

Uniwersytet  
Ekonomiczny  
w Krakowie

# Zeszyty Naukowe

Cracow Review  
of Economics  
and Management

902

# Ekonomia

Kraków 2013

#### Rada Naukowa

*Andrzej Antoszewski (Polska), Slavko Arsovski (Serbia), Josef Arlt (Czechy), Daniel Baier (Niemcy), Hans-Hermann Bock (Niemcy), Ryszard Borowiecki (Polska), Giovanni Lagioia (Włochy), Tadeusz Markowski (Polska), Martin Mizla (Słowacja), David Ost (USA), Józef Pocięcha (Polska)*

#### Komitety Redakcyjne

*Stanisław Belniak, Józefa Famielec, Ryszard Kowalski (sekretarz), Marek Lisiński, Krystyna Przybylska (redaktor naczelna), Kazimierz Zieliński*

#### Redaktor statystyczny

*Paweł Ulman*

#### Redaktor Wydawnictwa

*Hanna Wojciechowska*

#### Projekt okładki i układ graficzny tekstu

*Marcin Sokołowski*

Streszczenia artykułów są dostępne w międzynarodowej bazie danych  
The Central European Journal of Social Sciences and Humanities  
<http://cejsh.icm.edu.pl> oraz w Central and Eastern European Online Library  
[www.ceeol.com](http://www.ceeol.com), a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych  
i pokrewnych BazEkon [http://kangur.uek.krakow.pl/bazy\\_ae/bazekon/nowy/index.php](http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php)

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2013

ISSN 1898-6447

Wersja pierwotna: publikacja drukowana  
Publikacja jest dostępna w bazie CEEOL ([www.ceeol.com](http://www.ceeol.com))  
oraz w czytelni on-line ibuk.pl ([www.ibuk.pl](http://www.ibuk.pl))

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie  
31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27, tel. 12 293 57 42, e-mail: [wydaw@uek.krakow.pl](mailto:wydaw@uek.krakow.pl)  
[www.zeszyty-naukowe.uek.krakow.pl](http://www.zeszyty-naukowe.uek.krakow.pl)

Zakład Poligraficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie  
31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27

Objętość 7,3 ark. wyd.  
Nakład 100+20 egz.

# Spis treści

Wojciech Giza	
<b>Metoda badawcza ekonomii w ujęciu Edwarda Taylora .....</b>	<b>5</b>
Michał Thlon	
<b>Charakterystyka i klasyfikacja ryzyka w działalności gospodarczej ....</b>	<b>17</b>
Jacek Pera	
<b>Potrzeba zarządzania ryzykiem działalności i jego mitygacji przez podmioty gospodarcze jako konsekwencja niepewności i niestabilności współczesnych rynków międzynarodowych .....</b>	<b>37</b>
Paulina Szyja	
<b>Promowanie „zielonego rozwoju” a konkurencyjność przemysłu .....</b>	<b>53</b>
Bogusława Puzio-Wacławik	
<b>Działania deregulujące rynek pracy w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej – stosowanie wybranych elastycznych form zatrudnienia .....</b>	<b>65</b>
Ryszard Kowalski	
<b>Polityka społeczna w Polsce wobec przemian europejskiego modelu społecznego .....</b>	<b>85</b>
Urszula Broś	
<b>Uwarunkowania zewnętrzne powstawania i rozwoju klastrów w województwie małopolskim .....</b>	<b>107</b>



Wojciech Giza

Katedra Historii Myśli Ekonomicznej

# Metoda badawcza ekonomii w ujęciu Edwarda Taylora

## Streszczenie

Celem podjętej analizy jest przedstawienie podejść badawczych: statycznego i dynamicznego w ujęciu Edwarda Taylora. Poznański ekonomista, opowiadając się za podejściem badawczym zapoczątkowanym przez A. Marshalla, postulował poszerzenie perspektywy opartej na myśleniu w kategorii modeli równowagi o podejście dynamiczne. Umożliwia ono znalezienie odpowiedzi na pytanie dotyczące determinant kształtujących zmienne egzogeniczne, pomijanych w ramach refleksji opartej zarówno na modelu równowagi ogólnej, jak i na modelu równowagi cząstkowej.

