki Społecznej, Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego 2015.
- [3] Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej przyjęty uchwałą nr 164 Rady Ministrów w dniu 12 sierpnia br. Monitor Polski 2014 poz. 811 tom 1.
- [4] Krasnowolski, A., Ruch spółdzielczy w Europie i instrumenty wsparcia, OT-644. Warszawa: Kancelaria Senatu 2016.
- [5] Pomoc społeczna i opieka nad dzieckiem i rodziną w 2014 roku Warszawa: GUS 2015.
- [6] Raport o spółdzielczości polskiej dokument przyjęty przez Zespół Międzyresortowy 19.01.2010.
- [7] Sobolewski, A., Klimek, P., Piekutowski, J.: Ekonomia społeczna w kreowaniu polityki lokalnej gmin i powiatów. Szczecin: Zachodniopomorska Biblioteka Ekonomii Społecznej 2009.
- [8] Stawicki, R.: Zarys spółdzielczości w Polsce. Mechanizmy wspierania krajowej działalności spółdzielczej, OT-644. Warszawa: Kancelaria Senatu 2016.
- [9] Strużek, B.: Czynniki kształtujące image (wizerunek) współczesnej spółdzielczości w Polsce, Vademecum Spółdzielczości, nr 6. Warszawa 1996.
- [10] Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy [Dz. U. z 2004 r. Nr 99, poz. 1001].
- [11] Zevi, A., Zanotti, A., Soulage, F. i Zelaia, A.: „Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance”, Bruksela: Cecop Publications, 2011.

dr **Beata Skubiak**
Uniwersytet Szczeciński
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
71-101 Szczecin, ul. Mickiewicza 64
bskubiak@wneiz.pl

Sylwia JASEK

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE NA POLSKIM RYNKU MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH NA PRZYKŁADZIE RYNKU MATERIAŁÓW ŚCIENNYCH ORAZ SYSTEMÓW ODPROWADZANIA SPALIN

Streszczenie: W artykule analizie poddano rolę bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 2005-2015 w obszarze rynku materiałów budowlanych ze szczególnym uwzględnieniem rynku materiałów ściennych oraz systemów kominowych. Rozważania rozpoczęto od analizy uwarunkowań ekonomicznych oraz motywów podejmowania w Polsce inwestycji przez przedsiębiorstwa zagraniczne. Następnie poddano analizie napływ kapitału na rynek materiałów budowlanych w ujęciu czasowym ze szczególną charakterystyką i rozwojem przedsiębiorstw na nim operujących, by ostatecznie podjąć próbę oceny skutków inwestycji zagranicznych na polskim rynku oraz występowania wewnątrzbranżowych efektów spillover.

Słowa kluczowe: bezpośrednie inwestycje zagraniczne, rynek materiałów budowlanych, przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania, efekty spillover.

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS AT THE POLISH CONSTRUCTION MATERIALS MARKET ON AN EXAMPLE OF THE WALL MATERIALS AND EXHAUST SYSTEMS MARKETS

Summary: The article concerns the inflow of foreign direct investments over the period 2005-2015 in the area of building materials market with particular emphasis on the market of wall materials and chimney systems. Considerations were started with analyzing the economic conditions as well the motives of undertaking the investments in Poland by the foreign companies. The time-frame analysis of the capital's inflow on the construction materials market was then carried out, with the specific characteristics and development of the enterprises operating on this particular market. Finally, an attempt was made to evaluate the impact of foreign investments on the Polish market and the presence of the inter-branch spillover effects.

Keywords: foreign direct investments, construction materials market, direct investment enterprise, spillover effects.

1. WSTĘP

Od momentu otwarcia gospodarki w 1989 r. obserwuje się systematyczny wzrost napływu kapitału zagranicznego w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych

(BIZ)¹⁰. Napływ inwestycji zagranicznych stał się integralnym elementem procesu transformacji i budowy konkurencyjnej gospodarki. Sektor własności zagranicznej jest obecnie źródłem ponad 38% nakładów inwestycyjnych podejmowanych w kraju (nakłady na nowe środki trwałe), 13% miejsc pracy, a przychody z całokształtu działalności podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na tle podmiotów składających bilans wynoszą 44% (dane za 2015 rok)¹¹. Napływ jest zróżnicowany przestrzennie i gałęziowo, co powoduje iż nie wszystkie regiony i segmenty gospodarki w jednakowym stopniu partycypują w korzyściach jakie niesie absorpcja kapitału zagranicznego.

Specyficznym obszarem absorpcji inwestycji zagranicznych jest segment produkcji i dystrybucji materiałów budowlanych. Samo budownictwo jest branżą w znaczącym stopniu podatną na zmiany koniunkturalne, przemiany gospodarcze oraz uwarunkowania społeczne [Zawadzki 1998: 1]. To branża gdzie pomimo wysokiego ryzyka stosunkowo szybko pojawili się inwestorzy zagraniczni. Ówczesne wysokie ryzyko kompensowała renta pierwszeństwa w postaci stopy zwrotu i braku konkurencji krajowej. Napływ kapitału był pochodną kolejności otwarcia przedsiębiorstw w procesie prywatyzacji. Skala prywatyzacji w pierwszym okresie hamowała skłonność do inwestycji realizowanych od podstaw, których wyraźny wzrost miał miejsce po roku 2000.

Stąd też brak w literaturze szczegółowych analiz zawierających szanse i ryzyka otwierania się na bezpośrednie inwestycje zagraniczne przez państwa goszczące w wymiarze branżowym. Sama branża budowlana jest na tyle zróżnicowana, a firmy koncentrują się na kilku obszarach materiałowych, iż niejednokrotnie trudno jest posegregować je w pewne grupy zarówno produktowe jak i technologiczne. Jest to jeden z powodów braku badań wpływu inwestycji na rozwój polskiej branży materiałów budowlanych. Jednak jak wynika z trwających ponad dwie dekady obserwacji samego rynku, napływ zagranicznego kapitału ukształtował ten rynek na nowo, wprowadził do obrotu handlowego nowoczesne materiały, dokonał zmian technologii wytwarzania oraz ich wykorzystania w budownictwie.

Celem niniejszego opracowania jest analiza roli BIZ w kształtowaniu i rozwoju branży materiałów budowlanych ze szczególnym uwzględnieniem inwestycji powstałych w obszarze rynku materiałów ściennych oraz systemów kominowych.

2. BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W POLSCE W LATACH 1990- 2015 – MOTYWY I UWARUNKOWANIA GOSPODARCZO-POLITYCZNE

Pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w literaturze oraz praktyce gospodarczej formułowane jest na wiele sposobów. M. Kuzel wychodzi od definicji samej inwestycji sformułowanej przez J. Hirshleifera, zgodnie

¹⁰ Przed 1989 r. miały charakter szacunkowy jak pokazują badania M. Kania [Kania 2006].

¹¹ Obliczenia własne na podstawie GUS

z którą inwestycje to wszelkie przedsięwzięcia, których celem jest terazniejsze wyrzeczenie dla przyszłej korzyści, a więc uwzględnienie pewnej rezygnacji w określonym czasie wraz z nadzieją przyszłych efektów, którym towarzyszyć mogą pewne ryzyka. Natomiast bezpośrednie inwestycje zagraniczne to szczególnie rodzaj inwestowania, które podejmowane zostaje poza granicami kraju inwestującego i ma na celu osiągnięcie przez inwestora (kraj macierzysty) w dłuższej perspektywie czasowej określonych korzyści nie tylko finansowych ale i produkcyjnych, technologicznych czy organizacyjnych [Kuzel 2007: 21-22]. Niektóre definicje kładą szczególny nacisk na nadzór, który sprawuje przedsiębiorstwo inwestujące. Przykładowo wg P. Krugmana i M. Obstfelda, BIZ to przepływy międzynarodowe kapitału skutkujące tworzeniem lub rozszerzaniem filii przedsiębiorstwa z jednoczesnym prawem kontroli całej struktury organizacyjno-funkcjonalnej [Krugman, Obstfeld 2006: 237]. Natomiast P. Bożyk, J. Misala i M. Puławski definiują bezpośrednie inwestycje zagraniczne (kapitałowe) jako podejmowanie od podstaw samodzielnej działalności gospodarczej zagranicą, nabycie większościowego pakietu akcji lub całkowite przejęcie istniejącego już przedsiębiorstwa z jednoczesnym podejmowaniem odpowiedzialności za tę działalność [Bożyk, Misala, Puławski 1998: 104].

Za dominującą w literaturze przyjmuje się jednak wzorcową definicję (benchmark definition) opracowaną przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (ang. The Organisation for Economic Cooperation and Development, skrót: OECD), zgodnie z którą bezpośrednie inwestycje zagraniczne to międzynarodowe inwestycje podjęte przez rezydenta jednej gospodarki (bezpośredniego inwestora) w przedsiębiorstwie będącym rezydentem innej gospodarki (przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania) w celu uzyskania trwałego wpływu z lokaty kapitału. Tak rozumiana relacja, według OECD, ma miejsce w sytuacji, gdy inwestor posiada co najmniej 10% akcji zwykłych lub głosów w przedsiębiorstwie. [OECD 2008: 48]. Zgodnie z podziałem przyjętym przez OECD, przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania może być: a) spółką zależną (subsidiary) tj. przedsiębiorstwem, które w ponad 50% jest własnością inwestora zagranicznego, b) spółką stowarzyszoną (associate), czyli przedsiębiorstwem, które jest własnością inwestora zagranicznego w 10% do 50%; lub c) oddziałem (branch) – przedsiębiorstwem niedysponującym osobowością prawną, będącym w całości lub częściowo własnością inwestora zagranicznego. Są to przedsiębiorstwa, które wytwarzają dobra i usługi poza gospodarką swojego kraju, lecz nie ustanawiają oddzielnych podmiotów prawnych na terenie kraju-gospodarza [OECD 2008: 23].

W procesie powoływania przedsiębiorstwa w kraju goszczącym mogą zachodzić dwa rodzaje operacji, które kwalifikują się jako bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Są to:

- Inwestycje greenfield – będące tworzeniem od podstaw nowych przedsiębiorstw poza granicami kraju inwestora łącznie z zakupem nieruchomości;
- Inwestycje typu brownfield polegające na korzystnym przejmowaniu, a następnie restrukturyzowaniu zakładów już działających na rynku.

Obserwując ilość napływającego po 1989 roku kapitału do polskiej gospodarki oraz jego ewoluujące podłoże funkcjonalno-administracyjne A. Szczepkowska-Flis wyodrębnia trzy fazy otwierania się na kapitał zagraniczny. Pierwsza faza przypada na lata 1990–1995 - cechowała się zadowalającym poziomem liberalizacji. Normy prawne, które obowiązywały w latach 1990–1995 umożliwiały prowadzenie działalności przedsiębiorstwom zagranicznym, jednakże wstępowały przeszkody formalne, które często utrudniały lub wstrzymywały realizację projektów inwestycyjnych. Faza druga przypadła na lata 1996 do 1 maja 2004. Jest to okres o dość wysokim poziomie liberalizacji z silną tendencją do narodowego traktowania inwestorów zagranicznych. Kolejna faza trwała od 1 maja 2004 tj. od momentu wejścia Polski do Unii Europejskiej. Faza ta charakteryzuje się wysokim poziom liberalizacji związanym z jednolitym rynkiem i jednolitym rynkiem inwestycyjnym [Szczepkowska-Flis 2006: 366].

Poddając analizie obecne przemiany polityczno-ekonomiczne spodziewać się można niestety niepewnej sytuacji w obszarze otoczenia BIZ, co może rodzić konsekwencje w postaci spadku wolumenu napływającego kapitału. Zgodnie z oceną autora Planu na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju przygotowanym przez Ministerstwo Rozwoju 2/3 polskiego eksportu tworzą firmy z kapitałem zagranicznym, 50% produkcji przemysłu jest w rękach firm zagranicznych, Polska inwestuje mniej niż przyjmuje inwestycji a wzrost gospodarki Polski uzależniony jest w dużej mierze od kapitału zagranicznego. Według przygotowanego planu dalszy wzrost ma być w większym stopniu oparty na kapitale krajowym, z drugiej jednak strony zgodnie z założeniami skala transferu technologii do Polski w ramach BIZ ma być wyższa dzięki szybszemu rozwojowi kapitału i możliwości absorpcji [Ministerstwo Rozwoju 2016: 2-12]. Oba wspomniane założenia cechuje brak spójności.

Inwestorzy zagraniczni obserwując otwieranie się polskiego rynku na przedsiębiorstwa zewnętrzne szukającego możliwości własnego rozwoju i internacjonalizacji, mimo licznych przeszkód, właśnie w latach 1995-2000 zaczęli intensywnie inwestować w polskie przedsiębiorstwa bądź zakładając całkiem nowe organizacje. Sprawdza się w tym przypadku eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej J.H. Dunninga, zgodnie z którą (1) kraje bezpośredniego inwestowania inwestują tam, gdzie posiadają specyficzne przewagi konkurencyjne nad lokalnymi firmami w kraju goszczącym, (2) przewagi właściwe dla danej firmy zapewniają jej większe zyski w drodze internalizacji niż poprzez udzielenie licencji, sprzedaż patentów czy eksport produktów gotowych, (3) budowanie przewagi jest rezultatem łączenia specyficznych przewag z atutami lokalizacyjnymi kraju goszczącego [Piłarska 2004: 40-42].

3. BIZ JAKO KATALIZATOR ROZWOJU RYNKU MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH

Od momentu otwarcia gospodarki zasadniczy strumień kapitału napływającego do polski w formie BIZ pochodził z grupy 4 krajów wysokorozwiniętych – Francji, Niemiec, Holandii oraz Stanów Zjednoczonych [Kania 2007: 335] i koncentrował się przede wszystkim na branżach spożywczej, samochodowej, materiałów budowlanych, sektorze usług bankowych i doradztwa.

Rynek materiałów budowlanych stosowanych w obszarze budownictwa zarówno jedno- jak i wielorodzinnego oraz niemieszkańcowego przeszedł w ostatnich 20 latach ogromne przemiany. Otwarcie tego rynku na bezpośrednie inwestycje zagraniczne pozwoliło wdrożyć na rynek produkty nowoczesne, energooszczędne, bezpieczniejsze i o lepszych parametrach technicznych, jednocześnie zmieniając technologię samego budowania.

Możliwość dokapitalizowania przedsiębiorstw i ich modernizacja pozwoliły firmom zagranicznym na rozwinięcie swoich działalności na polskim rynku. Nowopowstałe firmy (greenfields), ale również inwestowanie w fuzje i przejmowanie istniejących firm (brownfields) pozwoliło na wyeliminowanie niezygodnych i przestarzałych linii produkcyjnych. Natomiast zmiany w technologii wytwarzania oraz sytuacja społeczna wymusiły również na samym państwie wzmoczonej aktywności budowlanej.

Duże zmiany rynkowe w zakresie oferowanych produktów zaobserwowano szczególnie w takich grupach produktowych jak materiały ścienne, izolacyjne, stropy, pokrycia dachowe, systemy kominowe, materiały wykończeniowe. Są więc to obszary produkcji wyrobów betonowych (beton komórkowy, pustaki betonowe, betonowe elementy prefabrykowane, pokrycia dachowe), materiałów ceramicznych (cegły, systemy kominowe, pokrycia dachowe), drewnianych oraz drewnopochodnych (stolarstwo drzwiowe), czy też plastikowych (okna PCV). Istotne znaczenie dla inwestorów zagranicznych miało położenie geograficzne Polski, a także zwiększająca się wielkość i chłonność polskiego rynku.

Inwestorzy w tym okresie zainteresowani byli przede wszystkim powiększaniem własnych rynków zbytu. Największa część kapitału przetransferowanego na rynek materiałów budowlanych pochodziła z Niemiec, Austrii, Francji, Holandii, Belgii i Danii (Rysunek 1).

Rysunek 1. Kraje pochodzenia kapitału zagranicznego na opisywanym rynku materiałów budowlanych



Źródło: Opracowanie własne

Rynkiem o dużym znaczeniu w całej branży materiałów budowlanych jest rynek materiałów ściennych, tj. materiałów służących do wznoszenia ścian. Obecnie ściany i stropy buduje się najczęściej z elementów takich jak: cegły, bloczki, pustaki, płyty nośne czy płyty stropowe. Materiały budowlane stosowane na ściany zewnętrzne w domu jednorodzinnym to przede wszystkim glina, cegła, beton, kamień oraz drewno. Do tego wybór technologii wykonania jest również stosunkowo szeroki, od ścian szkieletowych, masywnych, po prefabrykowane i murowane. Według dostępnych danych w 2015 roku beton komórkowy miał największy udział w rynku materiałów ściennych – 39,2 %, na drugim miejscu znalazła się ceramika z blisko 29,5% udziałem, kolejno silikaty – 13,4%, materiały monolityczne i prefabrykaty betonowe 12,8%, a następnie produkty z betonu lekkiego i zwykłego oraz bloczki gipsowe - 4,2 %. Jednak jak wynika z poniżej tabeli, proporcje te w znacznym stopniu zmieniły się na przestrzeni kilkunastu ostatnich lat (tabela 1).

Tabela 1. Udziały w rynku poszczególnych materiałów ściennych

	2004	2005	2006	2009	2013	2015
beton komórkowy	44,2%	41,0%	43,3%	42,1%	41,7%	39,2%
Ceramika	33,7%	35,0%	33,0%	35,0%	31,8%	29,5%
Silikaty	7,3%	9,0%	9,0%	7,6%	10,5%	13,4%
gips (błoczki)						
beton lekki						
beton zwykły (błoczki)	7,8%	7,2%	6,7%	5,3%	4,8%	4,2%
Prefabrykaty betonowe						
Betonowe monolityczne	4,6%	5,9%	6,3%	8,6%	10,4%	12,8%
drewno+szkielet drewniany	1,0%	1,0%	0,9%	0,8%	bd	bd
Pozostałe	1,0%	1,0%	0,9%	0,6%	0,9%	0,9%

Zródło: Opracowanie własne na podstawie: [Misiewicz: 2004,2005,2006,2009,2013,2015]

Tak szeroki wachlarz materiałowy i technologiczny jest wynikiem działalności na polskim rynku i wchodzenia firm głównie zagranicznych, których udział w rynku już w 2006 roku wynosił prawie 40%. Pierwszym zagranicznym graczem rynkowym była firma Leier (Leier Holding GmbH z siedzibą w Horitschon w Austrii), która pojawiła się na polskim rynku już w 1988 roku. Firma rozpoczęła budowę zakładu prefabrykacji betonowej w Malborku. W kolejnych latach zakład w Malborku uruchomił szereg nowoczesnych ciągów produkcyjnych i obecnie wytwarza szeroką paletę produktów stosowanych w budownictwie i przemyśle drogowym. W 2000 roku Leier nabył większościowy pakiet akcji w Tarnowskich Zakładach Ceramiki Budowlanej SA w Woli Rzędzińskiej (Zakłady obecne na rynku polskim od 1951 roku, rozpoczęły produkcję ceramiki budowlanej w podtarnowskiej Woli Rzędzińskiej w 1964 roku). W następnych latach Leier intensywnie inwestował w cegielnię, modernizował kolejne linie technologiczne, zakupił nowoczesne urządzenia oraz zmieniał strukturę organizacyjną spółki. W 2010 roku Leier nabył akcje Zakładów Ceramiki Budowlanej Markowicze SA w Cegielni Markowicze (uruchomionej w 1985 roku). W przeciągu trzech lat, poprzez intensywne działania inwestycyjne zakład dołączył do najnowocześniejszych w branży na terenie Polski. 1 stycznia 2015 roku polskie spółki Leier zostały połączone w jedną spółkę Leier Polska SA z siedzibą w Woli Rzędzińskiej. W zeszłym roku Leier Polska SA nabył jeszcze cegielnię w Sierakowicach, która obecnie przechodzi proces gruntownej modernizacji. Właścicielem 100% akcji Leier Polska SA jest rodzinne przedsiębiorstwo Leier Holding GmbH z siedzibą w Austrii. Dziś firma oferuje w swojej ofercie systemy ścienne, kominowe, stropowe, nadproża, panele akustyczne, prefabrykaty, elementy małej architektury oraz systemy drogowe.

W 1994 roku powstaje przedsiębiorstwo Röben. Niemiecka rodzinna firma Röben zakupiła Wrocławskie Przedsiębiorstwo Ceramiki Budowlanej w Środzie

Śląskiej, na bazie której założono Röben Ceramika Budowlana (z kapitałem niemieckim Röben Tonbaustoffer GmbH). Pierwszą główną inwestycją, powstałą ze względu na bogate pokłady gliny w okolicach Środy Śląskiej, było uruchomienie w 1995 roku w istniejących obiektach nowej linii technologicznej do produkcji cegły klinkierowej, co pozwoliło firmie stać się szybko liderem w tym segmencie produktowym. Następnie w 1996 roku firma wybudowała fabrykę dachówek ceramicznych. Dotychczasowa produkcja nie zaspokajała jednak zapotrzebowania rynku, dlatego podjęto decyzję o budowie drugiej dachówczarni, w której produkcję rozpoczęto w 2005. Inwestycja w nową dachówczarnię pozwoliła na postęp w rozwoju technologii, zamontowanie nowoczesnego i bardziej wydajnego pieca, nowej linii technologicznej oraz zmianę typu produkowanej dachówki. W 2009 roku firma przekształcona została w Röben Polska Sp. z o.o. i Wspólnicy Sp.K. Obecnie dysponuje trzema złożami gliny i zatrudnia ok. 680 osób [Wiśniewska 2006: 94].

Wiodącą na rynku materiałów ściennych jest firma Wienerberger, której 100% udziałów posiada austriacki Wienerberger International N.V. W Polsce firma powstała w 1995 roku. Pierwszą inwestycją był zakup i całkowita modernizacja cegielni w Lęborku, w której rozpoczęto produkcję pustaków. W ciągu kolejnych 6 lat zostały uruchomione zakłady produkcyjne w Zielonce, Honoratce, Częstochowie, Lajsach oraz w Dobrem. W 2002 w Jankowej Żagańskiej oraz Toruniu Wienerberger zapoczątkował produkcję ceramicznych cegieł klinkierowych, oferując tym samym swoim klientom całościowe rozwiązania do budowy ścian ceramicznych. W 2003 roku w Honoratce powstał zakład produkujący belki stropowe, dzięki czemu oferta firmy została poszerzona o łatwy do montażu, systemowy strop ceramiczny. Przełomowe dla firmy było rozpoczęcie w 2004 r produkcji dachówki ceramicznej, której wytwarzanie możliwe było dzięki zakupowi zakładu w Kunicach z trzema nowoczesnymi liniami technologicznymi. Od tego czasu oferta firmy została zdywersyfikowana a paleta produktowa pozwala na budowę domu od ścian, przez stropy aż po ceramiczny dach. Kolejne inwestycje w Kupnie, Nowym Sączu i Osieku pozwoliły firmie na osiągnięcie przewag geograficznych w dostępność do swoich produktów. Firma zmodernizowała zakład w Lęborku oraz w Dobrem (2007), uruchamiając jednocześnie drugą linię produkcyjną cegieł klinkierowych w Toruniu oraz inwestując w Oleśnicy w nowoczesny zakład ceramicznych cegieł poryzowanych. Obecnie dzięki pierwotnym inwestycjom zagranicznym oraz sprawnemu zarządzaniu firmą, Wienerberger posiada w Polsce 12 dobrze prosperujących zakładów produkcyjnych.

W tym samym okresie działalność rozpoczyna jeden z liderów produkcji betonu komórkowego - firma Xella. Firma powstała w 1995 roku pod nazwą Ytong Ostrołęka sp. z o.o. jako pierwsza spółka z kapitałem zagranicznym w branży betonu komórkowego. Zakupiony w Ostrołęce-Wojciechowicach zakład produkcji betonów komórkowych w 1996 roku po gruntownej modernizacji rozpoczął produkcję bloczków z betonu komórkowego w technologii Ytong. W 2000 roku uruchomiono fabrykę Ytong w Sieradzu. W 2004 roku po przeję-

ciu zakładów silikatów i dodaniem do palety produktów nowej marki – Silka - nastąpiła zmiana nazwy spółki na Xella Polska. W 2000 roku Xella zakupiła Grupę Prefabet, w następnym roku uruchomiła fabrykę Ytong w Miliczu, a w 2009 produkcję bloczków Ytong w Pile. Obecnie Xella Polska Sp. z o.o. jest właścicielem 12 zakładów produkcyjnych w Polsce, zatrudnia około 650 osób, a portfolio pokrywa 3 główne marki: Ytong, Silka oraz Multipor. Trzecią firmą, która weszła na rynek materiałów ściennych w 1995 roku jest CRH Klinkier Sp. Z o.o (ze 100% udziałem CRH Deutschland GmbH). Jednym z segmentów działania jest branża ceramiki budowlanej. CRH Klinkier to dwie należące do koncernu cegielnie – od 2000 roku Gozdnicza (wcześniej Gozdnickich Zakładów Ceramiki Budowlanej Spółki z o.o.) oraz Patoka. Jako jedna z ostatnich wchodzi na polski rynek w 2005 roku firma H+H. Grupa H+H kupiła udziały w pięciu polskich spółkach produkujących beton komórkowy: PPH Faelbet SA, Prefabet-Puławy Sp. z o.o., PPHU Prevar Sp. z o.o., Prefabet SA Lidzbark oraz Gofabet SA. Obecnie po przejęciach, przekształceniach i restrukturyzacji produkcja bloczków z betonu komórkowego prowadzona jest w sześciu zakładach: w Redzie, Lidzbarku, Warszawie, Puławach, Gorzkowicach i Żeliszawicach a H+H Polska dostarcza kompletną gamę produktów z betonu komórkowego.

Tabela 2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na rynku materiałów ściennych.

Nazwa firmy (obecna)	Siedziba firmy	Dane wspólników (obecnych)	Kraj kapitału	Udziały spółki	Data	Typ inwestycji
Leier Polska S.A.	Wola Rzędzińska	Leier Holding GmbH (jeden akcjonariusz)	Austria	100%	1988	greenfield
Röben Polska Sp. z o.o. i Wspólnicy Sp.K.	Środa Śląska	RöbenTonabau-stoffe GmbH	Niemcy	100%	1994	brownfield
Wienerberger Ceramika Budowlana Sp. z o.o.	Warszawa	Wienerberger International N.V.	Holandia	100%	1995	brownfield
Xella Polska Sp. z o.o. (na gruncie Ytong Ostrołęka)	Warszawa	XI (BM) Holdings GmbH (obecnie)	Niemcy	100%	1995	brownfield
CRH Klinkier Sp. z o.o.	Gliwice	CRH Deutschland GmbH	Niemcy	100%	1995	brownfield
H+H Polska Sp. z o.o.	Warszawa	H+H International A/S	Dania	100%	2005	brownfield

Zródło: Opracowanie własne

Obecnie, inwestycje podmiotów już obecnych na rynku polskim nie sprzyjają wchodzeniu na polski rynek silnych producentów zagranicznych, dotychczas nieobecnych w Polsce.

Kolejnym rynkiem jest rynek systemów kominowych. Charakteryzuje się dużą ilością graczy. Obecnie podzielony jest na dwa grupy produktowe: systemy stalowe oraz ceramiczne. W obszarze systemów stalowych funkcjonuje obecnie

ok. 40 producentów, w tym 4 firmy z kapitałem zagranicznym, posiadające w sumie ok. 33% całego rynku. Są to firmy MK Żary, Jeremias, Poujoulat oraz Ontop. Firma MK Żary powstała w 1993 roku (jako M.K. Sp. z o.o.), a kapitał zagraniczny wynosił 49,9% (Klaus Michaelis GmbH). Udziały firmy kupowane były kolejno przez innych udziałowców, obecnie 100% jest w rękach francuskiej firmy Participation Gestion Developpement Industriel. Na rynek stalowy kolejno w latach wchodziły firmy: w 1997 roku Jeremias (85% udziałów Jeremias GmbH Fachgrosshandel fuer Schornsteinbedarf (Niemcy), w 2001 Poujoulat (100% udziałów posiadanych przez Etablissements Poujoulat Societe Anonyme, oraz w 2004 Ontop (100% Ontop B.V). Rynek stalowych systemów odprowadzania spalin charakteryzuje brak jednoznacznych przewag technologicznych. Produkcja jest stosunkowo ujednolicona. Większość z wymienionych podmiotów, oprócz podstawowej produkcji jaką są systemy odprowadzania spalin, posiada w swojej ofercie wyroby wykonywane ze stali nierdzewnej, nie związane bezpośrednio z systemami kominowymi.