**Słowa kluczowe:** metodologia, historia ekonomii, ekonomia neoklasyczna, teoria ekonomii.

## 1. Wstęp

Wśród polskich ekonomistów okresu międzywojennego Edward Taylor (1884–1964) zajmuje szczególne miejsce. Jego publikacje, mimo że nie zyskały w światowej literaturze rozgłosu na miarę prac O. Langego czy M. Kaleckiego, nadal stanowią przedmiot analiz nie tylko historyków myśli ekonomicznej, ale również współczesnych ekonomistów. O aktualności poglądów Taylora świadczy chociażby wznowiona w 2007 r. praca *Dylematy metodologiczne teorii ekonomii* [Taylor 2007], stanowiąca obszerny fragment jego rozprawy opublikowanej pierwotnie pod tytułem *Statyka i dynamika w teorii ekonomii* [Taylor 1919]. Przedstawione w niej tezy wydają się nadzwyczaj aktualne. W obliczu obecnego kryzysu gospodarczego, który ujawnił również słabości teorii ekonomii, powra-

cają pytania dotyczące zasadniczych kwestii związanych z przedmiotem i metodą badań ekonomii. E. Taylor podobne pytania stawiał w okresie międzywojennym. Co prawda analogia nie jest pełna, a problemy współczesnej ekonomii w wielu aspektach różnią się od tych, przed jakimi stawali ekonomiści okresu międzywojennego, lecz i tak można dostrzec istotne podobieństwa.

Celem niniejszych rozważań jest próba analizy poglądów metodologicznych E. Taylora. Metodologia nie jest jedynym obszarem badawczym poznańskiego ekonomisty, jednak to właśnie ona stanowi tę część jego dorobku, która w największym stopniu oparła się próbie czasu. Refleksja metodologiczna umożliwia bowiem powrót do fundamentalnych pytań, które w literaturze zachodniej w okresie powojennym za sprawą tzw. imperializmu ekonomicznego zostały zepchnięte na drugi plan. Imperializm ekonomiczny nie tylko spowodował dominację podejścia ekonomicznego do szerokiego spektrum zachowań społecznych, ale również zapewnił uprzywilejowane miejsce wysoko zmatematyzowanym metodom badawczym pozostającym w ścisłym związku z paradygmatem ekonomii neoklasycznej<sup>1</sup>. Na podstawie prac E. Taylora podjęto próbę poszukiwania odpowiedzi na aktualnie nurtujące nas pytania dotyczące zakresu ekonomii, metody badawczej opartej na podejściu równowagowym oraz pluralizmu metod badawczych.

## 2. Obszary zainteresowań badawczych poznańskiego ekonomisty

Swoją drogę naukową Edward Taylor rozpoczął na Uniwersytecie Jagiellońskim w Krakowie pod kierunkiem prof. Włodzimierza Czerkawskiego. J. Wierzbicki, charakteryzując poglądy Taylora, stwierdził, że „nie przyjął [on] poglądów ekonomicznych W. Czerkawskiego, stał się bowiem konsekwentnym zwolennikiem angielskiego neoklasycyzmu, ulegając najwyraźniej wpływom teorii A. Marshalla. Ze szczególnym znawstwem i prawdziwym sentymentem odnosił się on przy tym także do angielskich i francuskich twórców ekonomii klasycznej (A. Smitha, T.R. Malthusa, J.B. Say, J.S. de Sismondiego, D. Ricarda) i najbardziej chyba ze wszystkich umiłowanego przezeń J.S. Milla” [Wierzbicki 1965, s. 334].

W latach 20. ubiegłego stulecia zainteresowania badawcze E. Taylora ogniskowały się wokół zagadnień spółdzielczości. W 1909 r. związał się on z ruchem spółdzielczym w byłym zaborze austriackim. Jego działalność zaowocowała broszurą

---

<sup>1</sup> Imperializm ekonomiczny wyraża się w rosnącej dominacji wśród nauk społecznych ekonomii, która często wkracza w obszary dotychczas pozostające poza sferą jej analizy, narzucając jednocześnie własne podejście metodologiczne. Zagadnienie imperializmu ekonomicznego jest obecnie szeroko dyskutowane w literaturze – zob. np. [Fine 2010, Lazear 2000].

pt. *O istocie współdzielczości* [Taylor 1916a]<sup>2</sup>, której rozwinięcie posłużyło jako podstawa rozprawy habilitacyjnej pt. *Pojęcie współdzielczości* [Taylor 1916b]<sup>3</sup>.

W 1919 r. E. Taylor został powołany na stanowisko profesora ekonomii politycznej i skarbowości na Wydziale Prawnym Uniwersytetu Poznańskiego. Wieloletni związek z tą uczelnią pozwolił mu rozwinąć zainteresowania badawcze oraz działalność dydaktyczną. W roku objęcia przez niego obowiązków naukowo-dydaktycznych w Uniwersytecie Poznańskim ukazała się jego praca *Statyka i dynamika w teorii ekonomii*, tworząc tym samym nowe pole badawcze o charakterze ekonomiczno-metodologicznym. Inną ważną pracą dotyczącą zagadnień metodologicznych był *Wstęp do ekonomiki – część I: Ekonomika jako nauka* [Taylor 1936] i część II: *Czynniki i elementy gospodarcze* [Taylor 1938]<sup>4</sup>.