Tabela 3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na rynku kominów stalowych.

Nazwa firmy (obecna)	Siedziba firmy	Dane wspólników (obecnych)	Kraj inwestora	Udziały spółki	Data	Typ inwestycji
MK Sp. z o.o.	Żary	Participation Gestion Developpement Industriel	Francja	100%	1993	brownfield
Jeremias Sp. z o.o.	Gniezno	Jeremias GmbH Fachgrosshandel fuer Schornsteinbedarf	Niemcy	85%	1997	greenfield
Poujoulat Sp. Z o.o.	Legionowo	Etablissement Poujoulat Societe Anonyme	Francja	100%	2001	greenfield
Ontop Polska Sp. z o.o.	Wiewiórczyn (obecna)	Ontop B.V.	Holandia	100%	2004	brownfield

Źródło: Opracowanie własne

Dużo bardziej zróżnicowany jest rynek ceramicznych systemów kominowych, gdzie obecnie konkuruje ze sobą ok. 80 firm, z czego dziewięć z nich to firmy z kapitałem zagranicznym. Firmy z kapitałem zagranicznym posiadają w ostatnich latach ok. 60% udziału w rynku.

Jako pierwsza w 1995 roku powstała firma Schiedel z siedzibą w Opolu (udziałowiec: niemiecki Schiedel Beteiligungs GmbH). Firma rozpoczęła sprzedaż i budowę sieci dystrybucji w 1996, a już w 1997 powołała drugie biuro sprzedaży i magazyn w Toruniu. W 1998 powstał zakład produkcyjny w Opolu, a w 2001 na skutek rozwoju działalności firma wybudowała zakład produkcyjny w Lubiczu koło Torunia. W międzyczasie firma stała się eksporterem systemów kominowych na obwód kaliningradzki, na Litwę, Łotwę, Ukrainę a w ostatnim

czasie po wdrożeniu nowej linii produktowej również na Słowację. Następnie na rynek wchodzili kolejni niemieccy gracze: CRH Klinkier (CRH Deutschland GmbH), Schreyer – firma będąca w Polsce dystrybutorem kominów produkowanych przez fabrykę w Niemczech (Schornsteinwerk Karl-Heinz Schreyer GmbH), Plewa (obecnie 100% udziałów w Westerwaelder Elektro-Osmose Mueller GmbH & Co KG), Tona – będąca w Polsce dystrybutorem kominów produkowanych przez fabrykę w Niemczech (Tona Tonwerke Schmitz GmbH), Leier (z austriackim kapitałem Leier Holding GmbH), Roosens, oraz dwie duńskie firmy IBF (A/S Ikast Betonvarefabrik), Icopal (Icopal Danmark A/S). Bariery technologiczne wejścia na rynek nie są zbyt wysokie. Firma Leier (obecna w segmencie materiałów ściennych), choć działała od 1998 roku, kominy do swojej oferty produktowej wprowadziła dopiero w roku 2001.

Firma Plewa Osmose Ceramika jest kontynuacją założonej w 2004 roku w Poznaniu firmy Plewa Polska. Plewa Osmose Ceramika ma swoją siedzibę w Choceniu i poprzez przejęcia połączyła na Polskim rynku dwie tradycyjne niemieckie marki: Plewa i Osmose. Jedynym udziałowcem nowopowstałej organizacji jest Westerwälder Elektro Osmose Müller GmbH & Co. KG natomiast niemiecka firma Plewa Jacob Plein Wagner Sohne Steinzeugwarenfabrik GmbH & Co KG udzieliła na potrzeby polskiego rynku niezbędnych licencji.

IBF Polska Sp. z o.o. rozpoczęła działalność od zakupu w 1992 roku fabryki płyt betonowych w Bolesławcu, gdzie zainstalowano linię do produkcji dachówki cementowej, kostki brukowej i galanterii betonowej. W kolejnych latach firma rozszerzyła swoją gamę produktową o systemy kominowe, podłogi szczelinowe oraz beton towarowy a wzrastający popyt na produkty IBF skutkowało kolejnymi inwestycjami. W 2000 roku otwarto nowy zakład produkcyjny w Toruniu a w roku 2011 nastąpiło otwarcie fabryki w Radomsku. Ponadto, IBF uruchomił w Polsce 6 wytwórni betonu towarowego w Bolesławcu, Zgorzelcu, Jeleniej Górze, Lubinie, Żaganiu i Radomsku. Kominy wprowadził na rynek w 2004 roku. Jak już wspomniano przy materiałach ściennych, CRH Klinkier Sp. z o.o. powstała w 1995 roku Jest producentem ceramicznego systemu kominowego, do którego profile kamionkowe produkowane są przez należącą do CRH Klinkier cegielnię Gozdnicza.

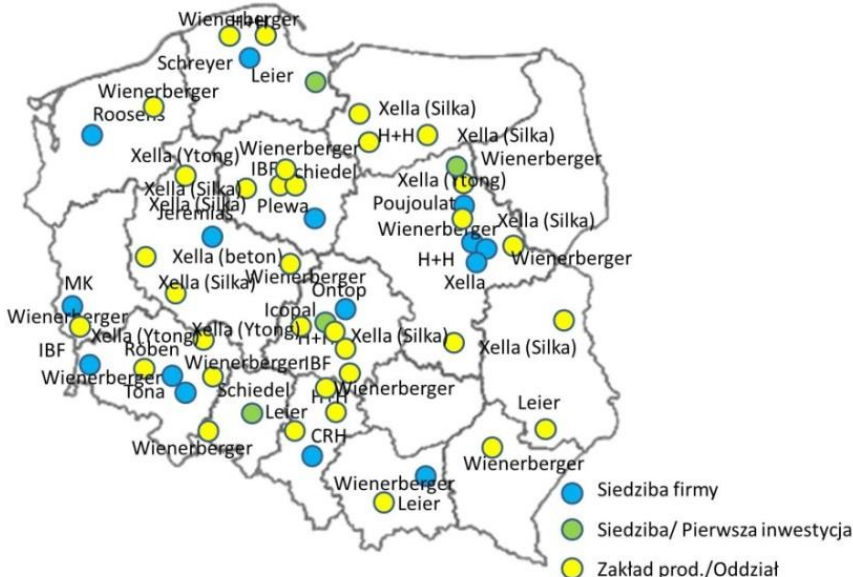
Ostatnia z firm Roosens Betons Polska jest spółką polsko-belgijską, działającą na rynku polskim od 2001. Firma Icopal reprezentowana jest przez polską grupę od roku 1999. Powstała na bazie Przedsiębiorstwo Materiałów Izolacji Wodoszczelnej "Izolacja, którego 99,7% akcji wykupił koncern Icopal. W styczniu 2002 Izolacja zmieniła nazwę na Icopal SA. Obecnie w skład polskiej grupy wchodzi: Icopal SA Zduńska Wola wraz z zamiejscowym wydziałem produkcyjnym Bitumex w Dębowej, Awak Sp. z o.o. z siedzibą w Buku, Vedag Sp. z oo. z siedzibą w Środzie Wielkopolskiej. Oferta Grupy Icopal Polska obejmuje przede wszystkim materiały hydroizolacyjne oraz termoizolacyjne, pokrycia dachowe, system pap, a w sierpniu 2006 roku w fabryce w Zduńskiej Woli uruchomiono produkcję systemów kominowych.

Tabela 4. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na rynku ceramicznych systemów odprowadzania spalin

Nazwa firmy (obecna)	Siedziba firmy	Dane wspólników (obecnych)	Kraj pochodzenia kapitału	Udziały spółki	Data	Typ inwestycji
Schiedel Sp. z o.o.	Opole	Schiedel Beteiligungs GmbH	Niemcy	100%	1995	Greenfield
CRH Klinkier Sp. z o.o.	Gliwice	CRH Deutschland GmbH	Niemcy	100%	1995	Brownfield
Schreyer-Systemy komi-nowe Sp. z o.o.	Sierakowice	Schornsteinwerk Karl-Heinz Schreyer GmbH	Niemcy	94%	1998	Greenfield (biuro handlo-we)
Roosens Be-tons Polska Sp. z o.o.	Węgorzyno	Roosens Danny Luc (35%) Roosens Eddy (35%)	Belgia	70%	2001	Greenfield
Leier Polska S.A.	Wola Rzędzińska	Leier Holding GmbH (jedy-ni akcjonariusz)	Austria	100%	1988 (kominy 2001)	Greenfield
IBF-Polska Sp. z o.o.	Bolesławiec	A/S Ikast Betonva-refabrik	Dania	100%	1992 (kominy 2004)	Brownfield
Plewa Osmose Ceramika Sp. z o.o.	Chocień (pierwotnie Poznań)	Westerwaelder Elektro-Osomose Mueller GmbH& Co	Niemcy	100%	2004	Greenfield
Tona Polska Sp. z o.o.	Wrocław	Tona Tonwerke Schmitz GmbH	Niemcy	100%	2006	Greenfield (biuro handlo-we)
Icopal	Zduńska Wola	ICOPAL DAN-MARK A/S	Dania	100%	1999 (kominy 2006)	Brownfield

Źródło: Opracowanie własne

Rysunek 2. Bezpośrednie inwestycje w Polsce wraz z rozwojem firm



Źródło: Opracowanie własne

4. EFEKTY BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI NA RYNKU MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH

Na podstawie analizy wyżej wymienionych segmentów rynku materiałów budowlanych stwierdzić można, iż największa dynamika napływu bezpośrednich inwestycji występowała w latach 1995-2000. Swoje inwestycje podjęły głównie firmy z 6 państw: Niemiec, Austrii, Holandii, Danii, Belgii oraz Francji – światowych liderów rynku materiałów budowlanych.

BIZ były ważnym czynnikiem wspierającym wzrost gospodarczy i przemiany strukturalne w polskiej gospodarce, których głównym efektem był wzrost produktywności przedsiębiorstw budowlanych i dywersyfikacja w znaczącej ilości grup produktowych. Wielu ekspertów podkreśla, że to właśnie w tych latach zaczął następować proces postępu w technologii produkcji a przede wszystkim rozprzestrzeniania się innowacji, w tym głównie produktowych. Wprowadzonych zostało na rynek wiele produktów zupełnie nowych bądź nastąpiło znaczne ulepszenie i poprawienie produktów dotychczas produkowanych jak na przykład w omawianych grupach produktowych poprawienie cech takich jak: termoizolacyjność, izolacyjność, akumulacja ciepła, paroprzepuszczalność, nasiąkliwość, odporność na warunki atmosferyczne, odporność ogniowa, waga, kruchość oraz parametry związane z oddziaływaniem na zdrowie użytkowników. Znaczenia nabiera wypracowana marka, za którą idzie szereg cech i właściwości niedostępnych dla innych producentów.

Nastąpił szeroki transfer innowacji procesowych. Zagraniczni inwestorzy wprowadzili do przejmowanych firm nieznaną dotąd procesy technologiczne, zautomatyzowane linie produkcyjne o większych mocach produkcyjnych, nowoczesne maszyny i urządzenia. Na skutek przekształceń i restrukturyzacji w przejmowanych przedsiębiorstwach (szczególnie w obszarze materiałów ściennych) zaobserwować można napływ wielu innowacji organizacyjnych, niejednokrotnie trudnych na początku do zaakceptowania przez dotychczasową załogę (zmiany w strukturach organizacyjnych, stylach zarządzania). W większości firm rolę zarządzania powierza się krajowym menedżerom, którzy dzięki znajomości lokalnego rynku często otwierają nowe oddziały, wchodzą w nowe kanały dystrybucji i poszerzają działalność produktową.

Obserwacje rynku potwierdzają tezę, że wejście zagranicznych konkurentów do branży spowodowało wzrost natężenia walki konkurencyjnej, a także generowanie technologicznych efektów zewnętrznych – spillovers. Są to dodatkowe korzyści wynikające z bezpośrednich inwestycji zagranicznych, których bezpośrednimi odbiorcami – beneficjentami są przedsiębiorstwa lokalne. Podejmowane przez inwestorów zagranicznych działania oddziałują na otoczenie, w którym funkcjonują podmioty rodzime. Można zatem zauważyć wewnątrzbranżowe efekty spillover (intra-industry spillovers) a nawet efekty między branżami (inter-industry spillovers) [Szczepkowska-Flis 2008: 172]. Zagraniczna technologia, transferowana do kraju goszczącego, jest imitowana przez przedsiębiorstwa lokalne. Ich rozwój i próba dorównywania firmom zagranicznym niejednokrotnie odbywa się obecnie poprzez „kupowanie” pracowników firm zagranicznych, a co za tym idzie dyfuzją wiedzy oraz poufnym dotąd know-how.

Przewagi firm z kapitałem zagranicznym wymusiły na podmiotach dotychczas działających w branży, inwestowanie w rozwój nowych produktów i procesów. Przykładem jest firma Solbet z obszaru materiałów ściennych – jeden z pierwszych zakładów betonu komórkowego w Polsce będący do tej pory w 100% własnością polskich podmiotów. W wywiadzie dla „Materiałów Budowlanych”, właściciele firmy przyznali, że „do zmian technicznych i technologicznych w Solbecie, a także w całym krajowym przemyśle betonu komórkowego zmobilizowała nas konkurencja firmy Ytong, która w 1995 r. Kupiła fabrykę ABK w Ostrołęce, a następnie wybudowała drugi zakład w Sieradzu. Ytong był wówczas zdecydowanie bardziej zaawansowany technologicznie niż polscy producenci betonu komórkowego i żeby utrzymać się na rynku, podjęliśmy wyzwanie unowocześnienia produkcji” [Wiśniewska 2017: 13].

Zgodnie z tezą postawiona przez Szczepkowską-Flis potencjalne korzyści spillover mogą być większe w sytuacji, gdy do branży dotychczas chronionej wchodzi niewiele korporacji międzynarodowych niezmuszonych do silnej rywalizacji z rodzinnymi producentami, niż w przypadku, gdy już działające filie zagraniczne posiadają znaczny udział w rynku.

Niestety niektóre innowacje uznać należy za regresywne i wręcz nie przynoszące korzyści ani przedsiębiorstwu ani rynkowi, na którym prosperuje. Sytuacja taka dotyczy często tzw. firm-imitatorów, które próbując dorównać nowo-

czesnym produktom i jednocześnie ograniczać koszty wytwarzają produkty podobne wizualnie, ale o obniżonych parametrach technicznych [Kania R. 2015:74].

Wprowadzenie na rynek nowoczesnych materiałów ściennych, systemów kominowych oraz innych grup produktowych uzupełniło w Polsce istotną lukę technologiczną, oddziałując jednocześnie na poziom nowoczesności metod wytwarzania. Przedsiębiorstwa lokalne coraz częściej ponoszą nakłady na badania i rozwój oraz na działalność innowacyjną. Dzięki temu firmy z zagranicznym kapitałem (jak np. Schiedel, Röben) rozszerzają geograficznie swoją działalność eksportującą produkty do ościennych państw.

5. PODSUMOWANIE

Z przedstawionej analizy wynika, iż większość bezpośrednich inwestycji zagranicznych dokonana została w latach 1995-2000. Były to w znacznej mierze inwestycje typu brownfield, polegające na zakupie, modernizacji i restrukturyzacji istniejących spółek. W dużo mniejszym stopniu inwestorzy wkładali swój kapitał w otwieranie zupełnie nowych jednostek organizacyjnych o charakterze greenfield investment.

Polska była ze względu na swoje położenie krajem, w których chętnie podejmowane były inwestycje, a dotychczasowy podział na Polskę A, B i C nie miał znaczenia przy doborze miejsca inwestycji - firmy zagraniczne przejmowały i unowocześniały zakłady na terenie całego kraju. Czynnikiem alokacji kapitału w układzie przestrzennym było dosyć równomierne położenie podstawowych zasobów naturalnych niezbędnych do produkcji materiałów budowlanych. (iły trzeciorzędowe do produkcji ceramiki, kruszywa, gips, margle do cementu i produktów pochodnych).

Inwestorzy zagraniczni obecni w branży materiałów budowlanych dokonali jej głębokiej metamorfozy technologicznej (udział wyrobów nowych i zmodernizowanych wg gałęzi), stając się kanałem dyfuzji/implementacji innowacji (niestety powstałych głównie w centrach badawczych w ich krajach macierzystych). Implementacja nowoczesnych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych spowodowała tylko w ciągu ośmiu lat (2005-2013) wzrost wydajności, która w podmiotach z kapitałem zagranicznym była dwukrotnie wyższa niż w reprezentujących kapitał krajowy [Bernat 2016: 49]

W przypadku materiałów budowlanych podstawowym motywem alokacji kapitału w Polsce był chłonny rynek zbytu konsumentów szybko nadrabiających okres niedostatecznej podaży charakterystyczny dla gospodarki centralnie sterowanej. Firmy z kapitałem zagranicznym obecnie obejmują nieraz ponad 60% udziału w rynku, eliminując jednocześnie możliwość przebiccia się firm lokalnych pozbawionych możliwości rozwoju nie tylko ze względu na utrudniony dostęp do know-how, ale przede wszystkim deficyt kapitału. Analizowane firmy, działając pod wpływem presji na globalnym rynku, w dużo szybszym tempie uzyskują zwrot poniesionych nakładów mając możliwość nieustannego unowocześniania swoich produktów oraz wprowadzania innowacji we wszyst-

kich obszarach swego działania. Jakkolwiek w 2004 roku wraz z wejściem Polski do Unii Europejskiej zaczęły zniknąć kolejne bariery wejścia na polski rynek, dotychczasowa struktura zaangażowanego kapitału w branży pozostała w niemal niezminionej formie, co przemawia za osiągnięciem pewnego stanu nasycenia.

Jak zważyć można, w ostatnich latach, na wyżej wymienionych rynkach nie obserwuje się wejść nowych inwestycji zagranicznych. Rynek ten technologicznie nie jest tak elastyczny jak np. branża IT. Pojawia się zatem pytanie jak będzie wyglądała sytuacja z kilka lat? Jakie czynniki musiałyby zmienić się na polskim rynku materiałów budowlanych? Czy nasycenie rynku oraz wysoka konkurencyjność firm kraju goszczącego stały się podobnie jak w zachodnich krajach UE czynnikami ograniczającymi dalszą absorpcję bezpośrednich inwestycji zagranicznych?

Literatura:

- [1] Bernat, M.: *The Role of Foreign Capital Investment in the Form of Foreign Direct Investment in the Economy of the Opolskie Voivodship in the Years 1990-2015*. „Barometr Regionalny”, Tom 14, Nr 1, Zamość: Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Zamościu 2016.
- [2] Bożyk, P., Misala, P., Puławski, M.: *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Warszawa: PWE 1998.
- [3] *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2015 r.*, Warszawa: GUS 2016.
- [4] Kania, M.: *Napływ niemieckich inwestycji bezpośrednich do polski na tle uwarunkowań ekonomicznych i społeczno-kulturowych*. W: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, W. Karczewski. Toruń: UMK 2007.
- [5] Kania, M.: *Niemieckie inwestycje bezpośrednie w transformacji polskiej gospodarki w latach 1990-2004*. „Zeszyty Naukowe Politechniki Opolskiej, Seria: Studia i monografie”, Z. 190, Opole: Oficyna Wydawnicza Politechniki Opolskiej 2006.
- [6] Kania, R.: *Innowacje regresywne, pozorne i ułomne w budownictwie mieszkaniowym*. W: *Szkody kominowe*, R. Kania (red.). Opole: 2015.
- [7] Krugman, P.R., Obstfeld, M.: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa: PWN 2006.
- [8] Kuzel, M.: *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyfuzji wiedzy i umiejętności na przykładzie gospodarki Polski*, Toruń: 2007.
- [9] Misiewicz, L.: *Polski rynek wyrobów do wznoszenia ścian w 2004 r.* „Materiały budowlane” 2005, nr 4 (392).
- [10] Misiewicz, L.: *Polski rynek materiałów budowlanych do wznoszenia ścian w 2005 roku*. „Materiały budowlane” 2006, nr 4 (404).
- [11] Misiewicz, L.: *Polski rynek materiałów ściennych*. „Materiały budowlane” 2006, nr 4 (416).
- [12] Misiewicz, L.: *Polski rynek materiałów budowlanych do wznoszenia ścian w 2005 roku*. „Materiały budowlane” 2010, nr 4 (452).

- [13] Misiewicz, L.: *Rynek materiałów do wznoszenia ścian w 2013r.* „Materiały budowlane” 2014, nr 4 (500).
- [14] Misiewicz, L.: *Rynek materiałów ściennych w 2015 roku.* „Materiały budowlane” 2016, nr 4 (524).
- [15] OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Fourth Edition, Paris: 2008.
- [16] Pilarska, Cz.: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii*, Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie 2005.
- [17] *Rocznik statystyczny województw 2016*, Warszawa: GUS 2017.
- [18] Szczepkowska-Flis, A.: *Klimat inwestycyjny - konieczne i wystarczające czynniki determinujące napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski.* „Ekonomia i Prawo. Tom 2 Ład instytucjonalny w gospodarce”, 2006.
- [19] Wiśniewska, K.: *Röben uruchomił drugą dachówczarnię w Polsce.* „Materiały Budowlane” 2006, nr 1 (401)
- [20] Wiśniewska, K.: *Solbet liderem na rynku betonu komórkowego w Polsce.* „Materiały Budowlane” 2017, nr 1.
- [21] Zawadzki, E.: *Wielkość i struktura rynku budowlanego w Polsce do 2010 r. a inwestycje zagraniczne, Raport nr 138*, Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz, czerwiec 1998.

Źródła internetowe:

- [1] Plan na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, Ministerstwo Rozwoju
- [2] https://www.mr.gov.pl/media/14840/Plan_na_rzecz_Odpowiedzialnego_Rozwoju_prezentacja.pdf, [dostęp 18.03.2017]
- [3] Karaszewski i In.: Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą w postaci inwestycji bezpośrednich. Raport z badania. UMK Toruń.
- [4] http://www.paiz.gov.pl/files/?id_plik=17521, [dostęp 19.03.2017]
- [5] Strony internetowe producentów:
http://www.leier.pl/1200_historia.php,
<http://roben.pl/o-firmie/historia-marki>,
<http://wiernerberger.forumfirm.pl/p1.t0>, <http://www.media.xella.pl>,
https://dolny-slask.org.pl/533572,Gozdnicza,CRH_KLINKIER_Gozdnica_d_Gozdnickie_Zaklady_Ceramiki_Budowlanej.html,
<http://www.plewa.net.pl/marka-plewa>, <http://www.ibf.dk/pl/ibf-dawno-dawno-temu>, <http://www.icopal.pl/index.php?page=historia>, [dostęp 18.03.2017]
- [6] <https://ems.ms.gov.pl/krs/wyszukiwaniempodmiotu?t:lb=t> [dostęp 18.03.2017]

mgr inż. **Sylwia Jasek**
Analityk biznesowy/Asystent Zarządu
Schiedel Sp. z o.o.
sylwia.jasek@op.pl

Tomasz ZIMA

SKUTECZNOŚĆ MODELI ANALIZY DYSKRYMINACYJNEJ W PRZEWIDYWANIU BANKRUCTWA PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie: Opracowanie opisuje wielowskaźnikową analizę finansową przedsiębiorstw, której zadaniem jest przewidywanie bankructwa przedsiębiorstw. Uwaga poświęcona została modelom wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej i ich skuteczności. Przy wykorzystaniu sprawozdań finansowych dwóch podmiotów w trudnej sytuacji finansowej sprawdzono skuteczność modeli w przewidywaniu bankructwa. Oprócz modeli polskich przeanalizowano również modele zagraniczne pod kątem ich potencjalnego wykorzystania dla polskich przedsiębiorstw. Zbadano także wpływ czasu na efektywność modeli analizy dyskryminacyjnej.

Słowa kluczowe: analiza dyskryminacyjna, predykcja bankructwa, analiza wskaźnikowa, sprawozdania finansowe, skuteczność modeli dyskryminacyjnych.

THE EFFECTIVENESS OF DISCRIMINANT ANALYSIS MODELS IN PREDICTING ENTERPRISES BANKRUPTCY

Summary: The study describes the multi-ratio financial analysis of enterprises, which task is to predict bankruptcy of enterprises. The main attention was paid to discriminant analysis models and their effectiveness. Using the financial statements of two financial institutions in difficult financial situations, the effectiveness of models has been checked in prediction of bankruptcy. Apart from Polish models, foreign models were also analyzed in terms of their potential use for Polish companies. The influence of time on the effectiveness of discriminant analysis models has also been tested.

Keywords: discriminant analysis, bankruptcy prediction, ratio analysis, financial statement, accuracy of discriminant models.

1. WSTĘP

Jedyną stałą rzeczą w życiu jest zmiana, tak pisał Heraklit z Efezu. Dzisiaj jego słowa wydają się być jeszcze bardziej adekwatne do opisu otaczającej nas rzeczywistości aniżeli mogłyby to być w V w p.n.e. Dwudziesty pierwszy wiek jest okresem w którym zachodzą ogromne zmiany, niezwykle duży jest nie tylko ich rozmiar, ale i tempo, w którym następują. Szybkie i nagłe zmiany nie dotyczą jedynie wspaniałych odkryć służących ludzkości, owe zmiany dotyczą również w dużym stopniu gospodarki, często niestety w negatywnym aspekcie. Obecnie żyjemy w czasach, kiedy podmioty funkcjonujące na rynku mogą nagle i niespodziewanie zakończyć swoją działalność nawet po wielu latach pomyślnego istnienia. Takim podmiotem jest na przykład Lehman Brothers, który po-

mimo bycia jednym z największych banków inwestycyjnych zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i na świecie oraz funkcjonowania nieprzerwanie od wielu lat, niespodziewanie w roku 2008 ogłosił upadłość. Istnieje wiele opinii, że to właśnie jego upadek wywołał ogromny kryzys finansowy na całym świecie, którego skutki są odczuwalne jeszcze po dziś dzień [www.forbes.pl]. Im podmiot jest większy tym większa jest skala negatywnych skutków związanych z jego upadłością. Niezależnie od tego czy takowym podmiotem jest duży bank inwestycyjny czy przedsiębiorstwo produkcyjne, negatywne skutki jego upadłości będą odczuwane nie tylko przez pracowników, którzy nagle stracili pracę, ale przez kontrahentów, inwestorów, klientów i wielu innych interesariuszy. Można zadać sobie pytanie, co by było gdyby upadłość można było skutecznie przewidywać? Całkiem możliwe, że dzięki takiej informacji, która pojawiłaby się odpowiednio wcześniej można byłoby zapobiec wielu upadłościom, lub przynajmniej zminimalizować jej negatywne skutki w przypadku gdyby było już za późno. Dlatego właśnie metody analizy finansowej jakimi są między innymi modele analizy dyskryminacyjnej służące predykcji bankructwa są tak ważne. Słuszność ich stosowania jest zatem nie do podważenia [Korol, Prusak 2009: 81-82], jednakże biorąc pod uwagę to, że żyjemy w czasach tak szybkich i gwałtownych zmian, powstaje pytanie, czy modele stworzone nawet kilkadziesiąt lat temu mogą okazać się skuteczne po upływie tak długiego czasu? Nasuwa się jeszcze jedno pytanie odnośnie wykorzystania zagranicznych doświadczeń w zakresie predykcji bankructwa na potrzeby polskich przedsiębiorstw, a mianowicie czy zagraniczne modele dyskryminacyjne mogą być skuteczne w przewidywaniu bankructwa polskich przedsiębiorstw? Celem pracy jest weryfikacja skuteczności modeli wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej, sprawdzenie efektywności modeli zagranicznych w warunkach polskiej gospodarki oraz tego jak wpływ czasu rzutuje na skuteczność modeli dyskryminacyjnych. Cel będzie realizowany poprzez analizę skuteczności wybranych modeli, przeprowadzoną na podstawie danych finansowych dwóch przedsiębiorstw, które złożyły wniosek o upadłość.

2. OPERACJONIZACJA POJĘCIA UPADŁOŚCI

Jeśli chodzi o dokładne określenie pojęcia upadłości może mieć ono wiele znaczeń w zależności od tego czy spoglądamy na nie przez pryzmat na przykład nauk prawnych, czy też tych zajmujących się finansami. Jeśli chodzi o ogół nauk prawnych upadłość definiowana jest na kilka różnych sposobów, na przykład jako pozbawienie prawa do zarządzania i dysponowania majątkiem przedsiębiorstwa osoby, która je prowadzi na rzecz wyznaczonego syndyka [Nahotko 2004: 41-43]. Prawo gospodarcze z kolei definiuje upadłość przedsiębiorcy jako instytucję prawną, mającą zastosowanie w dokładnie określonej sytuacji zarówno przedmiotowej jak i podmiotowej, a w swych skutkach instytucja ta prowadzi również do zakończenia działalności podmiotu [Jacyszyn, Kosikowski 2001: 522]. W przypadku nauk z obszaru finansów upadłość postrzega się jako trwałą utratę zdolności do regulowania swoich zobowiązań (czyli jako niewypłacal-

ność), jako skutek kryzysu finansowego i organizacyjnego, lub też jako rezultat długotrwałego kryzysu finansowego i organizacyjnego, którym jest bankructwo [Nahotko 2004: 41-43]. Na potrzeby niniejszego opracowania upadłość traktowana będzie jako stan w którym przedsiębiorstwo boryka się z kłopotami finansowymi, zmuszającymi je do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości.

Przy okazji omawiania pojęcia upadłości należy zwrócić uwagę na odmienne sposoby jej postrzegania w ujęciu makro- i mikroekonomicznym. Upadłość przeważnie kojarzona jest negatywnie dlatego niektórych może zdziwić fakt, iż z punktu widzenia makroekonomicznego upadłość jest zjawiskiem pozytywnym. Upadłość w skali makro postrzegana może być jako coś dobrego ponieważ pełni ona rolę naturalnego regulatora systemu ekonomicznego. Przedsiębiorstwa, które okazują się nieefektywne, są likwidowane, a środki powstałe w wyniku likwidacji przenoszone są w obszary, gdzie zostaną lepiej wykorzystane [Korol, Prusak 2009: 81-82]. Upadłość określana jest przez niektórych jako „twórcze niszczenie”, czyli usuwanie przedsiębiorstw, które zamiast tworzenia jakiejś wartości skutecznie ją trwonią. Efektem takiej „czystki” jest tworzenie lepszych warunków dla nowych przedsiębiorstw [Prusak 2011: 33-35]. Jednakże pomimo tego pozytywnie ocenianego w skali makro efektu upadłości, w perspektywie mikro jest ona zjawiskiem typowo negatywnym. Upadłość w skali mikro generuje szereg następujących po sobie negatywnych skutków, odczuwają je między innymi wierzyciele, którzy mogą nie odzyskać swoich należności, właściciele przedsiębiorstwa oraz jego pracownicy. Negatywne skutki mogą być odczuwane również przez podmioty które nie są związane w żaden sposób z przedsiębiorstwem, ale funkcjonują w jego bezpośrednim otoczeniu. Można zatem stwierdzić, iż upadłość w skali mikro niesie za sobą wiele negatywnych skutków nawet dla podmiotów czy osób bezpośrednio nie związanych z przedsiębiorstwem. Tak więc pomimo tego, że z punktu widzenia makroekonomicznego upadłość jest zjawiskiem pozytywnym, ilość negatywnych skutków w skali mikro jest powodem który przemawia za tym aby podejmować działania mające na celu zapobieganie bankructwom [Korol, Prusak 2009: 81-82].

3. PROGNOZOWANIE UPADŁOŚCI ORAZ MODELE PREDYKCJI BANKRUCTWA

Z samym pojęciem upadłości związane jest jego prognozowanie. Prognozowanie upadłości to zaledwie jeden z wielu etapów analizy finansowej, aczkolwiek jeśli osoba zainteresowana kondycją finansową określonego podmiotu pragnie ograniczyć swoje wysiłki do minimum można powiedzieć, że jest to pierwszy etap analizy, który może być jednocześnie tym ostatnim i jedynym, w zależności od uzyskanego wyniku, stwierdzającego zagrożenie upadłością bądź nie. Cel jaki jest stawiany przed predykcją bankructwa to wykrycie pogarszającej się kondycji finansowej danego podmiotu, jednakże ze względu na to, iż modele predykcyjne nie wskazują analitykowi jakie obszary wymagają poprawy oraz jakie działania należałoby podjąć w celu „uzdrowienia” przedsiębiorstwa, prognozowanie bankructwa należy traktować jako narzędzie służące do wstęp-

nej analizy, które powinno być wspierane przez pogłębioną analizę finansową [Korol, Prusak 2009: 85]. Należy również pamiętać o bardzo ważnej kwestii, a mianowicie modele prognozowania bankructwa biorą pod uwagę jedynie czynniki o charakterze ilościowym (dane ze sprawozdań finansowych), a pomijają wszystkie inne, które mogą mieć duże znaczenie w ocenie kondycji przedsiębiorstwa. Takimi czynnikami są np. zmiany w obowiązującym stanie prawnym, które w znaczący sposób mogą dotyczyć dane przedsiębiorstwo. Z tego względu do wyników uzyskanych dzięki modelom predykcji bankructwa trzeba podchodzić z pewnym dystansem i traktować je jedynie jako narzędzie pomocne we wszelkiego rodzaju analizach przeprowadzanych przez podmioty zainteresowane kondycją przedsiębiorstwa. Wyniki modeli prognozujących bankructwo przedsiębiorstwa nie powinny zatem być jedynym kryterium decydującym na przykład o słuszności decyzji odnośnie kontynuowania działalności [Nahotko 2004: 120-122].

Istnieje wiele modeli prognozowania upadłości przedsiębiorstw, ich najbardziej ogólny podział wyróżnia dwie grupy. Pierwszą z nich są tak zwane modele parametryczne, do których zalicza się właśnie analizę dyskryminacyjną, ale i wielowymiarową analizę wariancji, modele logitowe oraz modele probitowe. Jeśli zaś chodzi o drugą grupę tworzą ją modele nieparametryczne, którymi są między innymi sztuczne sieci neuronowe. Najczęściej stosowanymi spośród wszystkich modeli są te wykorzystujące analizę dyskryminacyjną i to dlatego właśnie ich skuteczność została sprawdzona w niniejszej pracy. Analiza dyskryminacyjna dzieli się na analizę jednowymiarową i wielowymiarową. Pierwsza z wymienionych analiz polega na wykorzystaniu modeli badających kondycję przedsiębiorstwa na podstawie kilku wybranych wskaźników i zależnie od ich wartości, osobno dla każdego wskaźnika dokonuje się klasyfikacji do grupy przedsiębiorstw zagrożonych upadłością bądź nie [Korol, Prusak 2009: 89]. Taki rodzaj analizy obarczony jest jednak zasadniczym błędem analizy wskaźnikowej, czyli trudnością jednoznacznej oceny kondycji przedsiębiorstwa oraz zaciemnianiem obrazu sytuacji przedsiębiorstwa, efektem czego jest konieczność selekcji wskaźników [Bombiak 2010: 145]. Drugi rodzaj analizy, czyli analiza wielowymiarowa wykorzystuje modele składające się z kilku odpowiednio dobranych wskaźników, i w przeciwieństwie do analizy jednowymiarowej, klasyfikacji przedsiębiorstwa do właściwej grupy dokonuje się na podstawie analizy wszystkich wskaźników razem. Modele wielowymiarowe można podzielić również ze względu na ilość występujących w niej funkcji na modele jednofunkcyjne i wielofunkcyjne [Korol, Prusak 2009: 89].

Jednym z najbardziej znanych modeli jest ten autorstwa E. Altmana (tzw. funkcja Z-score), naukowca którego uznaje się za ojca wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej [Kawerska 2010: 45]. Cel modelu Altmana jak i całej reszty modeli wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej jest bardzo prosty, mają one za zadanie sklasyfikować przedsiębiorstwo jako zagrożone upadłością (te o złej kondycji finansowej) lub jako niezagrożone upadłością (te o dobrej kondycji finansowej). Konstruując model, jego autor dokonuje wyboru wskaźników,

które według przeprowadzonych przez niego badań będą najodpowiedniejsze i nadaje im właściwe wagi. Z takich wskaźników tworzona jest następnie funkcja (często nazywana tzw. funkcją Z-score) której obliczona wartość będzie kryterium klasyfikującym określone przedsiębiorstwo do właściwej grupy (bankructów lub nie). Wartości wskaźników obliczane są na podstawie danych pochodzących ze sprawozdań finansowych przedsiębiorstw [Bombiak 2010: 144-145]. Przykładową funkcję przedstawia poniższy wzór:

$$Z = W_1 * X_1 + W_2 * X_2 + \dots + W_n * X_n + C$$

- W_n – waga n-tego wskaźnika,
- X_n - wartość wskaźnika,
- C- wyraz wolny.

Należy podkreślić, iż wyraz wolny (stała) nie pojawia się we wszystkich modelach – można spotkać się z jego wykorzystaniem na przykład w modelu T. Maślanki, gdzie jest równy odpowiednio: -0,41052 i 2,26566 [Maślanka 2012: 200], ale już w przypadku modelu Altmana z roku 1968 tak i wyraz wolny nie występuje [Altman 1968: 589-609].

4. CHARAKTERYSTYKA BADANYCH PRZEDSIĘBIORSTW ORAZ PRZYJĘTYCH METOD BADAWCZYCH

Do analizy skuteczności modeli predykcji bankructwa wybrane zostały dwa przedsiębiorstwa będące spółkami akcyjnymi, które działały w tej samej branży. Na potrzeby niniejszego opracowania przedsiębiorstwa te będą przedstawiane jako przedsiębiorstwo X i Y. Oba podmioty charakteryzowały się złą kondycją finansową, czego potwierdzeniem było złożenie przez nie w podobnym czasie wniosków o ogłoszenie upadłości (rok 2011 i 2012). Dane wykorzystane do przeprowadzenia badań pochodziły ze sprawozdań finansowych publikowanych przez oba przedsiębiorstwa na ich stronach internetowych. Sprawozdania zostały dołączone w formie aneksu.

Efektywność modeli została sprawdzona w rok przed złożeniem wniosku o ogłoszenie upadłości. W analizie wykorzystane zostały modele jednofunkcyjne: siedem zagranicznych oraz szesnaście polskich, natomiast w przypadku modeli wielofunkcyjnych branych pod uwagę było pięć modeli, dwa autorstwa polskich naukowców, a trzy pozostałe zagranicznych. Modele analizy dyskryminacyjnej tworzone są z kilku wybranych przez ich autorów wskaźników, zatem w celu przeprowadzenia analizy skuteczności poszczególnych modeli należy odnaleźć potrzebne wielkości w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw, a następnie obliczyć określone wskaźniki. Kiedy już dysponuje się wszystkimi niezbędnymi wartościami wskaźników, kolejnym krokiem jest obliczenie funkcji dyskryminacyjnej, czyli pomnożenie wskaźników przez przypisane im wagi, a następnie zsumowanie całości wraz z wyrazem wolnym (o ile występuje). Uzyskany wynik należy odnieść do wartości podanych przez autora modelu, które decydują o klasyfikacji przedsiębiorstwa. Jeśli za bezpieczny określony został przedział od 0,5

do 1,75, a wszystkie wartości powyżej będą oznaczały bankructwo, to funkcja o wartości 2,2 będzie klasyfikowała przedsiębiorstwo jako zagrożone bankructwem.

Wykorzystane w niniejszym opracowaniu dane finansowe pochodziły z okresu przed upadłością obu podmiotów, a zatem wiedząc, że oba przedsiębiorstwa przechodziły w kolejnych latach problemy finansowe, można zweryfikować które modele skutecznie to przewidziały. Odpowiednie pogrupowanie uzyskanych wyników umożliwiło porównanie skuteczności modeli jednofunkcyjnych w stosunku do wielofunkcyjnych lub też modeli polskich w stosunku do zagranicznych. Takie porównanie pozwoliło również odpowiedzieć na pytanie czy stosowanie zagranicznych modeli w przypadku polskich przedsiębiorstw nie jest pozbawione sensu, a także pomogło wskazać z których modeli lepiej korzystać chcąc uzyskać jak najlepsze efekty. Dodatkowo porządkując modele według daty ich powstania oraz zestawiając je z uzyskanymi wynikami można ocenić czy wyniki dla starszych modeli nie są gorsze w stosunku do modeli nowszych, czyli czy nie następuje ich dezaktualizacja.

5. WYNIKI PRZEPROWADZONYCH BADAŃ – SKUTECZNOŚĆ MODELII ANALIZY DYSKRYMINACYJNEJ

Dzięki przeprowadzonej analizie możliwe było porównanie skuteczności polskich i zagranicznych modeli dyskryminacyjnych. Ze względu na to, że w analizie najliczniejszą grupę stanowiły modele jednofunkcyjne to właśnie na ich podstawie dokonane zostało porównanie skuteczności rozwiązań polskich i zagranicznych. Uzyskane wyniki zaprezentowane zostały w tabeli nr 1 oraz tabeli nr 2, jako „P” oznaczono w nich prawidłową predykcję bankructwa, natomiast jako „N” predykcję nieprawidłową. Każda z tabel została podsumowana poprzez zestawienie pokazujące ile spośród wszystkich modeli okazało się skutecznymi oraz jaka jest ich średnia skuteczność.

Tabela 1. Wyniki klasyfikacji przedsiębiorstw X i Y dla zagranicznych modeli jednofunkcyjnych

lp.	Model autorstwa	Klasyfikacja	
		dla przedsiębiorstwa X	dla przedsiębiorstwa Y
1	Koh i Killough	N	P
2	E.Altman A	P	P
3	E.Altman B	P	P
4	E.Altman C	P	P
5	G.L.V. Springate	N	P
6	J.Fulmer	P	P
7	J.Ko	N	N
	prawidłowe predykcje	4	6
	średnia	57%	86%

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw X i Y.

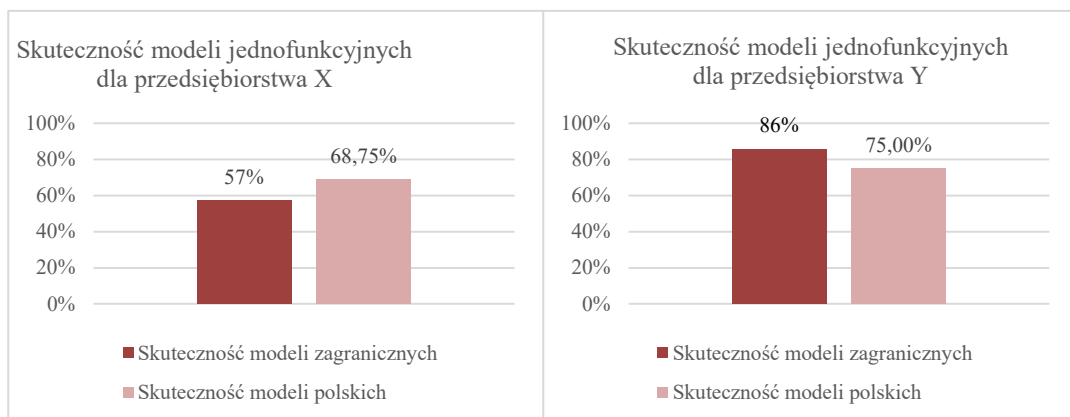
Tabela 2. Wyniki klasyfikacji przedsiębiorstw X i Y dla polskich modeli jednofunkcyjnych

lp.	Model autorstwa	Klasyfikacja	
		dla przedsiębiorstwa X	dla przedsiębiorstwa Y
1	A.Hołdy	N	N
2	B. Prusaka P1	P	P
3	B. Prusaka P2	N	N
4	B. Prusaka P3	P	P
5	B. Prusaka P4	P	P
6	D.Appenzeller i K.Szarzec (5-cio wskaźnikowy)	N	P
7	D.Appenzeller i K.Szarzec (6-cio wskaźnikowy)	N	N
8	D.Hadasik	N	N
9	D.Wierzby	P	P
10	E.Mączyńskiej	P	P
11	J.Gajdki i D.Stosa model 1	P	P
12	J.Gajdki i D.Stosa model 2	P	P
13	J.Gajdki i D.Stosa model 3	P	P
14	J.Gajdki i D.Stosa model 4	P	P
15	J.Gajdki i D.Stosa model 5	P	P
16	M.Hamrola, B.Czajka, M.Piechocicki (poznaki)	P	P
	prawidłowe predykcje	11	12
	średnia	68,75%	75,00%

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw X i Y

Zestawienie wyników przedstawionych w tabelach nr 1 i 2 zaprezentowane zostało dodatkowo na wykresie nr 1.

Wykres 1. Skuteczność modeli jednofunkcyjnych dla przedsiębiorstw X i Y



Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw X i Y

Jeśli zatem chodzi o kwestię wykorzystania zagranicznych modeli do predykcji bankructwa polskich przedsiębiorstw wyniki zaprezentowane w tabelach nr 1 i 2 oraz na wykresie nr 1, pozwalają sądzić, iż nie ma ku temu większych przeszkód. W przypadku modeli zagranicznych można zauważyć jedynie nieco gorszą skuteczność dla przedsiębiorstwa X, natomiast już w przypadku przedsiębiorstwa Y modele zagraniczne okazały się nawet skuteczniejsze od rozwiązań polskich. Podobna sprawność modeli polskich i zagranicznych pokazuje, że w przypadku polskich przedsiębiorstw z powodzeniem można stosować zarówno jedno jak i drugie.

W trakcie badań zweryfikowana została również skuteczność modeli wielofunkcyjnych takich jak model Beerman'a, Banku Francji, O. Hajdu i M. Viraga oraz dwa polskie modele których autorami są S. Sojak i J. Stawicki. Wyniki zaprezentowane zostały w tabeli nr 3. Podsumowaniem tabeli jest takie samo zestawienie jak w przypadku tabeli nr 1 i 2, także oznaczenia „P” i „N” zastosowane w tabeli nr 3 są tożsame z tymi, które zostały użyte w przypadku tabeli nr 1 i 2.

Tabela 3. Wyniki klasyfikacji przedsiębiorstw X i Y dla polskich i zagranicznych modeli wielofunkcyjnych

lp.	Model autorstwa	Klasyfikacja	
		dla przedsiębiorstwa X	dla przedsiębiorstwa Y
1	Beermana	P	P
2	Banku Francji	P	P
3	O.Hajdu i M.Viraga	P	P
4	S.Sojaka i J.Stawickiego	P	P
5	S.Sojaka i J.Stawickiego (mniejsza ilość wskaźników)	P	P
	prawidłowe predykcje	5	5
	średnia	100%	100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw X i Y.

Porównując wyniki uzyskane dla modeli wielofunkcyjnych z wynikami modeli jednofunkcyjnych zauważyć można, iż te pierwsze charakteryzowały się znacznie większą skutecznością. Oczywiście nie może to być dowodem wyższości modeli wielofunkcyjnych nad tymi, które wykorzystują tylko jedną funkcję, ze względu na to, że modeli wielofunkcyjnych branych pod uwagę w niniejszych badaniach było znacznie mniej. Stuprocentowa sprawność prawdopodobnie mogłaby ulec pogorszeniu w przypadku analizy większej ilości modeli wielofunkcyjnych.

Jeśli chodzi o wpływ czasu na skuteczność modeli dyskryminacyjnych (ich dezaktualizację) sprawdzone były te modele w przypadku których data powstania została potwierdzona. Uzyskane wyniki przedstawia tabela nr 4.

Tabela 4. Skuteczność wybranych modeli analizy dyskryminacyjnej dla przedsiębiorstw X i Y w zależności od czasu powstania

lp.	model	rok powstania	Przedsiębiorstwo	
			X	Y
1	E.Altman model A	1968	TAK	TAK
2	L.V. Springate	1978	NIE	TAK
3	Beerman	1976	TAK	TAK
4	J.Ko	1982	NIE	NIE
5	E.Altman model B	1983	TAK	TAK
6	J.Fulmer	1984	TAK	TAK
7	Koh i Killough	1990	NIE	TAK
8	E.Mączyńska	1994	TAK	TAK
9	J.Gajdka i T.Stosa model 1	1996	TAK	TAK
10	J.Gajdka i T.Stosa model 2	1996	TAK	TAK
11	D.Wierzbą	2000	TAK	TAK
12	A.Hołda	2001	NIE	NIE
13	M.Hamrola, B.Czajka, M. Piechocicki	2004	TAK	TAK
14	B.Prusak P1	2005	TAK	TAK
15	B.Prusak P2	2005	NIE	NIE
16	J.Gajdka i T.Stosa model 3	2006	TAK	TAK
17	J.Gajdka i T.Stosa model 4	2006	TAK	TAK
			TAK	klasyfikacja prawidłowa
			NIE	klasyfikacja błędna

Źródło: opracowanie własne na podstawie: E.Altman, model A, L.V. Springate, J.Ko., E.Altman model B, J.Fulmer oraz Koh i Killough- B.Prusak, Rozprawa doktorska, upadłość przedsiębiorstw – uwarunkowania i metody prognozowania, Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii, Gdańsk 2003 / E.Mączyńska, J.Gajdka i T.Stosa modele 1-4 - R.Jagiello, Analiza dyskryminacyjna i regresja logistyczna w procesie oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw, Materiały i Studia, Zeszyt nr 286, Narodowy Bank Polski, 2003 / D.Wierzbą, A.Hołda, M.Hamrola, B.Czajka, M. Piechocicki, B. Prusak P1 i P2 - J.Wojnar, Ocena skuteczności modeli analizy dyskryminacyjnej do prognozowania zagrożenia finansowego spółek giełdowych, Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie, t.24, nr 1, czerwiec 2014 / wyniki – opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw X i Y.

Dzięki przeprowadzonej analizie można stwierdzić, iż większość starszych modeli w dalszym ciągu okazuje się skuteczna, aczkolwiek pomimo tego bardziej bezpiecznym rozwiązaniem wydaje się stosowanie modeli najnowszych, oczywiście o ile do ich konstrukcji wykorzystane zostały w miarę „świeże”

dane. Należy bowiem podkreślić, że to nie rok powstania modelu jest najważniejszy, ale okres z jakiego pochodziły dane, które posłużyły do skonstruowania modelu. Można zakładać, iż naukowcy tworząc swoje modele sięgają po możliwie jak najnowsze dane, dlatego na potrzeby niniejszej pracy przyjęto, że im model jest nowszy tym nowsze są dane w oparciu, o które został on skonstruowany.

6. WNIOSKI

Wiele spośród analizowanych na potrzeby niniejszej pracy modeli dyskryminacyjnych potwierdziło swoją skuteczność, co pozwala na wyciągnięcie prawdopodobnie najważniejszego wniosku: problemy finansowe przedsiębiorstw z powodzeniem można przewidywać i co za tym idzie skutecznie im przeciwdziałać lub przynajmniej odpowiednio szybko podejmować działania mające na celu minimalizację ich negatywnych skutków jeśli owym problemom nie da się już zapobiec.

Przeprowadzone badania pozwalają także na wyciągnięcie innego równie ważnego wniosku, a mianowicie przy stosowaniu modeli dyskryminacyjnych nie powinno się polegać tylko na jednym modelu, ale starać się wykorzystywać przynajmniej kilka z nich uchodzących za te najbardziej skuteczne ponieważ okazuje się, że niektóre z modeli w przypadku jednego przedsiębiorstwa potrafią prawidłowo informować o zagrożeniu, ale już w przypadku innego przedsiębiorstwa mogą się nie sprawdzać. Potwierdzeniem tego wniosku jest fakt stwierdzony przez naukowców zajmujących się analizą dyskryminacyjną, a mianowicie istnieją modele popularne, ale do tej pory nie ma tego jednego, który okazałby się najlepszy [Kitowski 2011: 71]. Dlatego właśnie zasadne jest stosowanie kilku modeli i nie poleganie tylko na jednym „ulubionym”, ponieważ nie ma modelu w stu procentach skutecznego. Oparcie się na kilku modelach z całą pewnością pozwoli na zwiększenie prawdopodobieństwa uzyskania właściwego wyniku.

W literaturze traktującej o analizie dyskryminacyjnej pojawia się wiele słów krytyki jeśli chodzi o stosowanie modeli zagranicznych w przypadku polskich przedsiębiorstw, a jest to spowodowane między innymi poprzez występujące różnice makroekonomiczne w takich obszarach jak np. stopy procentowe, poziom inflacji, system podatkowy, koniunktura gospodarki narodowej itp. [Kitowski 2011: 72]. Pomimo powyższych zastrzeżeń wyniki badań uzyskanych dzięki niniejszej pracy pokazują, iż modele zagraniczne również mogą okazać się skuteczne w warunkach polskiej gospodarki.

Końcowe wnioski można przedstawić także w formie wskazówek dla osób pragnących wykorzystywać modele analizy dyskryminacyjnej w praktyce:

- nie należy polegać na jednym modelu, ale wykorzystywać kilka wybranych,
- można z powodzeniem stosować modele starsze, ale bezpieczniej jest opierać się na jak najnowszych,
- w niektórych przypadkach modele pochodzące zza granicy mogą również okazać się skuteczne w klasyfikacji polskich przedsiębiorstw.

Literatura:

- [1] Altman, E.: The Journal of Finance, Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of bankruptcy, no. 4, 1968.
- [2] Bombiak, E.: Modele dyskryminacyjne jako metoda oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, Zeszyty Naukowe Akademii Podlaskiej w Siedlcach, Seria: Administracja i Zarządzanie, nr 86, 2010.
- [3] Jacyszyn, J., Kosikowski, C.: Podstawy Prawa Gospodarczego, Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis 2001.
- [4] Jagiełło, R.: Analiza dyskryminacyjna i regresja logistyczna w procesie oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw, Materiały i Studia, Zeszyt nr 286, Narodowy Bank Polski 2003.
- [5] Kitowski, J.: Bariery wiarygodnego stosowania metod dyskryminacyjnych do oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 639, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 37, 2011.
- [6] Korol, T., Prusak, B.: Upadłość przedsiębiorstw a wykorzystanie sztucznej inteligencji, Wydanie II, Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o. 2009.
- [7] Maślanka, T.: Weryfikacja skuteczności modeli predykcji bankructwa polskich przedsiębiorstw, Zeszyty Naukowe nr 12, Kraków: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie 2012.
- [8] Nahotko, S.: Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach zagrożenia upadłością, Bydgoszcz: „AJG” Spółka z o.o. Zakład Pracy Chronionej, Oficyna Wydawnicza 2004.
- [9] Prusak, B.: Ekonomiczna analiza upadłości przedsiębiorstw, ujęcie międzynarodowe, Warszawa: CeDeWu 2011.
- [10] Studia i prace kolegium zarządzania i finansów, Zeszyt Naukowy 102, red. Krystyna Kawerska. Warszawa: SGH w Warszawie 2010.
- [11] Wojnar, J.: Ocena skuteczności modeli analizy dyskryminacyjnej do prognozowania zagrożenia finansowego spółek giełdowych, Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie, t.24, nr 1, czerwiec 2014.

Źródła internetowe:

- [1] <https://www.forbes.pl/wiadomosci/upadek-lehman-brothers-rozpoznal-kryzys-finansowy-w-2008-roku/lx3meth>, [dostęp 20.05.2017]

Tomasz Zima

Politechnika Opolska

Wydział Ekonomii i Zarządzania

45-036 Opole, ul. Luboszycka 7

t.zima@interia.pl

Tabela 5. Bilans przedsiębiorstwa X

AKTYWA	2008	2009	2010	2011	2012
Aktywa trwałe	10 769 099,16	11 372 296,46	9 896 112,46	6 180 600,25	5 647 726,96
I. Wartości niematerialne i prawne	2 028 893,80	1 905 144,75	1 787 772,90	14 241,54	6 652,06
1. Wartość firmy	1 974 826,98	1 865 114,37	1 755 401,76		
2. Inne wartości niematerialne i prawne	54 066,82	40 030,38	32 371,14	14 241,54	6 652,06
III. Rzeczowe aktywa trwałe	8 595 708,92	9 282 533,03	7 941 010,55	6 166 358,71	5 641 074,90
1. Środki trwałe	6 276 193,45	8 735 253,20	7 476 266,07	6 069 782,98	5 641 074,90
2. Środki trwałe w budowie	2 279 515,47	547 279,83	464 744,48	96 575,73	
3. Zaliczki na środki trwałe w budowie	40 000,00				
III. Należności długoterminowe	0,00	106 286,40	109 730,43	0,00	0,00
IV. Inwestycje długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	144 496,44	78 332,28	57 598,58	0,00	0,00
I. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	141 853,00	56 752,00	56 752,00	0,00	0,00
2. Inne rozliczenia międzyokresowe	2 643,44	21 580,28	846,58		
Aktywa obrotowe	11 259 682,76	11 970 606,42	9 461 698,98	2 352 590,59	1 281 121,29
I. Zapasy	8 439 877,29	8 839 627,88	7 441 945,56	1 212 318,62	775 732,77
II. Należności krótkoterminowe	2 651 556,57	2 896 305,59	1 830 831,80	709 168,10	433 938,65
III. Inwestycje krótkoterminowe	5 288,33	48 131,08	149 131,95	430 260,31	58 445,58
I. Krótkoterminowe aktywa finansowe	5 288,33	48 131,08	149 131,95	430 260,31	58 445,58
a) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	5 288,33	48 131,08	149 131,95	430 260,31	58 445,58
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	162 960,57	186 541,87	39 789,67	843,56	13 004,29
AKTYWA RAZEM	22 028 781,92	23 342 902,88	19 357 811,44	8 533 190,84	6 928 848,25
PASYWA					
Kapitał (fundusz) własny	11 803 621,86	10 711 251,15	7 198 302,16	-3 073 601,19	-4 937 270,47
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	6 525 000,00	6 525 000,00	6 525 000,00	6 000 750,00	6 000 750,00
II. Kapitał (fundusz) zapasowy	4 325 443,82	5 218 621,86	4 186 261,86	3 851 537,83	3 851 537,83
III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny				-3 541 683,69	-352 056,22
IV. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe				350 814,85	350 814,85
V. Zysk (strata) z lat ubiegłych		55 812,00	-4 800,52	-9 595 668,64	-9 735 020,18
VI. Zysk (strata) netto	953 178,04	-1 088 182,71	-3 508 148,47	-139 351,54	-5 053 296,75
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	10 225 160,06	12 631 651,73	12 159 509,28	11 606 792,03	11 866 118,72
I. Rezerwy na zobowiązania	68 567,89	65 199,59	60 301,20		
1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	28 527,00	18 115,00	18 115,00		
2. Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	27 640,89	29 046,59	30 382,20		
3. Pozostałe rezerwy	12 400,00	18 038,00	11 804,00	1 089 302,90	377 219,47
II. Zobowiązania długoterminowe	1 819 616,35	1 677 193,96	1 237 408,42	0,00	0,00
III. Zobowiązania krótkoterminowe	7 530 049,23	10 134 263,45	10 235 593,70	9 977 871,69	11 013 921,01
IV. Rozliczenia międzyokresowe	806 926,59	754 994,73	626 205,96	539 617,44	474 978,24
długoterminowe	709 773,15	626 205,96	539 617,44	453 028,92	410 339,04
krótkoterminowe	97 153,44	128 788,77	86 588,52	86 588,52	64 639,20
PASYWA RAZEM	22 028 781,92	23 342 902,88	19 357 811,44	8 533 190,84	6 928 848,25

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych publikowanych na stronie internetowej przedsiębiorstwa X

Tabela 6. Bilans przedsiębiorstwa Y

AKTYWA	2008	2009	2010	2011	2012
Aktywa trwałe	128708,5	126156,4	126156,3	115299	109726,2
Rezerwy aktywa trwałe	106424,7	103419,4	96693	94659,2	91799,9
Nieruchomości inwestycyjne	17227,4	17755,9	24097,8	19391,6	17240,1
Pozostałe wartości niematerialne	3141,3	2756,1	2361,1	74,1	58,7
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	69,2	73,7	79,6	82,3	89,8
Należności długoterminowe	59,9	204,3	394,7	471,9	170
Rozliczenia międzyokresowe	341,2	241,5	153,1	117,4	3,2
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1444,8	1705,5	2377	502,5	364,5
Aktywa obrotowe	37007,9	34535,7	38822	32857,4	11885,6
Zapasy	15960,3	15948,2	10601,4	17465,6	6899,9
Należności handlowe	14376,8	11800,5	14077,1	10449,5	2394,5
Pozostałe należności krótkoterminowe	2218	1789,9	1143,9	2340,1	487,1
Rozliczenia międzyokresowe	603,8	381,1	510	480,8	225,9
Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy				470,8	290,7
Pożyczki udzielone				25,6	
Rozliczenie kontraktów	3228,5	3388	10118,6		
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	620,5	1228	2345,4	1453	1587,5
AKTYWA RAZEM	165716,4	160692,1	164978,3	148156,4	121611,8
PASywa					
Kapitał własny	50802,7	54800,5	56122,7	23034,8	6285,3
Kapitał własny udziałowców jednostki dominującej	49432,3	53587,2	54909,9	22260,1	5191,9
Kapitał zakładowy	5000	5000	5625	5625	5625
Kapitał zapasowy	17190,1	29196,2	9871,7	10270,7	11648,2
Pozostałe kapitały		625		34382,4	
Zyski zatrzymane	18535,1	19348,1	37924,4		4986,9
Wynik finansowy okresu	8707,1	-582,1	1488,8	-2801,8	-17068,2
Kapitały udziałowców mniejszościowych	1370,4	1213,3	1212,8	774,7	1093,4
Kapitały obce	114913,7	105891,6	108855,6	125121,6	115326,5
Zobowiązania długoterminowe i rezerwy	82985,8	89319,2	90437,7	97679,6	83576,3
Kredyty i pożyczki	51622,6	58311,4	58056,2	61959,1	49963,9
Zobowiązania handlowe	885,3	472,7	403,3	542,2	
Zobowiązania finansowe	1729,3	1047,5	476,7	220,8	18,5
Zobowiązania z tytułu partycypacji	23167,7	23665,4	23924,4	27798	27405,9
Zobowiązania z tytułu kaucji	2837,5	2920,6	2947,4	4250,1	4495,8
Rezerwa na odroczonego podatek dochodowy	2729,9	2939,6	4485,5	2566,2	1350
Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne		31,4	31,4	43,1	7,8
Rezerwy na zobowiązania			43,4	300,1	334,4
Rozliczenia międzyokresowe	13,5				
Zobowiązania krótkoterminowe	31927,9	16572,4	18417,9	27442	31750,2
Kredyty i pożyczki	6000,9	4925	5024,9	10152,9	15888,7
Zobowiązania finansowe	691,9	640,4	797,3	1226,6	881,1
Zobowiązania handlowe	16782	5574,2	7388,3	12336,5	11966,7
Zobowiązanie budżetowe	739,9	482,6	866,2	952,8	1108,9
Zobowiązania krótkoterminowe i inne	998	938	1890,6	329,7	224
Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	44,1	17,6	14,9	18,6	43,1
Rezerwy na zobowiązania	342,3	133,6	195,2	236	1374
Rozliczenie kontraktów długoterminowych	833,6	240,5	1159,3	1074,5	263,7
Rozliczenia międzyokresowe	5495,2	3620,5	1081,2	1114,4	
PASywa RAZEM	165716,4	160692,1	164978,3	148156,4	121611,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych publikowanych na stronie internetowej przedsiębiorstwa Y

Tabela 7. Rachunek zysków i strat przedsiębiorstwa X

	2008	2009	2010	2011	2012
Wyszczególnienie					
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:	22 376 714,70	21 921 619,61	19 482 667,92	6 928 203,85	4 218 658,89
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	16 299 872,83	14 388 631,76	9 959 474,41	4 538 405,72	3 361 801,04
II. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	6 076 841,87	7 532 987,85	9 523 193,51	2 389 798,13	856 857,85
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	17 733 781,14	17 992 373,38	15 873 753,79	7 656 925,68	5 054 165,49
I. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	14 288 550,46	12 938 507,34	9 849 534,62	5 900 351,38	3 972 006,69
II. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	3 445 230,68	5 053 866,04	6 324 219,17	1 726 574,30	1 082 158,80
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	4 642 933,56	3 929 246,23	3 608 914,13	-698 721,83	-835 506,60
Koszty sprzedaży	799 775,51	1 977 623,50	3 361 439,27	1 154 889,21	218 262,80
Zysk (strata) netto ze sprzedaży	2 631 624,58	2 552 296,22	2 402 238,69	1 944 101,86	1 143 121,10
Koszty ogólnego zarządu	1 211 533,47	-605 673,49	-2 154 763,83	-3 797 712,90	-2 196 890,50
Pozostałe przychody operacyjne	33 175,31	271 440,28	282 814,07	223 511,71	94 012,16
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych			8 471,78	4 116,67	
II. Dotacje	149 453,96	94 132,11	86 588,52	106 064,91	64 639,20
III. Inne przychody operacyjne	182 303,35	177 308,17	187 753,77	113 330,13	29 372,96
Pozostałe koszty operacyjne	296 265,48	128 762,97	1 111 487,87	5 088 876,05	2 264 809,15
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	1 046,20	13 077,00		300 985,12	176 349,32
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych		42 200,25	218 165,57	3 849 693,85	1 632 404,19
III. Inne koszty operacyjne	295 219,28	73 485,72	893 322,30	938 197,08	456 055,64
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 247 025,30	-462 996,18	-2 983 437,63	-8 663 077,24	-4 367 687,49
Przychody finansowe	208 577,17	1 004,71	14 744,33	85 362,23	121 370,45
I. Dywidendy i udziały w zyskach				0,00	
II. Odsetki w tym:	766,90	925,71	14 537,03	30 643,50	197,32
III. Zysk ze zbycia inwestycji				0,05	
IV. Aktualizacja wartości inwestycji				0,00	
V. Inne	207 810,27	79,00	207,30	54 718,68	121 173,13
Koszty finansowe	376 176,76	550 698,34	524 669,61	1 181 999,27	802 792,50
I. Odsetki w tym:	347 750,23	315 273,76	367 968,54	758 739,96	802 792,50
II. Strata ze zbycia inwestycji				234 313,95	
III. Aktualizacja wartości inwestycji				0,00	
IV. Inne	28 426,53	235 424,58	156 701,07	188 945,36	
Zysk (strata) z działalności gospodarczej	1 079 425,71	-1 012 689,81	-3 493 362,91	-9 759 714,28	-5 049 109,54
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	-15 594,67	-803,90	-14 785,56	68 131,62	-4 187,21
I. Zyski nadzwyczajne				70 141,37	
II. Straty nadzwyczajne	15 594,67	803,90	14 785,56	2 009,75	4 187,21
Zysk (strata) brutto	1 063 831,04	-1 013 493,71	-3 508 148,47	-9 691 582,66	-5 053 296,75
Podatek dochodowy	110 653,00	74 689,00	0,00	38 637,00	0,00
I. Część bieżąca	127 783,00			0,00	
II. Część odroczone	-17 130,00	74 689,00		38 637,00	
Zysk (strata) netto	953 178,04	-1 088 182,71	-3 508 148,47	-9 730 219,66	-5 053 296,75

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych publikowanych na stronie internetowej przedsiębiorstwa X

Tabela 8. Rachunek zysków i strat przedsiębiorstwa Y

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:	72043,3	39197,4	63784,3	51010,8	26714,9
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług	68107,3	38016,4	62782,3	49105,1	26288
II. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	3936	1181	1002	1905,7	426,9
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	56378,5	32508,1	54498,8	59690,9	28650,2
I. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	54295,7	31429,1	53555,3	57659,1	28200,3
II. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	2082,8	1079	943,5	2031,8	449,9
Zysk strata brutto na sprzedaży	15664,8	6689,3	9285,5	-8680,1	-1935,3
I. Pozostałe przychody operacyjne	2744,3	1362,9	1380,6	1073,7	2671,5
II. Koszty sprzedaży i dystrybucji		85,5	160,6	389,1	20,9
III. Koszty ogólnego zarządu	4232,7	4308,7	4272,1	4282,9	2015,8
IV. Pozostałe koszty operacyjne	678,7	1299,7	843,7	12700,8	9175
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	13497,7	2358,3	5389,7	-24979,2	-10475,5
Przychody finansowe	149,1	273,6	125,9	1153,8	154,9
I. Przychody z tytułu odsetek	147,3	234,6	120,1	928,3	154,3
II. Aktualizacja wartości inwestycji		4,5	5,8	2,8	
III. Różnice kursowe		33			
IV. Inne przychody finansowe	1,8	1,5		222,7	0,6
Koszty finansowe	2607,5	2855,8	3069,2	3862,8	4731
I. Koszt z tytułu odsetek	2155	2215,1	2459	3247,6	3597
II. Ujemne różnice kursowe	300,6		42,5		
III. Koszt indeksowania zwracanych kaucji i parycypacji	136,4	640,7	567,7		
IV. Inne	15,5			615,2	1134
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	11039,3	-223,9	2446,4	-27688,2	-15051,6
Podatek dochodowy	2202,9	272,2	958,1	2,9	22,9
Podatek odroczoney					-63,2
Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej	8836,4	-496,1	1488,3	-27691,1	-14438,3
Zysk (strata) netto	8836,4	-496,1	1488,3	-27691,1	-14438,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych publikowanych na stronie internetowej przedsiębiorstwa Y

Tabela 9. Cash flow przedsiębiorstwa X

	2008	2009	2010	2011	2012
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej					
I. Zysk (strata) netto	953 178,04	-1 088 182,71	-3 508 148,47	-9 730 219,66	-5 083 296,75
II. Korekty razem	-2 634 282,98	2 006 005,14	5 060 755,90	8 129 038,50	4 684 550,70
Amortyzacja	687 208,61	869 620,51	937 433,23	822 845,90	628 742,61
Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych		16 527,20	1 503,52	99 106,70	-75 176,57
Odsutki i udziały w zyskach (dywidendy)	346 983,33	314 348,05	353 431,51	476 469,20	697 772,09
Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	2 117,20	13 077,00	347 696,62	2 306 349,60	504 730,36
Zmiana stanu rezerw	17 717,69	-3 368,30	-4 898,39	29 891,30	-65 029,25
Zmiana stanu zapasów	-2 782 185,10	-399 750,59	1 179 516,75	4 324 558,60	2 341 654,16
Zmiana stanu należności	-14 251,39	-351 035,42	1 062 029,76	1 231 394,10	275 229,45
Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	-751 506,01	1 500 123,69	927 180,20	-1 216 908,70	457 624,40
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	-140 367,31	-9 349,00	38 697,13	9 956,20	-76 799,93
Inne korekty		55 812,00	218 165,57	45 375,60	-4 196,62
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I +/- II)	-1 681 104,94	917 822,43	1 552 607,43	-1 601 181,16	-368 746,05
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej					
I. Wpływy	5 275,10	8 968,71	121 478,30	1 383 968,15	0,00
Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	4 508,20	8 043,00	106 941,27	72 892,10	
Z aktywów finansowych, w tym:					
zbycie aktywów finansowych	766,90	923,71	14 537,03	1 311 076,05	0,00
odsutki	766,90	923,71	14 537,03	1 311 076,05	
II. Wydatki	2 537 651,28	1 492 748,29	21 313,54	1 102 485,50	0,00
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	2 537 651,28	1 492 748,29	21 313,54	57 095,50	
Na aktywa finansowe, w tym:	0,00	0,00	0,00	1 045 390,00	0,00
nabycie aktywów finansowych				1 045 390,00	
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I - II)	-2 532 376,18	-1 483 779,58	100 164,76	281 482,65	0,00
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej					
I. Wpływy	4 918 385,38	1 606 095,90	157 064,41	3 541 622,50	0,00
Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	3 751 658,38			1 680 383,60	
Kredyty i pożyczki	1 117 009,37	1 463 075,46	157 064,41	1 779 173,40	
Emisja dłużnych papierów wartościowych					
Inne wpływy finansowe - wzrost zobowiązań leasingowych	49 717,63	143 020,44		82 065,50	
II. Wydatki	701 160,84	997 296,00	1 708 835,73	1 940 795,80	2 907,08
Inne, niż: wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku		16 056,35			
Splata kredytów i pożyczek	180 324,00	521 896,40	1 269 917,76	1 498 697,10	
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	173 086,61	144 069,49	70 949,43	44 632,80	2 665,85
Odsutki	347 750,23	315 273,76	367 968,54	299 988,90	241,23
Inne wydatki finansowe				97 477,00	
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I - II)	4 217 224,54	608 799,90	-1 551 771,32	1 600 826,70	-2 907,08
D. Przepływy pieniężne netto razem (A/III +/- B/III +/- C/III)	3 743,42	42 842,75	101 000,87	281 128,19	-371 653,13
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym: zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	3 743,42	42 842,75	101 000,87	281 128,19	-371 653,13
F. Środki pieniężne na początek okresu	1 544,91	5 288,33	48 131,08	149 131,95	430 260,14
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F +/- D), w tym:	5 288,33	48 131,08	149 131,95	430 260,14	58 445,41

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych publikowanych na stronie internetowej przedsiębiorstwa X

Tabela 10. Cash flow przedsiębiorstwa Y

	2008	2009	2010	2011	2012
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej					
I. Zysk (strata) brutto	1 039,20	-224,00	2 446,40	-28 114,10	-17 746,00
II. Korekty razem	-4 622,70	-6 027,50	3 127,30	28 174,30	20 059,70
Zysk (strata) udziałowców mniejszościowych	129,30				
Amortyzacja	3 342,30	2 736,60	2 683,00	3 121,60	2 162,70
Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	2 151,70	2 460,80	3 307,90	2 538,30	4 142,40
Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	-1 641,60	14,40	-566,70	9 778,90	467,10
Zmiana stanu rezerw	-300,00	-203,60	102,40	229,70	1 292,10
Zmiana stanu zapasów	-5 859,60	-213,80	4 390,00	599,00	-684,90
Zmiana stanu należności	-4 890,60	2 619,00	-1 898,00	4 159,80	10 628,00
Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem zobowiązań finansowych	12 097,30	-11 112,90	3 500,20	-2 291,70	2 390,50
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	-9 222,00	-2 318,50	-8 391,50	9 667,50	-339,50
Inne korekty	-429,50	-9,50		371,20	1,30
III. Gotówka z działalności operacyjnej	6 416,50	-6 251,50	5 573,70	60,20	2 313,70
IV. Podatek dochodowy (zapłacony) / zwrocony	3 589,50	-352,90	-1,50	-138,70	74,50
V. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	2 827,00	-6 604,40	5 572,20	-78,50	2 388,20
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej					
I. Wpływy	97,70	346,10	460,90	417,40	1 660,60
Przechody ze zbycia wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	57,80	346,10	143,70	160,80	846,20
Przechody ze zbycia aktywów finansowych w jednostkach powiązanych				29,40	814,40
Inne wpływy z aktywów finansowych	39,90			202,20	
Inne wpływy inwestycyjne			317,20	25,00	
III. Wydatki	7 206,90	230,00	562,90	1 787,70	874,10
Wydatki inwestycyjne na wartości niematerialne i prawne oraz rzeczowe aktywa trwałe	1 298,90	230,00	537,90	827,10	1 661,00
Wydatki na nabycie nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	5 908,00			202,30	
Wydatki na nabycie jednostek powiązanych				106,10	
Wydatki na nabycie papierów wartościowych				460,00	
Inne wydatki inwestycyjne			25,00	192,20	708,00
III. Przepływy netto z działalności inwestycyjnej	-7 109,20	116,10	-102,00	-1 370,30	786,50
C. Przepływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej					
I. Wpływy	3 347,70	11 895,00	32,20	11 083,40	2 605,80
Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału		4 736,90			
Kredyty i pożyczki	3 347,70	7 158,10	32,20	5 940,80	2 551,50
Emisja dłużnych papierów wartościowych				4 830,00	
Inne wpływy finansowe				312,60	54,30
II. Wydatki	3 640,40	4 799,20	4 385,00	10 526,90	5 646,10
Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	120,00	60,00			
Splaty kredytów i pożyczek	620,40	1 795,00	794,20	1 422,90	1 101,20
Wykup dłużnych papierów wartościowych				5 212,20	
Piomości zobowiązanych z tytułu umów leasingu finansowego	748,30	733,30	717,10	677,40	601,10
Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	2 151,70	2 210,90	2 140,00	2 791,10	3 293,90
Inne wydatki finansowe			733,70	423,30	649,90
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-292,70	7 095,80	-4 352,80	556,50	-3 040,30
D. Przepływy pieniężne netto razem	-4 574,90	607,50	1 117,40	-892,30	134,40
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	-4 574,90	607,50	1 117,40	-892,30	134,40
F. Środki pieniężne na początek okresu	5 195,40	620,50	1 228,00	2 345,40	1 453,10
G. Środki pieniężne na koniec okresu	620,50	1 228,00	2 345,40	1 453,10	1 587,50

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych publikowanych na stronie internetowej przedsiębiorstwa Y

Sabina KLOSA

CHARAKTERYSTYKA POLSKIEGO E-KONSUMENTA

Streszczenie: Dynamiczny rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych zdeterminował życie współczesnego człowieka. Komputer i Internet obecnie odgrywają bardzo istotną rolę, a dokonywanie zakupów online stało się nowoczesną formą zakupów, którą praktykuje coraz więcej Polaków. Rozwój społeczeństwa informacyjnego i globalizacji przyczynił się do pojawienia się e-konsumenta. Celem opracowania jest próba dokonania charakterystyki polskiego e-konsumenta oraz poznanie pewnych postaw, zachowań bądź motywacji, które towarzyszą kupowaniu online na podstawie dostępnych raportów i opracowań statystycznych.

Słowa kluczowe: e-konsument, konsument, e-commerce, społeczeństwo informacyjne, zachowania e-konsumenta.

CHARACTERISTICS OF POLISH E-CONSUMER

Summary: The dynamic development of information-communications technologies determined life of a contemporary man. At present the computer and the Internet are playing a substantial role and the online purchasing became a modern form of shopping, which more and more Poles are practising. The development of the information society and the globalization contributed to the appearance of the e-consumer. The aim of the study is to depict the Polish e-consumer and get to know certain attitudes, behaviours or motivations which accompany online shopping based on accessible reports and statistical studies.

Keywords: e-consumer, consumer, e-commerce, information society, e-consumer behavior.

1. WSTĘP

Dynamiczny rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych zdeterminował życie współczesnego człowieka. Komputer, telefon komórkowy oraz Internet odgrywają bardzo istotną rolę. Stają się jednym z najważniejszych aspektów życia i pracy, jednocześnie zapewniając powszechną i natychmiastową komunikację. To co wydawało się naszym przodkom niemożliwe, dzisiaj jest na porządku dziennym. Wiek, wykształcenie, płeć czy dochody nie stanowią przeszkody, aby korzystać z Internetu niemal wszędzie. Światowa gospodarka weszła w nową epokę [Kotler, Caslione 2013: 21].

Aktualne społeczeństwo z całą pewnością można nazwać informacyjnym. Termin ten pojawił się już w 1963 roku w artykule japońskiego naukowca – Tadao Umesamo, który opisał ewolucję społeczeństwa opartego na technologiach informatycznych. Klika lat później, do świata nauki wprowadził go inny

japoński naukowiec – Kenichi Koya w rozprawie pod tytułem „Wprowadzenie do teorii informacji” (ang. ”Introduction to Information Theory”) [Nowina-Konopka 2006: 48; Zacher 2001: 55].

Spółeczeństwo informacyjne to „społeczeństwo, w którym informacja jest intensywnie wykorzystywana w życiu ekonomicznym, społecznym, kulturalnym i politycznym; to społeczeństwo, które posiada bogate środki komunikacji i przetwarzania informacji będące podstawą tworzenia większości dochodu narodowego oraz zapewniające źródło utrzymania większości ludzi” [Krzysztofek, Szczepański 2002: 170].

Rozwój społeczeństwa informacyjnego, a także globalizacji przyczynił się do pojawienia się e-konsumenta. Korzystanie z bogatej oferty sklepów i aukcji internetowych oraz dokonywanie zakupów online stało się obecnie nowoczesną i popularną formą zakupów. E-konsument ma mnóstwo możliwości wyboru różnorodnych ofert towarów i usług w sieci. Wśród podstawowych czynników rozwoju e-konsumenta można wymienić m.in. [Olszak, Ziembys 2010: 17-27]:

- rozwój gospodarki opartej na wiedzy,
- rozwój i upowszechnienie wykorzystania nowoczesnych technologii informacyjnych i komunikacyjnych,
- zrównoważony rozwój w zakresie wzrostu gospodarczego, troski o środowisko i starania zmierzające do rozwijania więzi społecznych.

Dotychczas w literaturze przedmiotu pojawiło się wiele analiz dotyczących różnych podmiotów rynkowych, m.in. przedsiębiorstw usługowych, handlowych, gospodarstw domowych, a także opracowań obejmujących handel elektroniczny, tzw. e-commerce¹² [m.in. Skorupska 2017, Szymański 2011, Brzozowska-Woś 2015]. Coraz większego znaczenia nabierają badania dotyczące podejmowania decyzji rynkowych, wśród których można wyróżnić kilka tendencji, np. traktowanie badań jako procesu ciągłego, wzrost znaczenia badań jakościowych, rozwój technik przetwarzania i analizy danych pochodzących z badań ilościowych, zwiększenie roli badaczy rynku w podejmowaniu decyzji w przedsiębiorstwie, marketingu oraz umiędzynarodowienie badań marketingowych [Kaniewska-Sępa, Leszczyński, Pilarczyk 2006: 20-21].

Podstawową przyczyną do podjęcia przedstawionego tematu analizy jest luka badawcza dotycząca aktualnej charakterystyki polskiego konsumenta w Internecie i jego zachowań nabywczych. Dlatego też głównym celem opracowania jest próba dokonania charakterystyki polskiego e-konsumenta oraz poznanie pewnych postaw, zachowań bądź motywacji, które towarzyszą kupowaniu online. Pojawiają się zatem pytania: kim jest polski e-konsument oraz co kupuje online, co odróżnia e-konsumenta od konsumenta, a jakie są między nimi podobieństwa, jakie czynniki zachęcają bądź mogłyby zachęcić do kupowania w sieci, jaki będzie e-konsument w przyszłości?

¹² E-commerce - handel elektroniczny (e-handel) rodzaj handlu obejmujący zakup i sprzedaż towarów oraz usług, wykorzystujący sieć internetową jako środek wymiany pomiędzy kupującymi a sprzedającymi.

Dane empiryczne stanowiące podstawę analizy w całej pracy pochodzą z opracowań statystycznych prowadzonych przez Główny Urząd Statystyczny dotyczących społeczeństwa informacyjnego w Polsce¹³, raportu sporządzonego przez Gemius dla e-Commerce Polska¹⁴ oraz badań zrealizowanych przez naukowców m.in. z Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach [Wolny 2015, Jaciow 2014], Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu [Kolasińska-Morawska 2015]. Wszystkie dane dotyczą Polski oraz obejmują okres ostatnich kilku lat, ze szczególnym uwzględnieniem 2016 roku.

2. DOSTĘP DO TECHNOLOGII INFORMACYJNO-KOMUNIKACYJNYCH W POLSCE

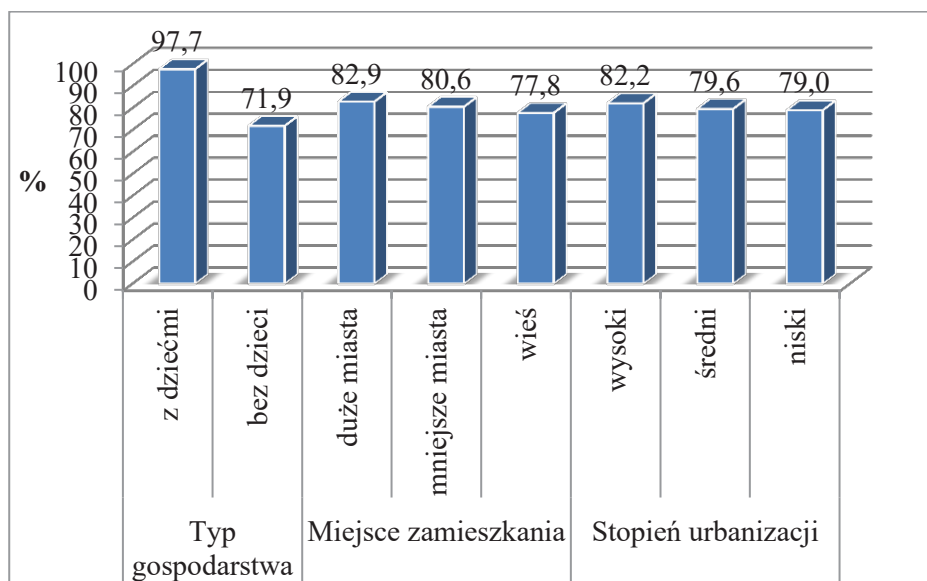
W związku z dynamicznym rozwojem społeczeństwa informacyjnego oraz technologii informacyjno-komunikacyjnych należy przede wszystkim zwrócić uwagę na stan wyposażenia gospodarstw domowych w komputery oraz dostęp do Internetu.

Według badań prowadzonych przez Główny Urząd Statystyczny odsetek gospodarstw domowych posiadających komputer z każdym kolejnym rokiem systematycznie wzrasta. W 2016 r. 80,1% gospodarstw domowych posiadało w domu przynajmniej jeden komputer. Jest to skok o 2,2% w porównaniu do ubiegłorocznych danych. Rośnie również odsetek gospodarstw posiadających dostęp do Internetu, który w 2016 r. osiągnął poziom 80,4%, przy czym 75,7% gospodarstw korzystało z łącza szerokopasmowych. Zdecydowanie częściej posiadanie komputera oraz dostęp do Internetu deklarowały gospodarstwa z dziećmi, gospodarstwa z dużych miast oraz z terenów o wysokim stopniu zurbanizowania (Wykres 1).

¹³ GUS, *Spółeczeństwo informacyjne w Polsce w 2016 r.*

¹⁴ *E-commerce w Polsce 2016. Gemius dla e-Commerce Polska*

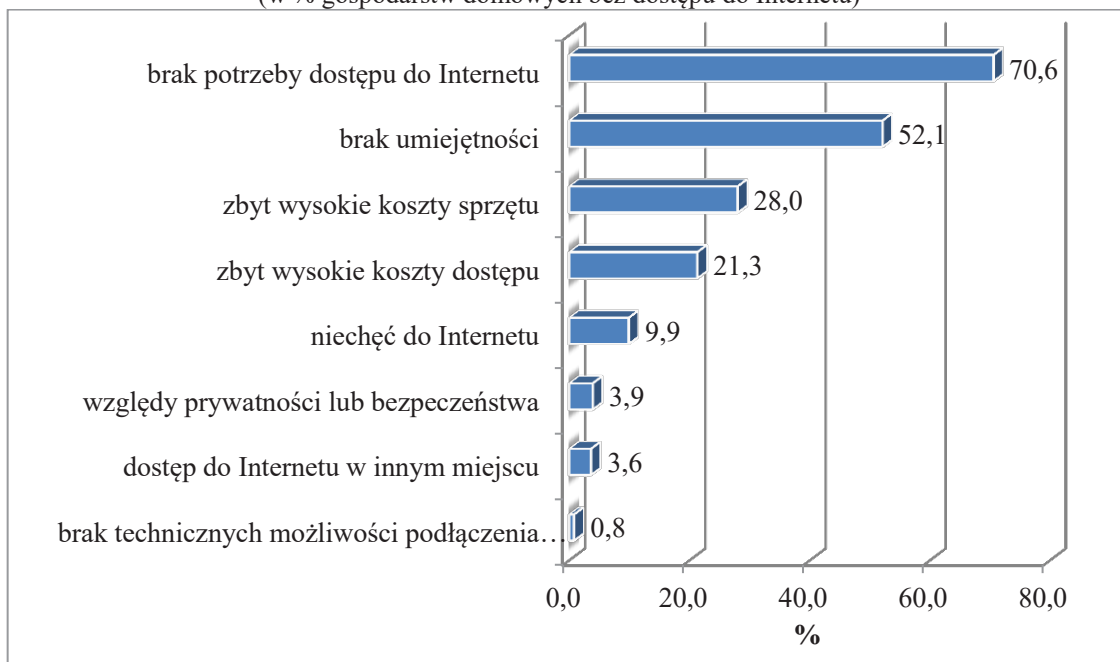
Wykres 1. Gospodarstwa domowe z dostępem do Internetu w domu
(w % ogółu gospodarstw)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, *Spoleczeństwo informacyjne w Polsce w 2016 r.*

Główną przyczyną nieposiadania dostępu do Internetu w domu był brak potrzeby korzystania z niego, którą wskazało ponad 70% gospodarstw niemających dostępu do Internetu. Kolejnymi często podawanymi przyczynami były: brak odpowiednich umiejętności, zbyt wysokie koszty sprzętu oraz dostępu do Internetu (Wykres 2).

Wykres 2. Przyczyny nieposiadania dostępu do Internetu w domu
(w % gospodarstw domowych bez dostępu do Internetu)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, *Spoleczeństwo informacyjne w Polsce w 2016r.*

Dla osób młodych naturalnym środowiskiem jest „cyberswiat dynamicznej technologii Internetu”. Szczególną grupą e-konsumentów stanowią najmłodsi, czyli dzieci i młodzież. Jest to grupa najbardziej podatna na wpływ medium, a jednocześnie ma już często ściśle określone nawyki zakupowe oraz budżety, które wynikają m.in. z tzw. kieszonkowego. Mimo niepełnoletności osób znajdujących się w tej grupie, przedsiębiorstwa zauważyły właśnie u nich ogromny potencjał nabywczy [Kolasińska-Morawska 2016: 28-32].

W 2016 r. odnotowano ponad 40% gospodarstw domowych, w których dzieci w wieku 5-15 lat korzystały ze smartfona. Co więcej, ponad 90% opiekunów dzieci w tym przedziale wiekowym pozwalało korzystać z komputera w domu, a niemal co czwarty – z konsoli do gier. Warta podkreślenia jest również popularność wykorzystania smartfonów podczas dokonywania e-zakupów. Otóż ponad 41% kupujących deklaruje korzystanie z tych urządzeń w procesie zakupowym i w porównaniu z rokiem 2015, wskaźnik ten wzrósł o 4%. Obecnie dużego znaczenia nabierają także mobilne aplikacje zakupowe, oferujące zniżki i kody rabatowe. Systematycznie wzrasta również odsetek osób w wieku 16-74 lat korzystających z e-administracji, który w 2016 r. wyniósł ponad 30%, a głównym celem tych osób było wyszukiwanie informacji na stronach administracji publicznej. W porównaniu z rokiem 2015 wskaźnik ten wzrósł o 3,6%. Rośnie

również odsetek osób wypełniających formularze online. W ciągu ostatnich 4 lat wskaźnik ten zwiększył się o 7,4%.

3. E-KONSUMENT I JEGO ZACHOWANIA

E-konsumenta można określić jako osobę fizyczną, która zaspokaja swoje odczuwalne potrzeby konsumpcyjne poprzez zakup różnych dóbr i usług w Internecie. Jego zachowania przejawiają się w aktywności w sieci. Można zaobserwować zarówno zachowania bierne jak i czynne np. [Jaciow, Wolny 2011: 10]:

- przeglądanie stron sklepów internetowych oraz aukcji w sieci,
- robienie zakupów za pomocą Internetu,
- odbieranie i wysyłanie poczty mailowej,
- czytanie treści zamieszczonych na stronach internetowych,
- udział w forach internetowych i wirtualnych społecznościach,
- zamieszczanie komentarzy w sieci,
- prowadzenie blogów.

Głoska „e” sygnalizuje wirtualne środowisko transakcji rynkowych. W celu realizacji swoich potrzeb klient korzysta z technologii opartych o Internet, dzięki czemu dokonuje transakcji, jednak nie oznacza to, że finalizacja transakcji następuje w wirtualnym środowisku [Kolasińska-Morawska 2015: 357]. Pojęcie e-konsument jest często zastępowane przez takie pojęcia jak e-nabywca, e-użytkownik czy e-klient, pomimo tego, że nie są one synonimami. „Terminem najszerszym z wymienionych jest e-konsument, ponieważ może on być zarówno podmiotem zainteresowanym zakupem (e-klientem), faktycznie dokonującym zakupu (e-nabywcą), jak i zaspokajającym odczuwaną potrzebę (e-użytkownikiem) danego produktu lub usługi w Internecie” [Jaciow, Wolny, Stolecka-Makowska 2013: 11].

Zachowanie konsumenta (zachowanie konsumpcyjne) należy traktować jako jeden z elementów szeroko rozumianego zachowania się człowieka [Jachnis, 2007, s. 21-22]. Obejmuje ono „czynności psychiczne i fizyczne (zachowanie) jednostek i małych grup (w tym łączenie ich z motywami i przyczynami), dotyczące orientacji, kupowania, użytkowania, utrzymania i pozbywania się wyrobu (cykl konsumpcji) oraz produkcji gospodarstwa domowego (zrób to sam), pozwalające konsumentowi funkcjonować oraz realizować swoje cele i urzeczywistniać wartości” [Antonides i Raaij, 2003, s. 24]. Zachowania nabywczce e-konsumentów można określić jako pochodną następujących założeń [Wolny 2015: 206]:

- e-konsumenci, wybierając między różnymi możliwościami zakupu usług, robią to w sposób świadomy i zgodny z własnymi interesami i korzyściami (racjonalność zachowań);
- e-konsumenci posiadają pełną i prawdziwą informację o usługach;
- e-konsumenci decydują o zakupach zgodnie z własnymi preferencjami, przy założeniu danego poziomu dochodu i poziomu cen usług.

E-konsument i jego zachowania są aktualnym tematem wielu analiz i badań prowadzonych przez socjologów, ekonomistów czy psychologów. Lukę badawczą o zachowaniach nabywczych e-konsumentów częściową uzupełniają wyniki międzynarodowych badań w ramach projektu NCN, pt. „E-konsument w Europie – komparatywna analiza zachowań”. Przedmiotem badania były zachowania nabywcze e-konsumentów z Polski oraz innych krajów tj. Francji, Portugalii, Włoch, Słowacji i Rumunii [Jaciow 2014]. Ponadto ukazują się liczne publikacje naukowe, raporty, będące wynikiem prowadzonych badań naukowych, które opisują e-konsumenta pod różnymi względami [np. Kolańska-Morawska 2016, Dąbrowski 2015, Wolny 2015, Jaciow 2014].

Tabela 1 ukazuje wybrane cechy konsumentów, które są poddawane różnym badaniom w zakresie zachowań e-konsumentów. Wyniki wybranych badań zostały zaprezentowane w niniejszej pracy.

Tabela 1. Wybrane cechy konsumentów poddawane badaniom w zakresie zachowań e-konsumentów

Cechy demograficzne	pleć, wiek, narodowość, liczba osób w gospodarstwie domowym
Cechy geograficzne	miejsce zamieszkania, miejsce pracy, miejsce nauki
Cechy społeczno-zawodowe	stan cywilny, wykształcenie, aktywność zawodowa, zawód
Cechy ekonomiczne	osiągane dochody, struktura wydatków, posiadane oszczędności, zasoby dóbr materialnych
Cechy psychologiczne	cechy osobowości, system wartości, postawy życiowe, styl życia, obyczaje

Źródło: opracowanie własne na podstawie Jaciow M., Wolny R.: *Polski e-konsument typologia, zachowania*. Gliwice: One Press 2011, s.28.

Istotnym wyznacznikiem, na podstawie którego e-konsument podejmuje decyzję o zakupie jest użyteczność usług, która jest rozumiana jako „subiektywna miara stopnia zadowolenia e-konsumenta, indywidualne odczucie psychiczne, które może być różne u poszczególnych e-konsumentów (co wynika z uwarunkowań psychologicznych i socjologicznych oraz przyjętego systemu wartości e-konsumentów)” [Wolny 2015: 206].

Według raportu „E-commerce w Polsce 2016. Gemius dla e-Commerce Polska” zakupy przez Internet cieszą się dużą popularnością. Osoby badane wskazują wiele korzyści z tej formy zakupu w porównaniu z kupowaniem w tradycyjnym sklepie. Dane zostały zebrane w kwietniu 2016 roku i obejmowały 15000 internautów w wieku 15 i więcej lat. Na podstawie uzyskanych wyników można zaobserwować, że 47% Polaków robi zakupy na polskich stronach internetowych, ponadto 10% deklaruje zakup na zagranicznych stronach www. Pojawia się zatem pytanie: czym kierują się Polacy wybierając tą właśnie formę zakupów, a tym samym rezygnując z tradycyjnych zakupów w sklepach? Wśród preferencji Polaków dotyczących ich e-zakupów można dostrzec, iż:

- 59% Polaków zachęca możliwość płatności szybkim przelewem,

- 50% Polaków przekonuje atrakcyjność cen produktów w e-sklepach,
- 46% Polaków kieruje się możliwością bezpośredniej dostawy zakupów do domu, wybierając najczęściej dostawę kurierem,
- 81% Polaków wykorzystuje laptop do e-zakupów,
- średnio 83 zł miesięcznie Polak przeznacza na odzież, obuwiu i dodatki.

W 2014 r. zostało przeprowadzone badanie o charakterze opisowo-wyjaśniającym, dzięki któremu dokonano charakterystyki e-konsumenta sklepów internetowych oferujących dobra codziennego użytku (FMCG) [Kolasieńska-Morawska 2015: 359]. Wśród 1350 respondentów, 50% deklaruowało korzystanie z Internetu jako instrumentarium dostępowego do sfery zakupów, co więcej 358 osób oświadczyło, że kupuje dobra codziennego użytku w sieci. Ponadto zaobserwowano pewne zachowania nabywcy e-konsumenta. Zakupy w Internecie zajmują respondentom najczęściej mniej niż 2 godziny tygodniowo (77,1%). Miejscem zakupów są sklepy internetowe działające w modelu *bricks-and-clicks* lub *pure players* oraz aukcje internetowe, gdzie najczęściej wydatkują kwoty w przedziale od 51 zł do 150 zł (64,8%). Badani podkreślają, że chętnie kupują w Internecie dobra codziennego użytku ze względu na takie zalety jak: duży wybór produktów (25,8%), ceny (25,8%), promocje (17,0%), koszty dostarczania produktów (11,6%) oraz różnorodne formy dostarczania produktów (11,1%). Ponadto zwracają uwagę na wygodę i możliwość łatwego nawigowania po stronie internetowej danego sklepu (11,4%), własne dobre doświadczenie w kontaktach z daną jednostką handlową (18,7%) oraz przyzwyczajenie (8,4%).

Znaczący wpływ na zapotrzebowanie konsumentów na e-usługi mają determinanty podjęcia zakupu/korzystania z usług w Internecie. Wyniki badań bezpośrednich przeprowadzonych techniką ankiety audytoryjnej zaprezentował Robert Wolny w jednym ze swoich artykułów [Wolny 2015]. Wśród najczęstszych wymienianych czynników są: możliwość zakupu/korzystania z e-usług 24 godziny na dobę (niemal połowa badanych - 45,6%), oszczędność czasu (42,3%), możliwość porównania oferty różnych usługodawców (40,6%) oraz niższa cena (35,1%). Po raz kolejny można zauważyć, że e-konsumenci nie zwracają uwagi na panujący trend/ modę (jedynie 2,9%).

W 2014 roku oraz w latach poprzednich, najczęstszym powodem korzystania z Internetu wśród e-konsumentów w wieku 16–74 lat było wysyłanie i odbieranie poczty internetowej (52,9%). Wśród pozostałych zachowań można wymienić: wyszukiwanie informacji o towarach lub usługach (50,1%), czytanie online, pobieranie plików z gazetami lub czasopismami (47,2%), udziału w czatach, grupach lub forach dyskusyjnych, korzystanie z komunikatorów internetowych, tworzenie i czytanie blogów oraz korzystanie z serwisów społecznościowych (41,1%). Największym zainteresowaniem wśród zamawianych towarów online cieszyła się odzież i sprzęt sportowy, a także takie produkty jak meble, pojazdy, artykuły AGD, ogrodowe, hobbistyczne [więcej w Dąbrowski 2015: 65-69].

4. E-KONSUMENT A KONSUMENT – RÓŻNICE I PODOBIENSTWA

Pojęcie konsument pochodzi od łacińskiego *consumptio* (spożycie) i *consumere* (spożywać) [Szulce 1988: 161]. Konsumentem jest każdy, kto nie tylko kupuje, ale także posiada, użytkuje, zużywa, a nawet niszczy posiadane dobra [Kędzior 1999: 20]. Za konsumenta uważa się „osobę fizyczną dokonującą z przedsiębiorcą czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową. Przedsiębiorcą jest zaś osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna wyposażona w zdolność prawną (np. spółka komandytowa) i prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową”¹⁵.

Można zaobserwować pewne podobieństwa oraz znaczące różnice pomiędzy e-konsumentem a konsumentem. Najistotniejszą różnicą, która ich odróżnia jest korzystanie z komputera, a zwłaszcza z Internetu w celu zaspokojenia swoich potrzeb. E-konsument wykorzystuje do tego celu dostęp do Internetu, natomiast konsument kupuje produkty bądź usługi w tradycyjnych sklepach. Kolejną różnicą jest anonimowość lub jej brak. E-konsument nie jest anonimowy ze względu na konieczność podania swoich danych osobowych i adresowych w sklepach czy aukcjach internetowych. Natomiast konsument najczęściej pozostaje anonimowym nabywcą. Ponadto istotne jest tu również zwrócenie uwagi na czas i miejsce dokonywania zakupów oraz wybór oferowanych produktów i usług. E-konsument ma do wyboru szeroką gamę różnorodnych dóbr i usług oraz możliwość porównania cen produktów z różnych źródeł i może tego dokonać w dogodnym dla siebie czasie i miejscu. Jednak konsumpcja nie może nastąpić natychmiast po dokonaniu zakupu, zostaje odłożona w czasie z powodu terminu realizacji danego zamówienia do momentu otrzymania przesyłki. Wyjątek stanowią produkty elektroniczne, tj. e-usługi, e-booki. Zarówno e-konsument jak i konsument odczuwają takie same potrzeby, które zaspokajają tymi samymi produktami i usługami w ten sam sposób.

¹⁵ www.prawokonsumentenckie.pl/pl/a/definicja-konsumenta

Tabela 2. E-konsument a konsument – podobieństwa i różnice

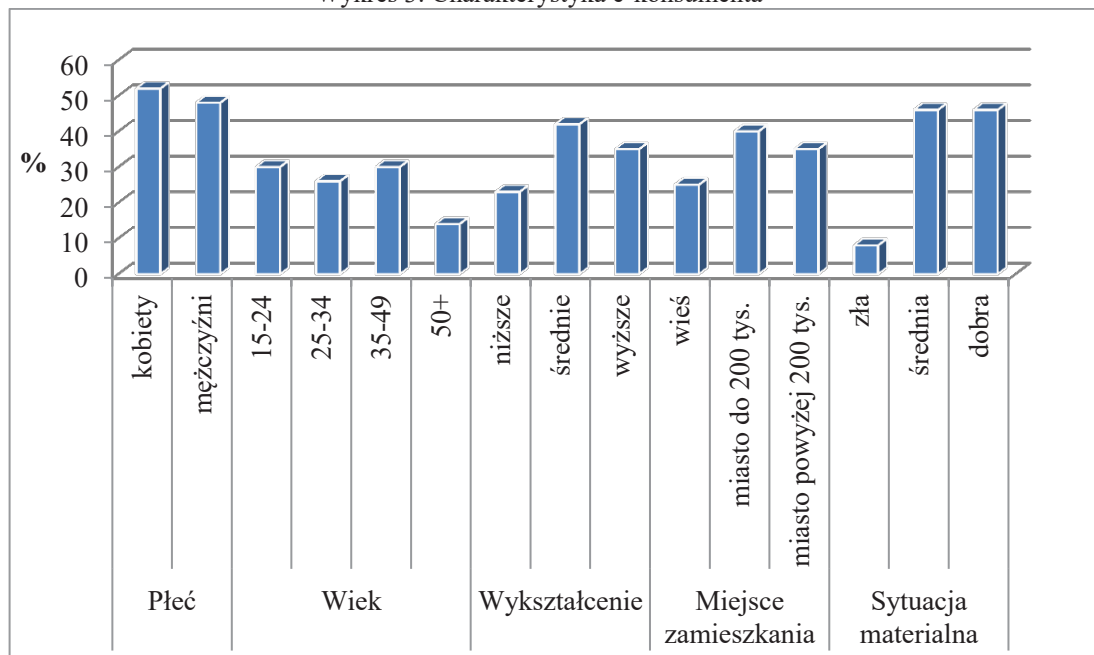
	E-konsument	Konsument
Różnice	<ul style="list-style-type: none"> - konieczność dostępu do Internetu - e-zakupy - brak anonimowości - konsumpcja w późniejszym terminie - możliwość zakupu 24 h/7 dni w tygodniu - różnorodność produktów i usług - możliwość konsumpcji pewnych produktów w Internecie 	<ul style="list-style-type: none"> - brak konieczności dostępu do Internetu - tradycyjne zakupy w sklepach - anonimowość - natychmiastowa konsumpcja - możliwość zakupu w określonych dniach i godzinach - ograniczony wybór produktów i usług
Podobieństwa	<ul style="list-style-type: none"> - osoba fizyczna - odczuwalność tych samych potrzeb - zaspokajanie potrzeb tymi samymi produktami i usługami - konsumpcja produktów i usług tymi samymi sposobami 	

Źródło: opracowanie własne

5. CHARAKTERYSTYKA E-KONSUMENTA

W 2016 roku w Polsce odnotowano 25,8 mln internautów. Prawie połowa z nich (48%) dokonała zakupów online w przeszłości. Dokonując charakterystyki tej grupy, największy odsetek stanowią osoby w wieku do 34 lat, posiadające wykształcenie średnie lub wyższe, zamieszkujące w miastach oraz posiadające dobrą sytuację materialną własnego gospodarstwa domowego (wykres 3).

Wykres 3. Charakterystyka e-konsumenta



Źródło: opracowanie własne na podstawie *E-commerce w Polsce 2016. Gemius dla e-Commerce Polska*.

Kupujący online podczas dokonywania zakupu biorą pod uwagę wiele elementów. Kierują się m.in.:

- możliwością dokonania porównania cen produktów,
- niższą ceną niż w sklepach tradycyjnych,
- wygodą,
- możliwością zakupu o dowolnej porze i w dowolnym miejscu,
- brakiem konieczności fizycznej obecności w sklepie.

Osoba zdecydowana na konkretny zakup w Internecie przegląda głównie strony sklepów internetowych, wyszukiwarek online oraz stron różnych serwisów online. E-konsument podczas swoich zakupów najchętniej sięga po takie kategorie produktowe jak: odzież, sprzęt RTV/AGD, książki, płyty, obuwie, sprzęt komputerowy oraz urządzenia mobilne (telefony, smartfony, tablety).

Efekt ROPO¹⁶ deklaruje około połowy ankietowanych osób dokonujących dowolnych zakupów w sieci. Efekt ten występuje najsilniej dla produktów RTV/AGD, a najslabiej dla multimediiów, gier komputerowych i biżuterii. Bezpośrednia dostawa do domu bądź miejsca pracy za pośrednictwem kuriera (najczęściej firmy *DHL* i *DPD*) lub poczty jest najczęściej wybieraną formą odbioru

¹⁶ ROPO - research online, purchase offline, polega na kupowaniu produktów w sklepach tradycyjnych po wcześniejszym ich obejrzeniu online

produktów zakupionych online, jak również jest elementem pozytywnie wpływającym na dokonywanie zakupów online.

Wśród najważniejszych czynników zachęcających do rozpoczęcia zakupów w sklepach lub serwisach internetowych Polacy wskazywali dostępność całą dobę przez 7 dni w tygodniu (84%), brak konieczności wychodzenia z domu (79%), atrakcyjność cen w porównaniu ze sklepami tradycyjnymi (75%), kody rabatowe (45%). Ponadto wszystkie te czynniki generują oszczędności środków finansowych.

Najczęściej badani dokonują zakupów z wykorzystaniem laptopa. Poza tym, 41% ankietowanych dokonuje e-zakupów za pośrednictwem smartfona, a ¼ - za pomocą tabletu. Kolejno, po dokonaniu zamówienia badani zdecydowanie częściej wybierają szybki przelew przez serwisy płatności (np. PayU, Dotpay, Przelewy24) jako zobowiązanie płatnicze za dokonane zakupy. Polscy internauci dokonują zakupów online najczęściej na polskich stronach i serwisach zakupowych. Najbardziej popularnymi serwisami aukcyjnymi związanymi z e-zakupami są Allegro (69%), OLX (28%), Zalando (13%), eBay (11%) oraz Ceneo (10%). Zaledwie 10% wszystkich badanych wskazuje na korzystanie z internetowych sklepów zagranicznych. Wśród kluczowych problemów związanych z zakupami online badani wymieniali długi czas oczekiwania na dostarczenie zakupionych towarów, reklamy pojawiające się podczas zakupów oraz wysokie koszty dostawy. Oprócz zakupów online, Polacy najczęściej używają Internetu w celu skorzystania z Facebooka (62%), znalezienia produktów, które planują kupić (60%), porównania ceny danego produktu lub usługi (60%), przeglądania prasy online (56%) oraz dokonania płatności rachunków (51%).

Wyniki badania przeprowadzonego w 2014 r. wykazały, że e-konsument jest osobą młodą, nieznaną częściej stanu wolnego, posiada wyższe wykształcenie, zdecydowanie częściej mieszka w mieście, jest członkiem trzyposobowego gospodarstwa domowego, którego łączne dochody netto mieszczą się w granicach od 3000 do 5000 zł [Kolańska-Morawska 2015: 359].

Pracownicy Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach w 2010 roku przeprowadzili ogólnopolskie badania bezpośrednie w ramach projektu „Polski e-konsument - typologia, zachowania”, które umożliwiły dokonanie charakterystyki polskiego e-konsumenta. Jednak w zmieniającym się świecie e-konsumentaryzmu otrzymane wówczas wyniki mogą już być na chwilę obecną nieaktualne. Stąd też pojawiają się liczne publikacje naukowe z aktualnymi wynikami badań, które ukazują trendy i charakterystykę e-konsumenta na czas obecny, a jednocześnie uwidaczniają dynamikę zachodzących zmian w tym obszarze.

Obecnie istnieje portal edukacyjny (ezakupy.uokik.gov.pl) dla osób robiących zakupy przez Internet, który został zainicjowany przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Serwis ten zawiera wiele cennych wskazówek, ale przede wszystkim podstawy prawne dla osób kupujących online. Głównym celem serwisu jest ukazanie konsumentom ich praw i obowiązków związanych z e-transakcjami.

6. PODSUMOWANIE

Rozwój badań nad e-konsumentem potwierdza jego istotną rolę we współczesnym świecie, a także wskazuje na efekty jego zachowań, które przekładają się na popyt na rynku i rozwój gospodarczy kraju. Przeprowadzone analizy na podstawie dostępnych badań i raportów pozwalają na sformułowanie pewnych wniosków i spostrzeżeń.

Zakupy online cieszą się dużym zainteresowaniem w opinii badanych. Kupujący w sieci charakteryzują się dobrą znajomością serwisów e-commerce i wyraźnie dostrzegają korzyści z tej formy zakupu. Określają ją jako tańszą, wygodniejszą, a jednocześnie umożliwiającą wybór szerokiej gamy produktów i usług w przeciwieństwie do tradycyjnych kanałów handlu. Obawy osób niekorzystających z e-zakupów związane są przede wszystkim z potencjalnym szeroko rozumianym ryzykiem korzystania z tej formy zakupów.

Współcześnie telefon komórkowy bądź laptop ze stałym dostępem do Internetu spełniają rolę personalnego asystenta zakupowego i jednocześnie stają się najbardziej skuteczną platformą komunikacji pomiędzy sklepem a klientem. Czynniki najsilniej wpływającymi i mogącymi wpłynąć na deklarowane dokonywanie zakupów online przez Polaków są przede wszystkim niższe ceny towarów, niższe koszty dostawy i specjalne zniżki dla kupujących online (także w postaci kuponów rabatowych).

Koniecznym warunkiem dokonania zakupów w sieci jest odpowiednia infrastruktura techniczna gospodarstw domowych. Stąd też ich wyposażenie w komputer oraz dostęp do Internetu kształtuje się na wysokim poziomie, wynosi ponad 80%. Najwięcej gospodarstw wyposażonych w komputery z dostępem do Internetu jest w miastach, w gospodarstwach z dziećmi i na obszarach o wysokim stopniu zurbanizowania. E-konsumentem jest najczęściej osoba młoda, z wykształceniem średnim lub wyższym, aktywna zawodowo oraz mieszkająca w dużym mieście.

Powyższe statystyki jednoznacznie potwierdzają fakt, że handel elektroniczny staje się bardzo istotną częścią życia wielu Polaków. Konsument coraz częściej zwraca uwagę na wygodę, oszczędność czasu i pieniędzy oraz bezpieczeństwo procesu płatności. E-zakupów dokonuje coraz więcej osób, są to nie tylko osoby wykształcone, z dużych miast i dobrze zarabiające, ale także osoby młode i starsze pochodzące z małych miejscowości. Rynek wyraźnie domaga się coraz więcej e-konsumentów. Z kolei e-handel jest obecnie oczekiwany i pożądanym przez konsumentów. Przytoczone w artykule pewne zachowania oraz cechy e-konsumentów ukazują zarys ich portretu. Artykuł ten może być pewną formą inspiracji do przeprowadzenia dalszych badań własnych nad e-konsumentem nowej generacji.

Rynek nowych technologii zmienia się bardzo dynamicznie, a ewoluujące się postawy konsumenckie są kształtowane nie tylko przez technologię, ale również przez różne czynniki ekonomiczne, społeczne, kulturowe czy polityczne. Pojawia się zatem pytanie, jaki będzie e-konsument w przyszłości? Brak tradycyjnych sklepów, smartfonizacja – czy taka czeka nas przyszłość?

Obserwując współczesnego e-konsumenta nasuwa się myśl, że będzie on w przyszłości patrzył na otaczający go świat przez urządzenia mobilne. Rynek nowych technologii zmienia się bardzo dynamicznie, natomiast postęp następuje nie tylko w urządzeniach, ale również w sposobie korzystania z nich. Zachowania i preferencje dorosłych mogą być coraz to bardziej widoczne u coraz młodszego pokolenia, które rozpoczyna korzystanie z telefonu bądź Internetu w coraz to młodszym wieku.

Jednym z argumentów padającym na niekorzyść zakupów przez Internet¹⁷ jest brak możliwości wcześniejszego przymierzenia wybranej odzieży. Jednak problem ten może zostać za kilka lat rozwiązany za pomocą tzw. *rzeczywistości rozszerzonej (augmented reality)*, która za pomocą kamery w laptopie lub telefonie komórkowym umożliwiła przymierzanie ubrań w wirtualnych przymierzalniach. Kolejnym powodem niechęci do zakupów w sieci jest czas oczekiwania na dostawę oraz jej koszty. Obecnie sklepy internetowe proponują coraz to szybsze terminy dostawy - w ciągu 48 h przez kuriera czy też paczkomaty. Przełom nastąpił w momencie, w którym Amazon dostarczył zakupione towary za pomocą drona. Być może w przyszłości listonosz zostanie przez niego zastąpiony. Coraz częściej słyszy się również o możliwości wykorzystania autonomicznych samochodów. Innym ciekawym rozwiązaniem w przyszłości może być „inteligentnie” zaprogramowana łódka połączona bezpośrednio z Internetem, dzięki której konsument w odpowiednim momencie uzupełnia brakujące produkty, dzięki zakupom on-line. Znaczącym czynnikiem kreującym przyszłość jest rewolucja technologiczna, która prowadzi do przenikania się światów wirtualnego i realnego. Jednak na to, co przyniesie przyszłość musimy poczekać jeszcze kilka lat.

Literatura:

- [1] Antonides, G., Raaij, W.F.: *Zachowania konsumenta. Podręcznik akademicki (cz. 2.)*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN 2003.
- [2] Brzozowska-Woś, M.: *Kierunki rozwoju handlu elektronicznego. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu „Uwarunkowania zachowań nabywczych e-konsumenta w wielowymiarowej rzeczywistości”* 2015, nr 3, t.15.
- [3] Dąbrowski, J.: *Portret Polskiego E-konsumenta i Jego Zachowania. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego „Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu”* 2015, nr 41, t.2.
- [4] Jaciow, M.: *Międzynarodowe badania zachowań e-konsumentów - typy, podejścia, wymiary. Studia Ekonomiczne/Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach „Transformacja współczesnej gospodarki jako przedmiot badań ekonomicznych”* 2014, nr 187.

¹⁷ Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Wydanie nr 10(157)2016, *Przyszłość e-commerce*

- [5] Jaciow, M., Wolny, R., Stolecka-Makowska, A.: *E-konsument w Europie. Komparatywna analiza zachowań*. Gliwice: Helion 2013.
- [6] Jaciow, M., Wolny, R.: *Polski e-konsument typologia, zachowania*. Gliwice: One Press 2011.
- [7] Jachnis, A.: *Psychologia konsumenta. Psychologiczne i socjologiczne uwarunkowania zachowań konsumenckich*. Bydgoszcz-Warszawa: Oficyna Wydawnicza Branta 2007.
- [8] Kaniewska-Sępa, A., Leszczyński, G., Pilarczyk, B.: *Badania marketingowe na rynku business-to-business*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna 2006.
- [9] Kędzior, Z.: *Konsument wobec zmian systemowych w Polsce*. „Marketing i Rynek” 1999, nr 1.
- [10] Kolasińska-Morawska, K.: *E-konsument nowej generacji wyzwaniem przedsiębiorstw w XXI*. Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 2016, nr 255.
- [11] Kolasińska-Morawska, K.: *Uwarunkowania zachowań nabywczych e-konsumenta w wielowymiarowej rzeczywistości*. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu 2015, nr 3, t 2015.
- [12] Kotler, Ph., Caslione, J.A., *Chaos. Zarządzanie i marketing w erze turbulencji*. Warszawa: MT Biznes 2013.
- [13] Krzysztofek K., Szczepański M.S.: *Zrozumieć rozwój. Od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego 2002.
- [14] Nowina-Konopka, M.: *Istota i rozwój społeczeństwa informacyjnego*, W: *Spoleczeństwo informacyjne. Istota, rozwój, wyzwania*, Witkowska, M., CholaŃo-Sosnowska, K. (red.) Warszawa: Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne 2006.
- [15] Olszak, C.M., Ziemia, E.: *Kierunki rozwoju społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy w świetle uwarunkowań regionalnych*. Katowice: Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego 2010.
- [16] Skorupska, J.: *E-commerce. Strategia, zarządzanie, finanse*. Wydawnictwo Naukowe PWN 2017.
- [17] Szulce, H. (red.): *Leksykon sfery spożycia. Terminologia i metodyka badań*. Warszawa: PWE 1988.
- [18] Szymański, G., *Internetowe zakupy grupowe jako nowy trend w Polsce*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 651, „Ekonomiczne Problemy Usług” 2011, nr.68.
- [19] Wolny, R.: *Zachowania konsumentów z Francji, Polski, Rumunii i Słowacji na rynku e-usług*. „Handel Wewnętrzny” 2015, nr 6.
- [20] Zacher, L.W.: *Polskie badania nad społeczeństwem informacyjnym: przegląd wybiórczy*, W: *Polskie doświadczenia w kształtowaniu społeczeństwa informacyjnego: dylematy cywilizacyjno- kulturowe*, L. Haber (red.) Kraków: AGH 2001.

Źródła internetowe:

- [1] Definicja konsumenta, Prawo konsumenckie, prawokonsumentkie.pl/pl/a/definicja-konsumenta, [dostęp 10.01.2017]

- [2] E-commerce w Polsce 2016. Gemius dla e-Commerce Polska, ecommerce-polska.pl/files/9414/6718/9485/E-commerce_w_polsce_2016.pdf, [dostęp 10.01.2017]
- [3] Społeczeństwo informacyjne w Polsce w 2016 r., Główny Urząd Statystyczny, stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-spoleczenstwo-informacyjne/spoleczenstwo-informacyjne/spoleczenstwo-informacyjne-w-polsce-w-2016-roku,2,6.html, [dostęp 05.01.2017]
- [4] Przyszłość e-commerce, Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Wydanie nr 10 (157) 2016, http://www.gazeta-msp.pl/index.php?id=pokaz_artykul&indeks_artykulu=3677&co=nowe, [dostęp 30.12.2017]

mgr **Sabina Klosa**
Politechnika Opolska
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Katedra Ekonomii, Finansów i Badań Regionalnych
45-036 Opole, ul. Luboszycka 7
s.klosa@po.opole.pl

Robert POSKART

GIELDY BITCOINA W POLSCE

Streszczenie: W artykule zaprezentowano przyczyny powstania najbardziej znanej waluty cyfrowej na świecie jaką jest Bitcoin oraz przedstawiono funkcjonujące obecne w Polsce giełdy walut cyfrowych, z uwzględnieniem ich kapitalizacji oraz miejsca jakie zajmują na tle innych giełd na świecie. Dokonano analizy aktualnej oferty giełd, skupiając się przede wszystkim na podstawowych różnicach pomiędzy obowiązującymi na nich ofertami, będącymi swoistymi wyróżnikami giełd. Ponadto przedstawiono i porównano również wielkość opłat związanych z korzystaniem z serwisu giełdowego. Zasygnalizowano również niebezpieczeństwa związane z upadkami bądź też atakami hakerskimi na giełdach, skutkującymi w przeważającej mierze utratą środków i to nie tylko w walucie cyfrowej, ale i również w klasycznym pieniądzu.

Słowa kluczowe: waluty cyfrowe, kryptowaluty, blockchain, bitcoin, giełdy krypto walut.

BITCOIN EXCHANGE IN POLAND

Summary: The article presents the causes of inception of the most famous digital currency – Bitcoin and presents stock exchange market of digital currencies operating in Poland, considering their capitalization and the place in the ranking compared to other stock exchanges in the world. The paper presents the analysis of the current offer stock exchanges, mainly focusing on the fundamental differences between the existing offers. There were also presented and compared the amount of fees associated with the use of the service exchange and there were indicated the dangers of falls or hacker attacks on stock exchanges that result in the loss of funds, not only in digital currency, but also in the classic money.

Keywords: digital currencies, cryptocurrency, blockchain, bitcoin, exchange cryptocurrency.

1. WSTĘP

Powstanie nowego fenomenu, jakim są waluty cyfrowe, emitowane w sieci Internet, w sposób zdecentralizowany i tym samym niezależny od jakiegokolwiek rządu czy też instytucji regulującej, przebiegało początkowo bez większego echa. Niemniej jednak narastający na rynku globalnym kryzys finansowy i w efekcie poważny spadek zaufania do szerokopojętego “klasycznego” systemu finansowego i jego instytucji (regulatorów), wywołał lawinowy wręcz wzrost zainteresowania ze strony zarówno inwestorów, jak również przedstawicieli klasy oszczędzającej, alternatywnymi w stosunku do panujących obecnie w systemie finansowym formami pieniądza, jakim bez wątpienia są kryptowa-

luty, na czele z najbardziej rozpoznawalną z nich, jaką jest Bitcoin. Zainteresowanie to nie ominęło również rynku polskiego, będącego od długiego już czasu otwartym na zmiany i chłonnym nowych, często również innowacyjnych rozwiązań.

Celem niniejszego artykułu jest analiza obecnego stanu rynku najważniejszej kryptowaluty Bitcoin przez pryzmat giełd walut cyfrowych funkcjonujących obecnie w Polsce¹⁸. W artykule zaprezentowano przyczyny i historię powstania Bitcoina, jak i również stan rozwoju giełd cyfrowej waluty Bitcoin w Polsce, przedstawiono ich kapitalizację na tle giełd światowych oraz dokonano porównania oferowanej aktualnie oferty wymiany waluty cyfrowej na pieniądź klasyczny i odwrotnie. Ponadto przedstawiono również rozwiązania przyjęte przez uczestników tego rynku, zmierzające do podniesienia poziomu jego wiarygodności i transparentności.

2. DEFINICJA I HISTORIA POWSTANIA BITCOINA (BTC)

W literaturze przedmiotu traktującej o finansach, dosyć dawno powstała już koncepcja stworzenia całkowicie prywatnego pieniądza, niezależnego od jakiegokolwiek rządu [F. von Hayek 1990: 36]. Koncepcję tą traktowano do tej pory jako mrzonki badaczy, lecz kryzys światowego systemu finansowego stworzył podatny grunt do jej powstania. Pierwszą w historii ludzkości, ucieleśniającą tą ideę walutą była kryptowaluta (kryptograficzna wersja pieniądza, pieniądź wirtualny, oparty na łańcuchu bloków – *blockchain*¹⁹ [Piech 2016: 5]), znana jako Bitcoin (oznaczany symbolem BTC), mająca już obecnie osiem lat. Powstała ona całkowicie poza systemem finansowym, bez współpracy z jakąkolwiek instytucją, jako reakcja na światowy kryzys finansowo-gospodarczy dokładnie w dniu 3 stycznia 2009 r, kiedy to powstał pierwszy blok w sieci Bitcoin, zwany „Genesis” lub inaczej blok zero (0) [Dziś Bitcoin obchodzi swoje 8 urodziny]. Za ojca tej waluty uważa się anonimową osobę (lub grupę osób) ukrywającą się pod pseudonimem Satoshi Nakamoto [Kopańko, Kozłowski 2015: 18]. Pierwszą

¹⁸ W artykule zaprezentowano stan rynku i stan prawny istniejący w pierwszej połowie stycznia 2017 r.

¹⁹ *Blockchain*, według Leksykonu pojęć na temat technologii Blockchain i kryptowalut publikowanego na oficjalnej stronie Ministerstwa Cyfryzacji RP, jest to: “rozproszona baza danych, która zawiera stale rosnącą ilość informacji (rekordów) poprzeprowadzonych w bloki i powiązanych ze sobą w taki sposób, że każdy następny blok zawiera oznaczenie czasu (*timestamp*), kiedy został stworzony oraz link do poprzedniego bloku, będący zaszyfrowanym „streszczeniem” (*hash*) jego zawartości. Ponieważ każdy blok transakcji zawiera odwołanie do bloku poprzedniego, nie ma możliwości zmiany transakcji zawartej wcześniej w jakimś bloku bez modyfikacji wszystkich następujących po nim bloków. W ten sposób tworzony jest nierozzerwalny łańcuch bloków danych (czyli *blockchain*). Dzięki niemu dokonanie jakiegokolwiek zmiany w zapisach historycznych (bez zmiany całej historii transakcji) jest niemożliwe”.

transakcję za pomocą Bitcoina przeprowadzono w dniu 12 stycznia 2009 r. Nieco wcześniej, bo w dniu 31 października 2008 r. opublikowany został tzw. manifest Satoshi Nakamoto, przedstawiający zasady działania i architekturę systemu nowej kryptowaluty Bitcoin (BTC) [Nakamoto 2008]. Moment narodzin BTC przypada na burzliwy i zarazem interesujący okres wybuchu ogólnoswiatowego kryzysu finansowego, za którego symboliczny początek uważa się datę 15 września 2008 r. – dzień upadku najstarszego amerykańskiego banku inwestycyjnego *Lehman Brothers*. Uruchomiony wkrótce potem przez amerykański system rezerwy federalnej FED, program *Quantitative Easing*, tzw. luzowania ilościowego a w zasadzie jego pierwsza z kilku odsłon (QE 1) „wpompowywał” do światowego systemu finansowego, poprzez skup aktywów, dodatkowy strumień pieniądza w tempie 100 mld USD miesięcznie i trwał on łącznie 17 miesięcy, opiewając w efekcie na niebagatelną sumę 1,7 bln USD²⁰ [Orłowski 2016]. Na światowych rynkach finansowych drastycznie spadło wówczas zaufanie do tradycyjnego pieniądza, instytucji finansowych i metod płatniczych, powstały bowiem wówczas uzasadnione obawy o utratę siły nabywczej funkcjonujących współcześnie w systemie finansowym gospodarki światowej walut fiducjarnych, opierających się przecież jedynie na zaufaniu do emitenta – rządu i systemu bankowego, mogących być zarazem “dodrukowywanych” na zawołanie w niemal dowolnych ilościach [Piotrowski, Piotrowska 2012].

W opozycji do tego systemu stoją waluty cyfrowe (kryptowaluty), a dokładnie jedna z kryptowalut jaką jest Bitcoin, która dzięki całkowitej decentralizacji jest niezależna od polityki jakiegokolwiek rządu i banku centralnego [por. J.H. de Soto, 2011: 557]. Co ważne, podaż tej waluty jest ograniczona, ponieważ w algorytm Bitcoina wpisana jest maksymalna liczba możliwych do wygenerowania w przyszłości jednostek tej waluty, która wynosi 21 mln BTC a obecnie w obiegu znajduje się około 16 mln jednostek BTC [Bala, Kopyściański, Srokosz, 2016: 78]²¹. Aby przesłać BTC innemu odbiorcy nie potrzeba żadnego pośrednika – odbywa się to na zasadzie protokołu *peer-to-peer*²², więc koszty transakcyjne są bardzo znikome a i czas realizacji przelewu prawie natychmiastowy. Istotną cechą Bitcoina jest całkowite zachowanie prywatności, bowiem transakcje w walucie BTC są w pełni anonimowe. Cenę waluty Bitcoin wyznacza wo-

²⁰ W listopadzie 2010, zapoczątkowano drugą rundę QE, tzw. QE II, w której to wartość skupowanych aktywów wynosiła 85 mld USD miesięcznie a jej czas trwania wyniósł 7 miesięcy. Potem miała miejsce jeszcze trzecia runda, czyli QE III. W czasie tych programów FED „wpompował” do systemu finansowego ponad 3 bln USD. Działania te są obecnie kontynuowane przez EBC.

²¹ Bitcoin jest podzielny do ośmiu zer po przecinku, pojedyncza jednostka tej waluty nosi nazwę Satoshi.

²² Jest to system bazujący na sieci *peer-to-peer*, czyli w pełni rozproszony, nieposiadający centralnej jednostki, organizacji lub miejsca, które go kontroluje.

lumen popytu i podaży na kryptowalutę a nie np. bank centralny²³. Te kluczowe cechy wydają się być ogromną przewagą BTC w stosunku do funkcjonujących w obecnym systemie finansowym klasycznych walut, które mogą przecież powstawać w ilości dowolnej – bez ograniczeń, w każdej chwili mogą być “wpompowane” do systemu finansowego, powiększając tym samym bazę monetarną, czego efektem może być np. nagły wzrost inflacji. Poza tym przesyłanie klasycznych pieniędzy na odległość trwa niekiedy bardzo długo i zazwyczaj również przy tym nie mało kosztuje (konieczność opłacenia prowizji pośredników).

Oficjalnie pieniądź wirtualny zdefiniowany został po raz pierwszy w raporcie Europejskiego Banku Centralnego (ECB) pt. „*Virtual currency schemes*”, opublikowanym w październiku 2012 r. Pod pojęciem pieniądź wirtualny rozumie się w nim: „rodzaj niepodlegającego regulacji pieniądza cyfrowego (elektronicznego), który jest emitowany i zazwyczaj kontrolowany przez jego twórców oraz używany i zarazem akceptowany przez członków określonej społeczności wirtualnej” [European Central Bank 2012: 13]. Obecnie istnieją 623 odmiany pieniądza wirtualnego²⁴ a łączna kapitalizacja tego rynku wynosi ponad 14,496 mld USD, z czego 84% kapitalizacji przypada na Bitcoina, będącego przedmiotem zainteresowania niniejszego artykułu [Cryptocurrency Market Capitalizations]. Wielkość kapitalizacji rynku BTC na świecie nie jest na dzień dzisiejszy oszałamiająca, co można obrazowo zilustrować, porównując ją np. do podaży pieniądza M1 (gotówka i depozyty oraz pieniądź bezgotówkowy banków komercyjnych) w USA, która to pod koniec 2016 r. wyniosła 3 354 mld USD [Stany Zjednoczone - Podaż pieniądza M1].

Należy jednak przy tym pamiętać, iż waluty cyfrowe – z Bitcoinem na czele, są przełomową innowacją w systemie finansowym, do której najprawdopodobniej należy przyszłość całego systemu finansowego świata i bez wątpienia znajdzie to również odzwierciedlenie w dalszym rozwoju rynku BTC – zwiększaniu jego rozpoznawalności, zasięgu, stopnia akceptowalności, głębokości jak i również wielkości kapitalizacji. Na razie jest ona stosunkowo niewielka, o czym świadczyć może np. liczba punktów na świecie akceptujących walutę cyfrową Bitcoin, która pod koniec stycznia 2017 r. wyniosła 8 524 firmy (w Polsce jedynie 17) [coinmap.org].

Ważnym jest jednak to, iż liczba ta stale rośnie i można przypuszczać, że w przyszłości Bitcoin będzie tak samo popularny jak w dniu dzisiejszym poczta elektroniczna (e-mail), bankomaty, telefony smartphone czy też Facebook, bę-

²³ Może to wpływać na stabilność ceny waluty, która to może się znacznie wahać w krótkich przedziałach czasowych. Aż przez 10 pierwszych miesięcy sam Bitcoin nie miał żadnej wartości. Ta została ustalona po raz pierwszy 05.10.2009 na podstawie kosztu wydobycia, za jednego dolara można było kupić 1309 BTC. W obecnych czasach 1 BTC wyceniany już był na ponad 1000 USD a wolumen transakcji każdego dnia w sieci Bitcoin wynosi ponad 300 tysięcy.

²⁴ stan na początek stycznia 2017 r.

dące dzisiaj rozpoznawalne i w powszechnym użyciu, a nie tak dawno mające status absolutnej, często również niszowej nowości.

3. GIEŁDY BITCOINA W POLSCE

W Polsce waluta cyfrowa Bitcoin cieszy się coraz to większym zainteresowaniem ze strony nie tylko inwestorów, ale i również osób chcących przechować swoje oszczędności. Jedną z możliwości wejścia w posiadanie Bitcoina, oprócz “wydobycia” go za pomocą komputera – tzw. “koparki”, co jednak wymaga nakładów kapitału na sprzęt i czasu, jest możliwość zakupienia go m.in. na giełdzie umożliwiającej obrót cyfrową walutą. Giełda Bitcoina ze względu na swoistą architekturę systemu, opierającego się o łańcuch bloków, tzw. *blockchain* umożliwia zachowanie anonimowości stron transakcji, nie może ulec zablokowaniu również konto, ponieważ w systemie *blockchain* nie ma nadrzędnego podmiotu zarządzającego, jak i nie posiada on również swojego właściciela. Brak jest, co warto podkreślić, pośredników przy dokonywaniu przelewów za pomocą BTC. Nie jest tu potrzebne pośrednictwo jakiegokolwiek instytucji, stąd też w odniesieniu do Bitcoina pojawia się często określenie “prywatny pieniądz”.

W Polsce funkcjonuje obecnie dziewięć giełd walut cyfrowych, oferujących swoje usługi w pośrednictwie kupna/sprzedaży głównie Bitcoina, ale także i innych kryptowalut²⁵ [Haczyk 2017]. Najpopularniejszymi w styczniu 2017 r. giełdami Bitcoina w Polsce były Bitmarket.pl, BitBay, Bitmaszyna, Bitstar a także Nevbit. Większość z nich ma siedziby w Polsce, oprócz BitMarket.pl, mającą siedzibę na Szeszelach.

Rynek Bitcoina w Polsce jest rynkiem stosunkowo młodym i znajdującym się jeszcze w fazie pierwotnego rozwoju. Ukazuje to również zestawienie średnich obrotów na dwóch największych polskich giełdach Bitcoina, z dziewięciu obecnie istniejących w kraju, które przedstawiono w tabeli 1. Tylko te dwie giełdy w Polsce wyróżniają się na tyle wysokim wolumenem obrotu by być uwzględnionym w prestiżowym zestawieniu umieszczonym na stronie bitcoin-charts.com. Znajdują się one odpowiednio na 9-tym i 11-tym miejscu na świecie pod względem wielkości obrotów, co jak na wielkość naszej gospodarki i liczbę ludności kraju jest wynikiem godnym podkreślenia.

²⁵ Bitstar.pl, Bitbay.pl, Nevbit.pl, Bitmarket.pl, Bitmarket24.pl, Bitmaszyna.pl, DgtMarket.pl, Bitelon.com, Easycoin.pl: <http://cyfrowaekonomia.pl/zestawienie-polskich-gield/>, 2017-01-27.

Tabela 1. Zestawienie obrotów polskich największych giełd Bitcoina
(stan na 24 styczeń 2017 r.)

Symbol	ostatnia cena	średnia cena*	wahania średniej ceny w PLN (w %)	wolumen obrotów 30 dni w BTC (w PLN)	Najniższa /najwyższa cena	najlepsza cena kupna <i>bid</i>	najlepsza cena sprzedaży <i>ask</i>
Bitbay	3751,77	4011,66	-259,89 (-6,48%)	44 138,81 (177 069 710,11)	2 958,00 4 988,99	3 751,77	3 754,41
Bitmarket	3734,00	3961,43	-227,43 (-5,74%)	35 216,23 (139 506 554,23)	3 241,00 5 046,81	3 730,00	3 734,00

* średnia ważona wielkością obrotów cena z ostatnich 30-tu dni

Źródło: <http://bitcoincharts.com/markets/currency/PLN.html>, 2017-01-24.

Średni 30- dniowy wolumen obrotów największej w Polsce giełdy Bitbay kształtował się na poziomie ponad 40 tysięcy BTC, czyli około 177 mln PLN. Natomiast w przypadku giełdy Bitmarket są to wartości nieco mniejsze — około 35 tysięcy BTC (około 139 mln PLN). Tym niemniej dla porównania — największa na świecie giełda Bitcoina — BTC China szczyli się średnim 30-dniowym wolumenem obrotu na poziomie ponad 54 mln BTC (czyli około 202,6 mld PLN). Świadczy to o tym, iż na globalnym rynku BTC ponad 90% obrotu generują Chiny, co niejako marginalizuje inne giełdy handlujące walutą cyfrową.

Wpływ na ten stan rzeczy ma przed wszystkim wielkość gospodarki chińskiej, jak i również to, iż w Chinach obowiązuje wprowadzona przez tamtejszy rząd kontrola transferu kapitału, będąca następstwem ucieczki kapitału spowodowanej dewaluacją juana²⁶. Kontrola taka jest łatwa do ominięcia za pomocą transferu BTC, ponieważ rynek Bitcoina jest anonimowy i zarazem zdecentralizowany i zdematerializowany, tym samym niezależny od jakiegokolwiek rządu, czy też instytucji.

Jeżeli chodzi o Bitcoina w Polsce, to nasz kraj znajduje się w czołówce światowej, jeżeli chodzi o liczbę giełd, kantorów walut cyfrowych, bowiem ponad połowa z nich pochodzi z Polski. Zestawienie największych giełd waluty BTC w Polsce przedstawione zostało w tabeli 2. Przedstawiono w niej również charakterystyki poszczególnych giełd przez pryzmat różnych kryteriów wzajemnych porównań.

²⁶ stąd inwestorzy chińscy za pomocą BTC przenoszą oszczędności poza jurysdykcję władz chińskich

Tabela 2. Najpopularniejsze giełdy Bitcoina (BTC) w Polsce
(stan na 14 stycznia 2017 r.)

Kryteria	Bitbay	Bitmarket	Bitmarket 24	Bitmaszyna	DGT Market
siedziba giełdy	BitBay sp. z o.o. ul. Zacisze 2/6, 40-025 Katowice	BitMarket Limited Global Gateway 8, Rue de la Perle Providence, Mahe Seszele	BitMarket24 Sp. z o.o. Św. Filipa 23 /4, 31-150 Kraków	Androbayt Sp. z o.o. ul. Słowackieg o 12 87-800 Włocławek	Digital Market Sp. z o.o. ul. Lęborska 3B 80-386 Gdańsk
kapitał zakładowy	Kapitał zakładowy (w całości opłacony): 100 000 PLN	b.d.	b.d.	PLN50 000	b.d.
waluty cyfrowe	BTC, LTC, ETH, LSK	BTC, LTC, ETH, DOGE	BTC, LTC	BTC, LTC, DOGE, LSK	BTC, LTC
waluty narodowe	PLN, USD, EUR	PLN, EUR	PLN	PLN	PLN
provizje od transakcji	0,43%-0,25%*	0,45%-0,30%	0,42%-0,20%	0,3%-0,2%	0%***, 0,35%
provizja od wpłat PLN	0 PLN- zwykły przelew 2% wartości- ekspresowe przelewy DotPay, Poczta Polska-Ekspresowy 24/7, Żabka/Freshmarket	0 PLN- zwykły przelew, 0 PLN- przelew ekspresowy	2%- zasilenie ekspresowe, wpłaty gotówkowe	0 PLN 1,9% wpłata Pay By Link	0 PLN
provizja od wypłat PLN	2 PLN- zwykła 10 PLN- ekspres 10-20 PLN- wypłata w bankomacie 5 PLN- opłać rachunki	2 PLN- przelew zwykły, 0,45% (min. 7,5 PLN)- przelew natychmiastowy	2 PLN- przelew normalny, 10 PLN- przelew szybki	1,5 PLN, 10 PLN- wypłata ekspresowa (do 5000 PLN)	0 PLN
minimalna wypłata PLN/BTC	5 PLN/0,001 BTC	b.d.	10 PLN/0,001 BTC	b.d.	10 PLN / 0,001 BTC
minimalna ilość potwierżeń	3**	3	1	3	6
dźwignia	nie	dźwignia, swap	nie	nie	nie

* im większy miesięczny obrót tym niższa provizja

* * przelew BTC zostanie zaksięgowany po otrzymaniu danej ilości pełnych potwierżeń przez sieć Bitcoin. Średni czas to od kilku do kilkunastu minut

* ** przez pierwsze trzy miesiące

Źródło: opracowanie własne na podstawie stron internetowych giełd

Najbardziej popularną giełdą w Polsce jest giełda Bitbay (tabela 2), działa ona na rynku od marca 2014 r., i co ważne ma ona siedzibę w Polsce. Według [bitcoincharts.com](#) giełda ta zajmuje pierwsze miejsce w Polsce i dziewiąte na świecie pod względem wolumenu przeprowadzanych transakcji [[Bitcoincharts 2017](#)], co jak na wielkość gospodarki naszego kraju, mierzonej PKB i liczbę ludności jest wielkością imponującą²⁷. Bitbay jest to jedna z najbardziej innowacyjnych giełd w Polsce, handlować na niej można oprócz Bitcoinem również innymi walutami cyfrowymi, takimi jak Litecoin (LTC), Ethereum (ETH) i Lisk (LSK). Ilość kanałów zasilania swojego konta na giełdzie w środki pieniężne jest bardzo duża: poza zwykłymi przelewami dostępne są również ekspresowe przelewy DotPay, wpłaty kartami kredytowymi i debetowymi Visa i Master Card oraz przelewy za pośrednictwem Poczty Polskiej (Poczta Polska — Ekspresowy 24/7), czy też wpłaty gotówkowe w ponad 4000 punktów handlowych Żabka i Freshmarket. Od lutego 2016 r. Bitbay wprowadziła usługę opłacania rachunków z konta giełdowego oraz kartę debetową zasilaną walutą Bitcoin. Poza tym giełda Bitbay jako pierwsza wprowadziła kartę MasterCard, “podpiętą” do konta giełdowego, umożliwia to np. wypłatę gotówki (w formie “tradycyjnego pieniądza”) w bankomacie, płacenie za dobra i usługi w Polsce i na świecie [[Bitbay 2017](#)].

Kolejną pod względem wielkości wolumenu obrotów giełdą waluty cyfrowej w Polsce jest giełda Bitmarket.pl, podobnie jak poprzednia giełda działa ona na polskim rynku od marca 2014 r. Siedziba giełdy mieści się na Seszelach w związku z czym prawem właściwym do rozwiązywania sporów, powstałych w związku z korzystaniem z serwisu jest prawo Republiki Seszeli. Wg [bitcoincharts.com](#) giełda ta znajduje się obecnie na 11-tym miejscu na świecie pod względem wolumenu obrotu. Bitmarket.pl jako jedyna firma z branży cyfrowej waluty w Polsce jest członkiem Business Centre Club. Również jako jedyna giełda posiada tzw. *Wall of Fame*, prezentujący osoby, znane w środowisku informatycznym, które pracowały nad poprawieniem poziomu bezpieczeństwa serwisu. Na giełdzie Bitmarket.pl obowiązują dwa rodzaje prowizji — w przypadku złożenia nowej oferty kupna/sprzedaży stosowana jest taryfa *Market Maker*, natomiast w sytuacji, gdy korzysta się w ofert kupna/sprzedaży już zaoferowanych na giełdzie — *Market Taker*. Oczywiście opłaty dla animatorów rynku (*Market Maker*) są dużo niższe (o około 30%) niż w przypadku korzystających z już istniejącej oferty. Giełda ta jako jedyna w Polsce oferuje handel walutami cyfrowymi, przy zastosowaniu dźwigni od 1,5 nawet do 10-krotności posiadanego kapitału, co jest raczej niespotykane na giełdach światowych. Ponadto istnieje na niej również możliwość inwestowania w *swapy*, co też stanowi rzadkość. Dzięki przelewom *BlueCash* możliwe jest natychmiastowe zasilenie konta w PLN i co ważne, jest ono bezprowizyjne. Bardzo istotna dla użytkownika jest również możliwość błyskawicznych wypłat jednym z 6000 bankomatów w Polsce, za pomocą sms-

²⁷ Dla porównania kapitalizacja GPW w Warszawie wynosi niecałe 0,2% kapitalizacji wszystkich giełd na świecie.

a z kodem oraz kodu PIN wysłanego mailem [BitMarket – przegląd najbardziej zaawansowanej giełdy na polskim rynku 2017].

Giełda BitMarket24.pl wyróżnia się na tle konkurencji przede wszystkim najszybszymi wpłatami – bezpłatne przelewy błyskawiczne *DotPay* oraz prowadzeniem czatów dla użytkowników giełdy. Wysokość prowizji od transakcji na giełdzie (tak jak w przypadku Bitmarket.pl, uzależniona jest od pełnionej roli – animatora rynku (*Market Maker*) czy też klienta, korzystającego z gotowych już ofert (*Market Taker*). Natomiast, jeżeli chodzi o wolumen transakcji na tej giełdzie, to nie jest on zbyt imponujący, ponieważ giełda nie figuruje nawet w rankingu dostępnym na stronie bitcoincharts.com, podobnie jak kolejne przedstawione w tabeli giełdy – Bitmaszyna i DGT Market. Wszystkie ograniczają się jedynie do waluty narodowej PLN, nie można na nich kupować czy też sprzedawać Bitcoina za USD czy też EUR. BitMaszyna jako jedyna giełda daje także użytkownikowi możliwość zakupu za Bitcoiny jednostki zwanej KBM – Kawalek BitMaszyny, dającej prawo do udziału w zyskach (do 0,1%) pochodzących z opłat transakcyjnych pobieranych przez serwis. W przypadku giełdy dgtmarket.com ciekawostką jest natomiast prowadzony na stronie giełdy blog, dotyczący uniwersum cyfrowych walut, warty podkreślenia jest również całkowity (0 PLN) brak opłat za przelewy wychodzące i przychodzące oraz pierwsze trzy miesiące korzystania z jej usług bez prowizji. Ponadto giełda oferuje swoim użytkownikom zaawansowane narzędzie do analizy kursu walut cyfrowych, możliwość składania zleceń bezpośrednio z wykresu, a użytkownicy giełdy nie są zmuszeni do wykorzystywania w tym celu odrębnych aplikacji [Startuje dgtmarket.com - nowa polska giełda Bitcoin i Litecoin 2017].

Analiza zestawienia giełd walut cyfrowych przedstawionych w tabeli 2, pozwala zauważyć, że ich głównym dochodem jest prowizja, zależna najczęściej od wielkości obrotu – jej wysokość kształtuje się w granicach od 0,2% do 0,45%. Poza tym obowiązują również prowizje od wpłat i wypłat gotówkowych (za wyjątkiem DGT Market), którymi jednak muszą się one dzielić z pośrednikami (bankami i operatorami płatności).

Pozostałe giełdy cyfrowych walut w Polsce, nieuwzględnione w tabeli 2 – bitstar.pl, nevbit.com, na chwilę obecną pełnią rolę raczej marginalną. Tym niemniej dynamiczny rozwój rynku kryptowalut w przyszłości może łatwo zmienić ten stan rzeczy. Te giełdy, które są obecnie wiodące na rynku mogą się marginalizować na skutek rosnącej konkurencji, bądź też będą nawet upadać, czy też mogą paść ofiarą ataków hakerskich, jak to niejednokrotnie miało miejsce w przeszłości. Na rynku mogą też powstawać nowe giełdy, które zmieniać będą całkowicie obraz i strukturę rynku walut cyfrowych w Polsce.

Krótką historią Bitcoina ma już za sobą kilka spektakularnych bankructw giełd, w tym największej giełdy w Chinach Mt.Gox (w lutym 2014 r.), jak i również Bitfinex (sierpień 2016 r.), ponieważ wirtualne pieniądze, podobnie zresztą jak pieniądze klasyczne niestety można ukraść. Również na polskim rynku kryptowalut zdarzały się niestety podobne sytuacje. Do niedawna największą, najdłuższą działającą (od 2012 r.) i zarazem najbardziej znaną polską giełdą była Giełda

Bitcurex, niestety w dniu 13 października 2016 r. na giełdę dokonano ataku hakerskiego i skradziono znajdujące się w portfelach inwestorów Bitcoin, wypłacając wieczorem, tuż przez zamknięciem giełdy kwotę 2300 BTC (o ówczesnej wartości rzędu ok. 5,7 mln zł, na początku stycznia 2017 r., wartość ta wyniosłaby już ponad 8 mln zł), a więc wszystkie BTC zgromadzone przez inwestorów na tej giełdzie [Awaria polskiej giełdy Bitcurex 2017]. W przedmiotowej sprawie toczy się śledztwo prokuratorskie, lecz szanse na odzyskanie środków są raczej niewielkie [Kopańko 2017].

Z pojęciem inwestowania immamentnie związane jest ryzyko, na które naraża się inwestor lokując swój kapitał w różnego rodzaju klasy aktywów. Nie ma i nigdy nie było (i pewnie też nie będzie) klasy aktywów, czyli tym samym i inwestycji całkowicie pozbawionych ryzyka. Występuje ono również w obrocie walutami wirtualnymi. Zwróciły na nie uwagę liczne instytucje nadzorujące rynki finansowe. W Polsce KNF (Komisja Nadzoru Finansowego) i NBP (Narodowy Bank Polski) opublikowały komunikat w sprawie walut wirtualnych. Zwrócono w m.in. uwagę na to, iż waluty wirtualne nie są ani emitowane, ani gwarantowane przez centralny bank państwa, trudno więc tym samym uznać je za pieniądź, tj. nie są prawnym środkiem płatniczym, ani walutą. Nie spełniają również kryterium powszechnej akceptowalności. Poza tym z ich obrotem i posiadaniem związane jest z wieloma rodzajami ryzyka, m.in. ryzyko utraty środków z powodu kradzieży, ryzyko związane z brakiem gwarancji BFG (Bankowego Funduszu Gwarancyjnego), brak powszechnej akceptowalności, duże zmiany ceny oraz możliwość oszustwa, ponieważ niektóre formy inwestowania w waluty cyfrowe mogą mieć charakter „piramidy finansowej” [Komunikat NBP i KNF 2017: 1-2.].

4. ZAKOŃCZENIE

Należy w tym miejscu zaznaczyć, iż samo zjawisko Bitcoina i innych kryptowalut, jak i ich rynek są relatywnie młode, znajdujące się we wczesnym stadium swojego rozwoju. Tym samym nieuniknionym jest występowanie tzw. „chorób wieku dziecięcego”, czyli tego rodzaju zjawisk jak np. kradzieże środków, zamknięcia giełd itp. Rynek ten, ze względu na swoje immanentne cechy jest zdecentralizowany, niepoddany odgórnej regulacji przez jakąkolwiek instytucję związaną z jakimkolwiek rządem bądź też z rynkiem finansowym. Tym samym dla zapobieżenia tego typu niekorzystnym dla rynku zjawiskom, które negatywnie odbijają się na wszystkich uczestnikach i wpływają niekorzystnie na całokształt rynku, koniecznym jest doprowadzenie do tzw. samoregulacji rynku, do czego niezbędne jest stworzenie na zasadzie inicjatywy oddolnej dobrowolnych ram wyznaczających zasady jego funkcjonowania, które przyjęte być powinny przez wszystkich jego uczestników i w ich interesie. Tego typu inicjatywa została podjęta już w 2014 r. przez przedstawicieli giełd w Polsce, którzy opracowali dokument pod nazwą: „Minimalne standardy bezpieczeństwa giełd bitcoinowych” [Minimalne Standardy Bezpieczeństwa giełd bitcoinowych 2017]. Zawiera on dobrowolne do przyjęcia wskazówki dla giełd, jak mają prowadzić swoją działalność, by zapewnić maksymalne bezpieczeństwo dla swoich

użytkowników. Ponieważ dokument ten ma już ponad dwa lata zdecydowano się na jego aktualizację, pod nową nazwą „Kanon dobrych praktyk podmiotów rynku kryptowalutowego w Polsce” [Zacharzewski, Piech 2017]. Inicjatywa ta została poparta przez Minister Cyfryzacji Annę Streżyńską w ramach programu „Od papierowej do cyfrowej Polski”, w którym to działa strumień „Blockchain i kryptowaluty” odpowiedzialny za rozwój świadomości wykorzystania technologii *blockchain* i sferę związaną z rozwojem cyfrowych walut w Polsce [Piech 2017]. Głównymi celami działania są: stworzenie warunków do rozwoju polskich projektów kryptowalutowych, zapewnienie państwu możliwości nadzoru nad technologiami *blockchain* oraz stworzenie możliwości do wykorzystania tej technologii do obsługi procesów sfery administracji państwowej i biznesu [Od papierowej do cyfrowej Polski 2017]. Rozwój ten jest jak najbardziej realny i możliwy, daje on ponadto wiele korzyści, co widać na przykładzie Estonii, która to przy pomocy technologii *blockchain* zdigitalizowała swoją administrację państwową, dzięki czemu obywatele mają dostęp do prawie 1000 cyfrowych spraw urzędowych, mogą oni ponadto za pomocą tej technologii brać udział w referendum i wyborach [Ciesielski 2017]. Wprowadzenie tego typu technologii do polskiej administracji państwowej z pewnością dałoby ogromną oszczędność czasu i kosztów, polepszając jednocześnie warunki do prowadzenia biznesu i wzmacniając tym samym międzynarodową atrakcyjność naszego kraju oraz jego cyberbezpieczeństwo. Podobne efekty powinny przynieść działania związane z implementacją kodeksu dobrych praktyk dla podmiotów rynku walut cyfrowych, które zmierzać będą do “ucywilizowania” rynku i powiększenia poziomu bezpieczeństwa oraz transparentności rynku walut cyfrowych, do którego z pewnością należeć będzie przyszłość światowego systemu pieniężnego.

Literatura:

- [1] Bala, S., Kopyściański, T., Srokosz, W.: *Kryptowaluty jako elektroniczne instrumenty płatnicze bez emitenta. Aspekty informatyczne, ekonomiczne i prawne*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego 2016.
- [2] von Hayek F.: *Denationalisation of Money – The Argument Refined*, London: The Institute of Economic Affairs 1990.
- [3] Kopańko, K., Kozłowski, M.: *Bitcoin, złoto XXI wieku*. Gliwice: Helion 2015.
- [4] Piotrowski D., Piotrowska, A.: *Ilościowe luzowanie polityki pieniężnej na przykładzie FED– istota, cele i skutki*, Copernican Journal of Finance & Accounting, 2012, Volume 1, Issue 1, DOI: 10.12775/CJFA.2012.009, ISSN 2300-1240.
- [5] de Soto J.H.: *Pieniądz, kredyt bankowy i cykle koniunkturalne*. Warszawa: Instytut Ludwiga von Misesa 2011.
- [6] *Virtual currency schemes*, European Central Bank, Frankfurt am Main, October 2012.
- [7] *Komunikat Narodowego Banku Polskiego i Komisji Nadzoru Finansowego w sprawie „walut” wirtualnych*, NBP, KNF, Warszawa 2017.

Źródła internetowe:

- [1] Awaria polskiej giełdy Bitcurex, <http://bitcoin.pl/wiadomosci/bezpieczenstwo/1316-awaria-polskiej-gieldy-bitcurex>, [dostęp 2017-01-12]
- [2] Bitcoincharts, <http://bitcoincharts.com/markets/>, [dostęp 2017-10-16]
- [3] Bitbay, <https://bitbay.net/cards/index>, [dostęp 2017-10-16]
- [4] BitMarket – przegląd najbardziej zaawansowanej giełdy na polskim rynku, <http://bitcoin.pl/wiadomosci/biznes/1324-bitmarket-przeglad-najbardziej-zaawansowanej-gieldy-na-polskim-rynku>, [dostęp 2017-10-16]
- [5] Cryptocurrency Market Capitalizations, <https://coinmarketcap.com/currencies/views/all/https://coinmarketcap.com/currencies/views/all/>, [dostęp 2017-10-11]
- [6] Ciesielski, M.: *Cyfrowa administracja? W Polsce to możliwe dzięki technologii blockchain*, forsal.pl: <http://forsal.pl/artykuly/987358,cyfrowa-administracja-w-polsce-to-mozliwe-dzieki-technologii-blockchain.html>, [dostęp 2017-01-30]
- [7] Coinmap.org, <https://coinmap.org/#/world/65.89268029/176.51733398/6>, [dostęp 2017-01-24]
- [8] Dziś Bitcoin obchodzi swoje 8 urodziny, <http://bitcoin.pl/wiadomosci/ciekawostki/1348-dzis-bitcoin-obchodzi-swoje-8-urodziny>, [dostęp 2017-10-11]
- [9] Haczyk, D.: *Zestawienie Polskich Gield*, <http://cyfrowaekonomia.pl/zestawienie-polskich-gield/>, [dostęp 2017-01-27]
- [10] *Minimalne Standardy Bezpieczeństwa giełd bitcoinowych*, Polskie Stowarzyszenie Bitcoin, Instytut Wiedzy i Innowacji, <https://bitcoin.org.pl/dokumenty/>, [dostęp 2017-01-16]
- [11] Kopańko, K.: Magiczna sztuczka roku: z polskiej giełdy bitcoinów zniknęło 5 mln zł, <http://www.spidersweb.pl/2016/10/bitcurex-kradziez.html>, [dostęp 2017-01-27]
- [12] Nakamoto, S.: *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System* <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>, [dostęp 2017-01-10]
- [13] Od papierowej do cyfrowej Polski, <https://www.gov.pl/cyfryzacja/od-papierowej-do-cyfrowej-polski?inheritRedirect=true>, [dostęp 2017-01-16]
- [14] Orłowski, W.M.: *Luzowanie ilościowe: czym jest, do czego służy? Więcej luzu?* „Polityka” 8.12.2016: <http://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/rynek/edukatorekonomiczny/1643105,2,luzowanie-ilosciowe-czym-jest-do-czego-sluzy.read>, [dostęp 2017-01-10]
- [15] Piech, K.: (red.), *Leksykon Pojęć na Temat Technologii Blockchain i Kryptowalut*, https://mc.gov.pl/files/leksykon_pojec_na_temat_tehnologii_blockchain_i_kryptowalut.pdf, [dostęp 2017-10-27]
- [16] Piech, K.: *O upadkach giełd bitcoinowych- ciąg dalszy*, Blog o ekonomii i polityce: <http://piech.blog.pl/2016/10/25/o-upadkach-gield-bitcoinowych-ciag-dalszy/>, [dostęp 2017-01-29]

- [17] Stany Zjednoczone - Podaż pieniądza M1,
<http://pl.tradingeconomics.com/united-states/money-supply-m1>, [dostęp 2017-01-20]
- [18] Startuje dgtmarket.com - nowa polska giełda Bitcoin i Litecoin,
<http://bitcoin.pl/wiadomosci/startupy/1005-startuje-dgtmarket-com-nowa-polska-gielda-bitcoin-i-litecoin>, [dostęp 2017-01-24]
- [19] Zacharzewski, K., Piech, K.: (red.), *Kanon dobrych praktyk podmiotów rynku kryptowalutowego w Polsce*, Program „Od papierowej do cyfrowej Polski”, Strumień „Blockchain i kryptowaluty”, <https://bitcoin.org.pl/dokumenty/>, [dostęp 2017-01-16]

dr **Robert Poskart**
Uniwersytet Opolski
Wydział Ekonomiczny, Katedra Finansów i Rachunkowości
45-058 Opole, ul. Ozimska 46a
rposkart@uni.opole.pl

Roman CZELIK

IDENTYFIKACJA DOSTĘPU DO TOALET PUBLICZNYCH NA PRZYKŁADZIE WOJEWÓDZTWA OPOLSKIEGO

Streszczenie: Przedmiot artykułu stanowi badanie postrzegania stanu oraz dostępności toalet publicznych w województwie opolskim przez mieszkańców tego regionu. Temat ten poruszany jest także w aspekcie całego kraju, od samego problemu postrzegania toalet publicznych, które są objęte społecznym tabu, poprzez ich zły stan techniczny i ich zbyt małą liczbę, aż po nieodpowiednią lokalizację w stosunku do zapotrzebowania miejscowego. Taka sytuacja powoduje całkowitą marginalizację tej kwestii zarówno przez samorządy, jak i całe społeczeństwo. Skalę problemu widać doskonale przy porównaniu sytuacji w Polsce do Wielkiej Brytanii, Niemiec lub Korei Południowej, gdzie skoordynowane działania władz lokalnych oraz społeczności prowadzą do odpowiedniego zaopatrzenia w szalety publiczne.

Słowa kluczowe: toalety publiczne, szalety miejskie, problem społeczny.

IDENTIFICATION OF ACCESS TO PUBLIC TOILETS ON EXAMPLE OF OPOLSKIE VOIVODESHIP

Summary: The subject of this article covers a study on perception of technical condition and availability of public toilets in opolskie voivodeship and wider, also all over the Poland. This article discusses the very perception of public toilets which remain a social taboo, their poor technical condition, insufficient quantity and inadequate location in relation to local demand. The current situation results in total marginalization of this problem, both by local authorities and the whole of society. The scale of the problem becomes obvious once the situation in Poland is compared to that in Great Britain, Germany or South Korea where the coordinated actions of the local authorities and community lead to an adequate supply of public toilets.

Keywords: public toilet, public convenience, social problem.

1. WSTĘP

14 czerwca 2012 roku Najwyższa Izba Kontroli opublikowała raport pt. *Utrzymanie przez gminy czystości i porządku w miejscach publicznych*. Zakres kontroli obejmował także badanie prawidłowości wykonywania obowiązków dotyczących budowy, utrzymania i eksploatacji szaletów publicznych ujętych w ustawie o utrzymaniu czystości i porządku [Ustawa o utrzymaniu czystości i porządku w gminach], która jasno nakazuje w rozdziale II, art. 3, ust. 2, pkt 2: „Gminy zapewniają czystość i porządek na swoim terenie i tworzą warunki

niezbędne do ich utrzymania, a w szczególności: (...) zapewniają budowę, utrzymanie i eksploatację własnych lub wspólnych z innymi gminami: (...) szaletów publicznych”. Próżno jednak szukać dokładnych wytycznych co do norm regulujących minimalną liczbę takich toalet bądź też ich usytuowania. Prowadzi to do poważnych zaniedbań, czego efektem jest niezwykle krytyczny raport Najwyższej Izby Kontroli. Jako uzasadnienie podjęcia kontroli NIK podaje dane statystyczne Głównego Urzędu Statystycznego na temat zanieczyszczeń przestrzeni publicznej oraz liczne doniesienia medialne odnoszące się m.in. do zbyt małej liczby szaletów publicznych. Choć od kontroli upłynęło już niespełna 5 lat, brak jest przesłanek, które pozwalałyby ocenić sytuację nieco lepiej. Nie znajdziemy ogólnokrajowego spisu toalet publicznych, aby sytuację przedstawić za pomocą danych liczbowych, jednak media publiczne co jakiś czas informują o zamykaniu kolejnych toalet publicznych ze względu na zły stan techniczny lub wysokie koszty utrzymania. Nie pozostawia to wątpliwości, że sytuacja od 2012 roku nie poprawiła się, lecz uległa dalszemu pogorszeniu. Niniejszy artykuł ukazuje skalę problemu, jakim jest bardzo ograniczony dostęp do toalet publicznych w województwie opolskim. Nie jest to bynajmniej skutek działania pojedynczego czynnika, lecz splotu wielu powiązanych ze sobą przyczyn, m.in. społecznych i gospodarczych. Przytoczone w kolejnych rozdziałach publikacje brytyjskie, a także z innych części świata, pozwalają spojrzeć na tę kwestię w nieco szerszym aspekcie. Pozwala to uwidocznnić różnice w postrzeganiu tak kluczowej kwestii jak załatwianie podstawowych potrzeb fizjologicznych przez człowieka, które niesłusznie objęte są społecznym tabu w naszym kraju. Żeby uwydatnić ten kontrast, warto choćby przywołać organizację pod nazwą The British Toilet Association (BTA), działającą w Wielkiej Brytanii, której statutowym celem jest m.in. propagowanie dobrych praktyk w zakresie budowy i utrzymania toalet miejskich. Warto także dodać, że organizacja odwołuje się przy tym do takich wartości, jak równość, integracja czy nawet odpowiedzialność społeczna za wspólną sprawę, jaką są publiczne toalety.

2. TOALETY PUBLICZNE W POLSCE

Temat toalet publicznych w Polsce od wielu lat jest niesłusznie marginalizowany zarówno w społecznej dyskusji, jak i w działaniu władz samorządowych, pomimo jasnego, lecz nieprecyzyjnego nakazu ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach, który nie precyzuje liczby, umiejscowienia ani żadnych innych aspektów technicznych takich obiektów. Nie ma możliwości ujęcia skali problemu w postaci liczbowej, ponieważ nie prowadzi się ogólnokrajowego spisu toalet publicznych, poza szacunkami Ministerstwa Zdrowia z 2005 r. [Rzeczyński 2009:43-45], które podało, że w Polsce było 1880 toalet publicznych, z czego w miastach – 1575. Na jeden szalet przypadło wówczas ok. 15 tys. mieszkańców. Warto wspomnieć w tym miejscu, że w Wielkiej Brytanii ta liczba wynosi ok. 668 mieszkańców. W kwestii dostępności toalet dla turystów w Polsce na jedną toaletę przypadło 5841 osób, a w Wielkiej Brytanii – 297 osób. W raporcie Najwyższej Izby Kontroli [Informacja o wynikach kontroli]

czytamy, że w gminach na jeden utrzymywany w sposób stały szalet publiczny przypadało od 200 mieszkańców (w Dziwnowie) do 60 tys. mieszkańców (w Tarnowskich Górach). Oczywiście więc jest, że większość gmin nie realizuje swoich zadań w sposób należyty. Ponadto w kilku kontrolowanych gminach nie istniał żaden szalet publiczny, w dalszych 23 gminach (65,7% badanych) potrzeby sanitarne obywateli nie były zaspokojone w pełnym stopniu, ograniczenia w czasie pracy szaletów w dni powszednie lub w dni wolne wykryto m.in. w Gnieźnie, Koniecpolu, Ustroniu, Łazach. W Kielcach, Szklarskiej Porębie i Szczyrku toalety nie były eksploatowane ze względu na stan techniczny. W Tarnowskich Górach, Chorzowie i Wodzisławiu Śląskim w miejsce likwidowanych szaletów nie budowano nowych. W Ogrodzieńcu, Rybniku i w większości wyżej wymienionych miast liczba toalet była za mała w stosunku do liczby mieszkańców. W Wodzisławiu Śląskim (49 tys. mieszkańców) czynna była tylko jedna toaleta w urzędzie miasta (dostępna wyłącznie w określonych godzinach) oraz jedna przenośna. Władze Chorzowa natomiast odrzuciły wnioski radnych o budowę nowych toalet. Prezydent miasta ocenił negatywnie te starania, stwierdzając, że zaspokajanie potrzeb w tym zakresie zapewniają toalety zlokalizowane m.in. w restauracjach i na stacjach benzynowych.

W Niemczech istnieją strony internetowe, na których można wyszukiwać i oceniać odwiedzone toalety. Jedną z takich witryn, www.lootogo.de, pozwala na lokalizowanie miejskich toalet w całym kraju [Internetowa wyszukiwarka toalet]. Została stworzona przez dwóch studentów. Odwiedza ją 500 użytkowników dziennie. Wcześniej w Niemczech oddano do użytku stronę internetową, na której można sprawdzić, które toalety publiczne są darmowe. Daje to szerokie możliwości chociażby w zakresie ogólnokrajowego rejestru i wskazywania terenów deficytowych.

W Polsce szcątkowe informacje dotyczące liczby, lokalizacji oraz dostępności toalet czerpać można wyłącznie z prasy lokalnej, w której co jakiś czas pojawiają się doniesienia na temat zamykania kolejnych toalet miejskich [*Na Starym Mieście w Elblągu nie ma toalet publicznej*] lub przedstawiające sprawę w sposób groteskowy. Takie podejście prasy utwierdza społeczeństwo w przekonaniu, że do tematu należy podchodzić niepoważnie, w kategorii żartu. Niewątpliwie jest to jeden z czynników niewielkiej świadomości Polaków w tym temacie. Taki stan rzeczy nie wymusza na samorządach realizacji nakazu ustawy, ponieważ nie leży to w ich politycznym interesie. O wiele lepiej społeczeństwo zareaguje na nowy plac zabaw bądź siłownię na wolnym powietrzu niż na szalet. Społeczeństwo nie komunikuje potrzeb, nawet najbardziej podstawowych, takich jak fizjologiczne, przez co gminy nie czują się zobligowane do budowy i utrzymania szaletów miejskich, pomimo iż popyt na nie występuje. Należy także zwrócić uwagę na potrzeby osób niepełnosprawnych i starszych. W publikacji *Publiczna przestrzeń miejska wobec potrzeb seniorów. Przykład Poznania* [Bujacz, Skrzypiska i Zielińska 2012:73-80] czytamy, że tylko 1% z istniejących toalet w mieście jest przystosowany do potrzeb osób starszych. Jeśli weźmiemy pod uwagę małą liczbę obiektów tego typu, wynik jest zatrwa-

żający. Sytuacja w innych polskich miastach z pewnością nie jest lepsza, choć nie ma to poparcia w badaniach naukowych. Raport [Informacja o wynikach kontroli] NIK-u podaje tylko, że aż w 23 gminach (65,7% badanych) stwierdzono niedostosowanie wszystkich lub części z funkcjonujących toalet do potrzeb osób niepełnosprawnych. Ponadto w 25 gminach (71,4% badanych) stwierdzono brak w miejscach publicznych, a także w informatorach o gminach (i na stronach internetowych gmin), informacji o lokalizacji toalet publicznych.

Można wyróżnić także inne przyczyny małej liczby szaletów miejskich w Polsce [Rzeczyński 2009:43-45]. Urzędnicy zazwyczaj nie są świadomi potrzeb obywateli, przez co nie realizują inwestycji związanych z utrzymaniem porządku w miejscach publicznych w rozumieniu ustawy (która zawiera w tym także toalety miejskie), ograniczając się jedynie do prowadzenia odpowiedniej gospodarki odpadami i marginalizując całkowicie temat szaletów. Innym powodem jest także mnogość pozostałych priorytetów w budżetach gminnych. Często na toalety brakuje po prostu pieniędzy lub wybierane są inne cele inwestycyjne. Urzędnicze przeświadczenie, że popyt na toalety miejskie nie występuje, i równoczesne zaniedbanie realizacji nakazów ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach prowadzi do tego, iż niewiele firm na rynku oferuje budowę oraz utrzymanie toalet miejskich.

W Polsce firm produkujących szalety miejskie (murowane, trwale związane z gruntem) o zasięgu krajowym jest dosłownie kilka. Są to m.in. GIGANT [Gigant] czy Budotechnika [Budotechnika]. Przy niewielkiej konkurencji na tym rynku ceny urządzeń często znacznie przekraczają możliwości budżetowe samorządów. I tak za toaletę jednostanowiskową jednej z firm należy zapłacić 274 497 zł netto [*Nowoczesne toalety*], a za wielostanowiskową – 325 000 zł netto. Takie ceny wzbudzają niechęć społeczeństwa, co można zaobserwować podczas lektury komentarzy pod artykułami prasowymi. Warszawscy urzędnicy zamówili aż 49 takich toalet. O ile sytuacja w Warszawie może ulec znaczącej poprawie, o tyle nie należy spodziewać się podobnych decyzji innych samorządów. Warszawa zajmuje 43 miejsce pod względem wskaźników dochodów podatkowych [*Wskaźniki dochodów podatkowych*] zwanych potocznie rankingiem najbogatszych i najbiedniejszych gmin. Ranking obejmuje 2479 gmin. Na inwestycje podobne do tych z Warszawy może pozwolić sobie tylko niewielki procent z nich. Przy obecnym poziomie cen budowy i utrzymania toalet publicznych nie należy spodziewać się gwałtownego wzrostu zainteresowania lokowaniem tego typu urządzeń w miastach, nie wspominając już o mniejszych ośrodkach, miastach powiatowych czy gminach wiejskich, gdzie takie potrzeby także występują.

Alternatywą dla drogich i często awaryjnych toalet automatycznych może okazać się toaleta AQUARIUS [*Aquarius*], czyli toaleta przenośna, zasilana panelami fotowoltaicznymi. Została ona nagrodzona m.in. platynowym medalem na International Warsaw Invention Show 2015. Wyróżnia się ona estetycznym designem, znacznie niższą ceną (ok. 120 000 zł netto) i mniejszym stopniem skomplikowania. Na uwagę zasługuje także fakt, że jest to, mimo przyłą-

czenia do miejskich mediów, toaleta przenośna, ponieważ nie posiada konstrukcji murowanej, tylko stalową. Aktualnie znajduje się ona w fazie konstruowania prototypu.

3. ZASADY LOKALIZACJI I BUDOWY TOALET MIEJSKICH

Niezwykle ważnym aspektem w kontekście braku dostatecznej liczby toalet publicznych w Polsce jest ich odpowiednia lokalizacja, aby nowo powstające obiekty w pełni zaspokajały potrzeby mieszkańców. Wobec tego powinny być one lokowane w miejscach stale lub przynajmniej okresowo uczęszczanych [Rzeczyński 2009: 43-45]. Do takich miejsc należeć mogą: targowiska, zgromadzenia kulturalne i polityczne, boiska i stadiony, węzły końcowe i mocno obciążone przystanki komunikacji miejskiej. Toalety powinny też być w miejscach rekreacyjno-wypoczynkowych, np. przy placach zabaw, w parkach i kąpieliskach, na promenadach, a także przy cmentarzach i w miejscach kultu religijnego oraz tam, gdzie koncentruje się najwięcej turystów. Więcej dokładniejszych informacji na temat lokalizacji toalet publicznych dostarczają publikacje brytyjskie [Greed 2002: 77-85]. Co ciekawe, sami Brytyjczycy narzekają na liczbę swoich toalet miejskich. (Dla przypomnienia: w Polsce ok. 15 tys. osób przypada na jedną toaletę publiczną, w Wielkiej Brytanii – ok. 668 osób). Brytyjskie środowisko naukowe dostrzega podobne problemy do tych, które znamy. Istotnym czynnikiem w zrównoważonym rozwoju miast oraz ich dostępności są odpowiednio zlokalizowane i utrzymywane toalety miejskie. Zauważa się także brak jakichkolwiek przepisów prawa, które jasno i precyzyjnie określałyby zasady lokalizowania tych urządzeń. Ma to swoje skutki także dla zdrowia, turystów, osób niepełnosprawnych i starszych. W całej Wielkiej Brytanii istnieją grupy ludzi postulujące zaprzestanie likwidacji toalet miejskich. Jest to też najczęstszy powód skarg składanych do władz lokalnych. Istotą problemu jest brak ustawowego obowiązku budowy takich urządzeń. Władze często zamykają definitywnie toalety, gdy te zostaną zdewastowane. O ile podejście władz jest podobne jak w Polsce, o tyle postrzeganie sprawy przez obywateli prezentuje się zgoła odmiennie. Przejawia się to m.in. w istnieniu organizacji o nazwie The British Toilet Association (BTA), która jasno określa wymaganą liczbę toalet, jaką władze powinny zapewnić obywatelom. Jest to odpowiednio: nie mniej niż jedna kabina na 500 kobiet i dzieci płci żeńskiej, jedna kabina i jeden pisuar na 1100 mężczyzn, nie mniej niż jedna kabina do użytku osób niepełnosprawnych na 10000 mieszkańców i nie mniej niż jedna kabina wyposażona w przewijak dla niemowląt na 10000 osób. Stosowna populacja powinna zawierać mieszkańców, jak i dojeżdżających oraz turystów [Greed 2004: 77-85]. Kluczowymi czynnikami lokalizacji są także maksymalne chwilowe obciążenie (np. przyjazd autokaru z turystami) czy potencjał rozwoju sąsiadujących terenów. Dlatego też na Bliskim Wschodzie przeprowadzono badania [Greed 2002: 171-179], w których porównano długość pobytu kobiet i mężczyzn w toaletach. Wnioski doprowadziły do tego, iż w turystycznych częściach Japonii i Korei Południowej zaczęto budować toalety publiczne w stosunku ilościowym 2:1 na rzecz kobiet. Zamiast utrwalania obecnego fragmentarycznego i niewystarczającego charakteru przepisów dotyczących lokalizacji publicznych toalet ważne jest,

aby opracować strategiczny plan rozmieszczenia toalet, począwszy od największych polskich miast, gdzie musi wystąpić maksymalne zaspokojenie potrzeb, skończywszy na co najmniej minimalnym zaopatrzeniu w takie obiekty mniejszych ośrodków miejskich. W tym celu konieczne jest rozwijanie strategii toaletowej, która obejmowałaby nie tylko sanitariaty publiczne, ale także szalety znajdujące się w centrach handlowych, na stacjach benzynowych oraz w innych ogólnodostępnych miejscach odwiedzanych przez ludzi. Strategia ta powinna być integralnym elementem polityki miejskiej, administrowanym przez miejskie działy urbanistyki, jak również powinna być włączona do miejscowego planu zagospodarowania terenu. Toalety publiczne należy postrzegać jako podstawowy element planowania transportu i zrównoważonego rozwoju. W Polsce i Wielkiej Brytanii przepisy milczą na temat dokładnej lokalizacji toalet. Zupełnie inne podejście do problemu mają władze Japonii [Shiohiko 2003: 51-60]. Obowiązują tam przepisy, zarówno na szczeblu centralnym, jak i samorządowym, które jasno precyzują politykę toaletową. Władze lokalne są zobligowane do podjęcia przeglądu istniejących obiektów, analizy potrzeby popytu i potencjalnych użytkowników. Na tej podstawie powstaje toaletowa strategia dla każdego regionu. Zapewnia ona do dostęp do toalet tam, gdzie jest to najbardziej potrzebne, i wymusza budowę nowych obiektów na terenach deficytowych, tak aby wyeliminować patologie związane z ich brakiem.

4. WYNIKI PRZEPROWADZONEGO BADANIA ANKIETOWEGO

Celem przeprowadzonego badania ankietowego było poznanie opinii społeczeństwa na temat toalet publicznych w województwie opolskim, ich stanu technicznego, lokalizacji oraz dostępności. Badanie zostało przeprowadzone za pomocą zarówno kwestionariusza elektronicznego dostępnego online, jak i niewielkiej liczby ankiet papierowych, które po zakończeniu badania zostały wprowadzone do systemu elektronicznego. Badanie trwało od 1 lutego 2017 r. do 26 marca 2017 r. Ankieta zawierała 14 pytań zamkniętych jednokrotnego wyboru. Badanie zostało przeprowadzone na prostej próbie losowej 117 osób. Byli to mieszkańcy województwa opolskiego. Błąd maksymalny dla tej grupy wyniósł 5%.

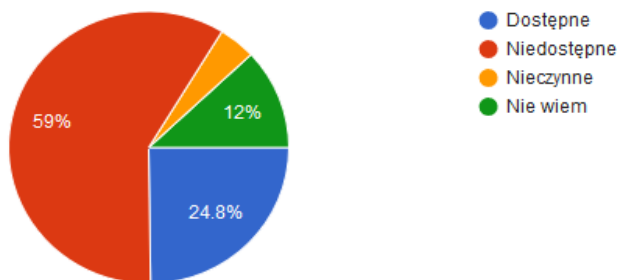
Wśród 117 respondentów 47% (55 osób) stanowiły kobiety, 53% (62 osoby) to mężczyźni. W wyniku głębszej analizy uzyskanych danych różnice w liczbie wybieranych odpowiedzi w poszczególnych pytaniach na rzecz kobiet i mężczyzn nie przekraczały 11%, co oznacza, iż zarówno kobiety, jak i mężczyźni w województwie opolskim postrzegają kwestie dotyczące publicznych toalet w bardzo podobny sposób. 53,8% stanowili respondenci do 20. roku życia. 36,8% to ankieterzy od 21 do 35 lat. Pozostałe 9,4% to osoby powyżej 36. roku życia. 65% (62 osoby) ankieterzy to mieszkańcy wsi. 27,4% to mieszkańcy miast od 51 tys. mieszkańców wzwyż. Pozostałe 23 osoby to mieszkańcy miast do 50 tys. mieszkańców.

Brak dostępu do toalet publicznych w miejscu zamieszkania zadeklarowało aż 59% respondentów. Potrzeby fizjologiczne dotyczą wszystkich ludzi, dlatego też brak toalet w infrastrukturze społecznej oznacza potrzebę ich lokalizacji.

Taki rozkład odpowiedzi mógł być spowodowany także wysokim odsetkiem ankietowanych zamieszkujących gminy wiejskie. Nie zmienia to faktu, iż gminy wiejskie także są zobligowane do zapewnienia dostępu do toalet publicznych.

Wykres 1. Dostęp do toalet publicznych w miejscu zamieszkania

Jak Pan/Pani ocenia dostęp do publicznych toalet w miejscu zamieszkania?

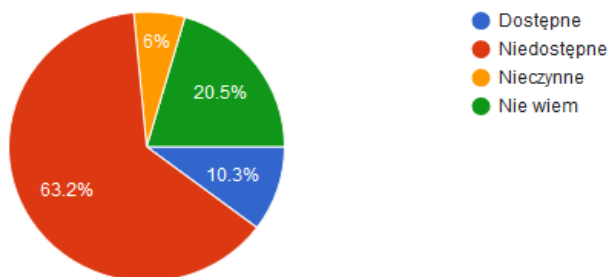


Źródło: badania własne

Powyższą tezę potwierdza wynik pytania o dostęp do toalet publicznych w gminach wiejskich w postrzeganiu ogółu respondentów, wśród których aż 63,2% odpowiedziało, że nie są one dostępne. Dostępność toalet publicznych w gminach wiejskich zasygnalizowało tylko 12 osób.

Wykres 2. Dostęp do toalet publicznych w gminach wiejskich

Jak Pan/Pani ocenia dostęp do toalet publicznych w gminach wiejskich?

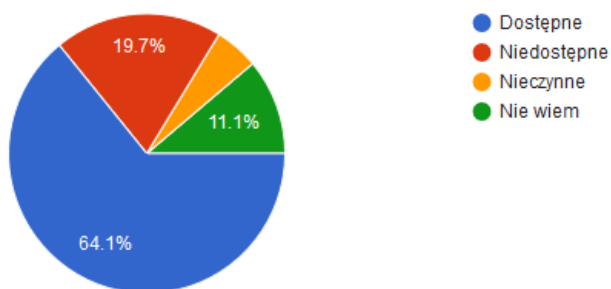


Źródło: badania własne.

Nieco inaczej prezentuje się sytuacja w miastach. Należy przy tym jednak zaznaczyć, że respondenci mogli przez pojęcie toalety publicznej zrozumieć toalety na stacjach benzynowych lub w centrach handlowych, które są własnością prywatną i poniekąd w pewnym stopniu wyręczają samorządy w realizacji ich zadań. Aż 64,1% badanych określiło toalety publiczne w miastach jako dostępne, a 29 osób jako nieczynne lub niedostępne. Wynik może w pewnym stopniu napawać optymizmem, lecz niezbędna jest tutaj analiza pozostałych pytań dotyczących m.in. liczby takich toalet oraz ich stanu technicznego.

Wykres 3. Dostęp do toalet publicznych w miastach

Jak Pan/Pani ocenia dostęp do toalet publicznych w miastach?

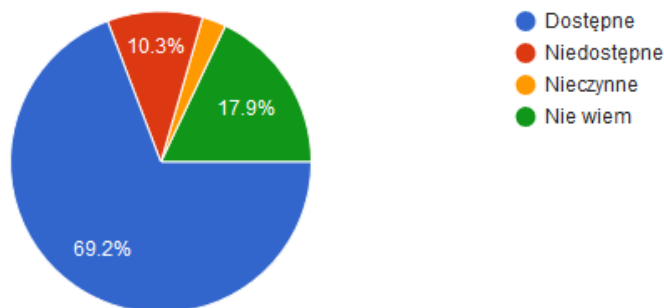


Źródło: badania własne.

W miejscowościach turystycznych dostępność publicznych toalet oceniono dość dobrze. Aż 69,2% badanych określiło je jako dostępne. 21 osób nie posiadało wiedzy na ten temat. 15 badanych twierdziło, że są one niedostępne lub nieczynne.

Wykres 4. Dostęp do publicznych toalet w polskich miejscowościach turystycznych

Jak Pan/Pani ocenia dostęp do toalet publicznych w polskich miejscowościach turystycznych?

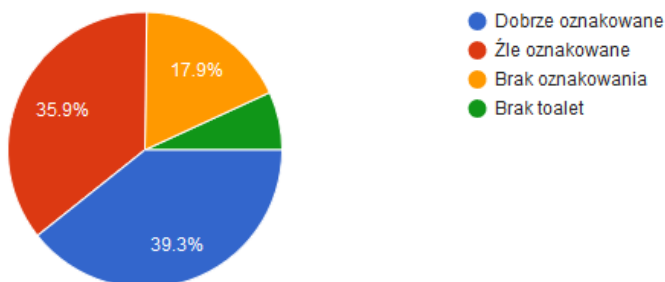


Źródło: badania własne.

Respondenci negatywnie ocenili oznakowanie prowadzące do publicznych toalet. Aż 63 osoby określiły je jako źle oznakowane lub stwierdziły brak oznakowania. 39,3% uważa, że droga do szaletów jest dobrze oznakowana. 8 osób zaznaczyło, iż nie ma toalet, więc nie ma także oznakowania.

Wykres 5. Oznakowanie prowadzące do publicznych toalet

Jak Pan/Pani ocenia oznakowanie prowadzące do publicznych toalet?



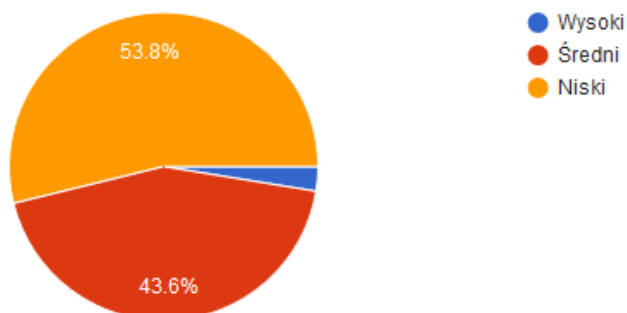
Źródło: badania własne.

Poziom czystości i higieny zachowywany w toaletach publicznych nie jest zadowalający dla większości badanych. Jako wysoki określili go tylko 3 osoby.

Zdecydowana większość opisała go jako niski lub średni. Odpowiednio dla niskiego: 53,8%, dla średniego: 43,6%.

Wykres 6. Poziom czystości i higieny toalet publicznych

Jak Pan/Pani ocenia poziom czystości i higieny w toaletach publicznych?

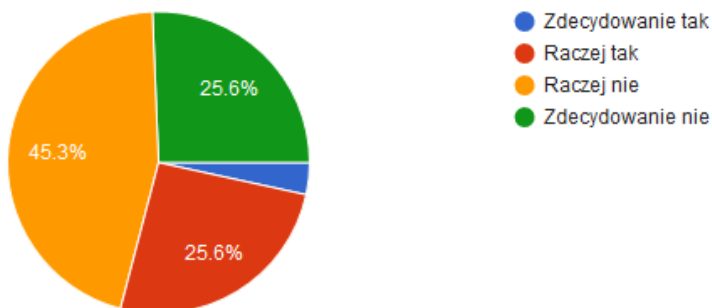


Źródło: badania własne.

Wyposażenie toalet publicznych w Polsce zdecydowanie spełnia oczekiwania tylko 3,4% badanych. 70,9% badanych nie jest usatysfakcjonowanych poziomem wyposażenia takich toalet.

Wykres 7. Oczekiwania względem wyposażenia toalet publicznych w Polsce

Czy wyposażenie toalet publicznych w Polsce spełnia Pana/Pani oczekiwania?

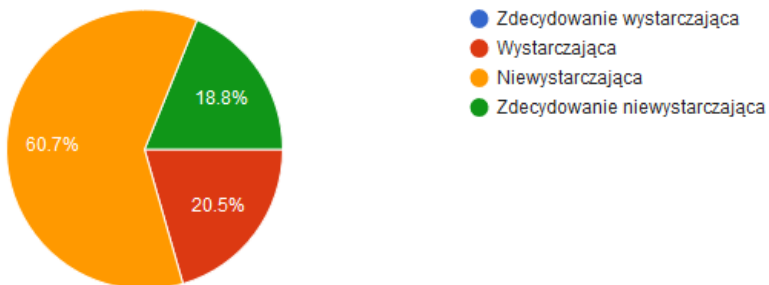


Źródło: badania własne.

W kwestii liczby dostępnych szaletów sprawa jest jasna. Toalet jest po prostu za mało, choć są one zazwyczaj dostępne w miastach lub, rzadziej, w gminach wiejskich. 79,5% badanych twierdziło, że jest ich za mało. 24 osoby zdecydowały, że ich liczba jest wystarczająca. Nikt nie zaznaczył odpowiedzi „zdecydowanie wystarczająca”.

Wykres 8. Liczba dostępnych toalet w Polsce

Jak Pan/Pani ocenia ilość dostępnych toalet miejskich w Polsce?

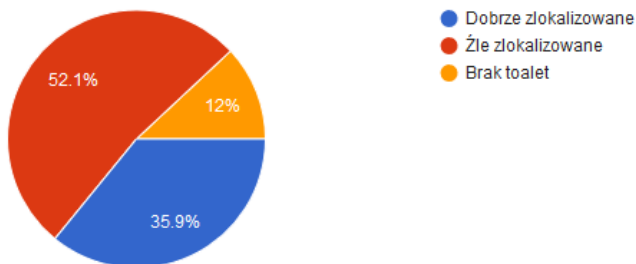


Źródło: badania własne.

Te toalety, które już istnieją, są zazwyczaj w opinii respondentów źle zlokalizowane. Twierdzi tak 52,1% badanych. 12% zaznaczyło odpowiedź „brak toalet”. 42 osoby wskazały, że istniejące toalety cechuje dobra lokalizacja.

Wykres 9. Ocena lokalizacji toalet

Jak Pan/Pani ocenia lokalizację miejskich toalet?



Źródło: badania własne.

76,9% badanych jest przeciwnych poborowi opłat za skorzystanie z toalety. 13 osób nie ma zdania w tej sprawie, 12% to zwolennicy takiej praktyki. Ostatnie pytanie dotyczyło wpływu dostępności toalet publicznych na atrakcyjność polskich kurortów turystycznych. 75,2% badanych twierdzi, że brak dostępu do toalet w tych miejscach zmniejsza ich atrakcyjność turystyczną i może zniechęcić potencjalnych odwiedzających. 19 osób było przeciwnego zdania, 8,5% respondentów nie miało zdania na ten temat.

5. REKOMENDACJE DZIAŁAŃ MAJĄCYCH POPRAWIĆ AKTUALNY STAN RZECZY

Wobec przedstawionych faktów przy rozwiązaniu problemu z dostępem do publicznych toalet w Polsce pomocne może się okazać opracowanie precyzyjnych przepisów prawnych dotyczących zarówno lokalizacji szaletów, jak i ich liczby. Winno to być poprzedzone dogłębną analizą potrzeb społecznych, tak aby nowe inwestycje w pełni służyły wszystkim obywatelom. Należy opracować dokładną strategię obejmującą swym zasięgiem cały kraj. Powinna ona bazować na stanie faktycznym, który również wymaga dokładnego opisanie i kwalifikacji. Możliwe to jest przy współpracy władz lokalnych i centralnych, a także wymaga przeprowadzenia kampanii informacyjnych i przełamania społecznego tabu. Badanie, podobne do przeprowadzonego na potrzeby niniejszej publikacji, powinno być wykonywane co najmniej na szczeblu wojewódzkim dla każdej takiej jednostki. Bardziej optymalne dopasowanie do potrzeb zapewnią jednak badania na poziomie powiatów lub gmin. Pozwoli to na opracowanie planów na podstawie realnych potrzeb społeczeństwa. Lokalne badania należy wzbogacić także o podanie konkretnych proponowanych lokalizacji planowanych szaletów. Ważną rolę odegrać muszą w tym media, zarówno lokalne, jak i krajowe, które poprzez poważne i rzetelne publikacje wpłyną na postrzeganie tego tematu przez obywateli. Pomocne może okazać się także powołanie do życia organizacji podobnych do The British Toilet Association, które poprzez przeprowadzanie analiz i badań będą mogły merytorycznie wspierać władze, a u obywateli kształtować właściwe postrzeganie problemu toaletowego w Polsce.

6. PODSUMOWANIE

Jako że przeprowadzone badanie jest niejakiem wstępem do poznania problemów dotyczących miejskich toalet, istnieje duża potrzeba ukierunkowania badań i dalszego ich prowadzenia. Wykazane w niniejszej publikacji postrzeganie społeczne tych problemów jest jedynie ich sygnalizacją. W następnej fazie należy ukierunkować badanie na wskazanie konkretnych lokalizacji w terenie, gdzie finalnie mają powstać toalety. Należy także ocenić, czy społeczeństwo właściwie definiuje różnice pomiędzy toaletą publiczną a prywatną (np. w centrum handlowym), oraz to, w jakim stopniu sektor prywatny wyłącza niejako samorządy z obowiązku budowy i utrzymania szaletów publicznych. Pomocne może okazać się zawężenie obszaru do poziomu gminy lub miasta Opola. Nale-

ży przy tym rozróżnić potrzeby małej gminy wiejskiej, miasta wojewódzkiego i miejscowości turystycznych. Badanie ankietowe wykazało, że społeczeństwo dostrzega problemy związane z toaletami publicznymi. Znacznej większości respondentów nie odpowiada stan techniczny i higieniczny toalet już istniejących, ich lokalizacja oraz oznakowanie do nich prowadzące (lub jego całkowity brak). Liczba publicznych toalet jest znacznie poniżej oczekiwań. Badani zauważają także wady takiego stanu rzeczy, co może choćby zmniejszać atrakcyjność polskich miast w stosunku do turystów. Jest to grunt do dalszych badań i przede wszystkim działań uświadamiających skalę przedstawionego problemu. Przykłady innych państw, takich jak Wielka Brytania czy Korea Południowa, pokazują, jak dobrze można skoordynować działania władz i stowarzyszeń pracujących na korzyść całego społeczeństwa. Z pewnością zarówno władze wojewódzkie, jak i krajowe mogą czerpać inspirację z tych przykładów i poczynić pewien postęp w materii związanej z publicznymi toaletami w Polsce.

Literatura:

- [1] Bujacz, A., Skrzypska, N., Zielińska, A.: Publiczna przestrzeń miejska wobec potrzeb seniorów. Przykład Poznania. „Gerontologia Polska”, t. 20, nr 2.
- [2] Greed, C.: Downtown Restrooms. Proceedings of New Beginnings for the 21st Century Toilet: World Toilet Summit, Korean Clean Toilet Association, Seoul, 2002.
- [3] Public Toilets: The Need for Compulsory Provision. Proceedings of the Institution of Civil Engineers, „Municipal Engineer”, No. 157, June 2004.
- [4] Rzczyński, B.: Logistyka toalet miejskich czy powrót do średniowiecza?, „Przegląd Komunalny”, nr 6, 2009.
- [5] Shiohiko, T.: Toilets in Sightseeing Areas. Proceedings of the Taiwan Toilet Association Conference: Mountain Toilet and Tourist Toilet, Taipei, 2003.

Źródła internetowe:

- [1] Aquarius, Toaleta warta więcej niż złoto, <https://wu.po.opole.pl/toaleta-warta-wiecej-niz-zloto/>, [dostęp 01.03.2017]
- [2] Budotechnika, <http://www.budotechnika.com.pl/>, [dostęp 25.02.2017]
- [3] Gigant, <http://www.toaletypubliczne.pl/>, [dostęp 25.02.2017]
- [4] Informacja o wynikach kontroli, UTRZYMANIE PRZEZ GMINY CZYSTOŚCI I PORZĄDKU W MIEJSCACH PUBLICZNYCH, Nr ewid. 121/2012/ P11/134/LKA, [dostęp 20.02.2017]
- [5] Internetowa wyszukiwarka toalet, http://deser.gazeta.pl/deser/1,83453,5590057,Smieszne__Otworzyli_internet_owa_wyszukiwarke__toalet_.html, [dostęp 20.02.2017]
- [6] Na Starym Mieście w Elblągu nie ma toalety publicznej, <http://olsztyn.naszemiasto.pl/wydarzenia/807647.html>, [dostęp 25.02.2017]
- [7] Nowoczesne toalety, <http://warszawa.wyborcza.pl/warszawa/1,34862,19854673,wc-w-warszawie-zobacz-gdzie-stana-nowoczesne-toalety.html>, [dostęp 26.02.2017]

- [8] Ustawa z dnia 13 września 1996 r. o utrzymaniu czystości i porządku w gminach, Dz.U. 1996 Nr 132, poz. 622, [dostęp 20.02.2017]
- [9] Wskaźniki dochodów podatkowych; Wskaźniki dochodów podatkowych dla poszczególnych gmin, powiatów i województw na 2017 r., Ministerstwo Finansów. Departament Finansów Samorządu Terytorialnego, [dostęp 01.03.2017]

Roman Czelik
Politechnika Opolska
Wydział Ekonomii i Zarządzania
ul. Luboszycka 7, 45-036 Opole
roman.czelik@gmail.com



POLITECHNIKA
OPOLSKA

ISSN 2353-8899