W okresie powojennym ukazała się książka *Teoria produkcji* [Taylor 1947] będąca pokłosiem badań Taylora z okresu okupacji, kiedy to nie mógł wykładać na poznańskiej uczelni. Na podkreślenie zasługuje również dwuczęściowa *Historia rozwoju ekonomiki* [Taylor 1957, 1958]<sup>5</sup>. Może być ona traktowana jako swoiste zwieńczenie prac prof. Taylora, który analizując bieżące problemy gospodarcze, chętnie sięgał do historii myśli ekonomicznej.

Poznański ekonomista zajmował się tylko spółdzielczością, metodologią ekonomii i historią myśli ekonomicznej. E. Taylor wiele miejsca poświęcał również zagadnieniom polityki pieniężnej, inflacji i skarbowości. Wśród najważniejszych publikacji z tego zakresu można wskazać książki: *Inflacja polska* [Taylor 1926a], *Druga inflacja polska: przyczyny – przebieg – środki zaradcze* [Taylor 1926b] czy napisaną po niemiecku na prośbę prof. K. Bräuera z Wrocławia *Finanzpolitik und Steuersystem der Republik Polen* [Taylor 1928], wydaną w ramach serii monografii poświęconych powojennym problemom skarbowym świata<sup>6</sup>.

E. Taylor jest także autorem szeregu recenzji prac ekonomistów polskich i zagranicznych. Wynikało to z głębokiego przekonania o konieczności nie tylko rozwoju własnych badań, ale również znaczeniu dyskursu naukowego oraz popu-

---

<sup>2</sup> Praca ta w późniejszych wydaniach (począwszy od wydania drugiego z 1946 r.) ma w tytule zamiast słowa „współdzielczość” współcześnie brzmiącą „spółdzielczość”.

<sup>3</sup> Dysertacja ta została obroniona w 1917 r.

<sup>4</sup> *Wstęp do ekonomiki* został wznowiony w 2004 r., nakładem Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk, z przedmową W. Wilczyńskiego.

<sup>5</sup> Praca E. Taylora doczekała się reedycji w 1991 r., dostarczając tym samym cennej wiedzy z zakresu historii myśli ekonomicznej studentom w okresie bezpośrednio po upadku realnego socjalizmu, kiedy to polska literatura ekonomiczna uległa istotnemu przewartościowaniu.

<sup>6</sup> W następnym roku praca ta ukazała się również w języku polskim pod tytułem *Polityka skarbowa i system podatkowy Rzeczypospolitej Polskiej* [Taylor 1929].

laryzacji idei innych ekonomistów<sup>7</sup>. W opracowanej przez M. Szymańską bibliografii odnajdujemy blisko 300 prac E. Taylora [Szymańska 1965].

### 3. W poszukiwaniu metody ekonomii

Na początku XX w. w teorii ekonomii ścierały się różne poglądy dotyczące metody badawczej tej nauki. Wciąż żywy był spór o metodę (*Methodenstreit*) toczący się pomiędzy zwolennikami niemieckiej szkoły historycznej a przedstawicielami szkoły austriackiej (psychologicznej). Pierwszej ze szkół przewodził Gustav von Schmoller (1838–1917), w drugiej zaś pierwszoplanową rolę odgrywał jej założyciel Carl Menger (1840–1921). Spór ten w istocie dotyczył ograniczeń metody indukcji i dedukcji na gruncie nauk społecznych. Przedstawiciele szkoły historycznej negowali sposób wychodzenia w teorii ekonomii od określonych założeń dotyczących zachowania podmiotów gospodarczych i wyciągania z nich logicznych wniosków. Postulowali oni poprzedzenie badań teoretycznych analizą z zakresu historii gospodarczej mającą na celu określenie warunków społeczno-gospodarczych determinujących proces gospodarowania poszczególnych narodów.

Zwolennicy kierunku teoretycznego usiłowali odkryć uniwersalne prawa ekonomiczne, wychodząc od określonych założeń dotyczących zachowania jednostki w wymiarze gospodarczym. Następnie za pomocą metody dedukcji formułowali teorię wyjaśniającą, jak zachowuje się jednostka, dokonując wyboru ekonomicznego<sup>8</sup>. W ocenie E. Taylora spór ten w latach 20. XX w. stracił na znaczeniu na rzecz kwestii metodologicznych wynikających z rozwoju ekonomii neoklasycznej opartej na idei równowagi.

Inny istotny dyskurs metodologiczny dotyczył możliwości zastosowania metod analizy ilościowej na gruncie ekonomii. Prace A.A. Cournota [1838], L. Walrasa [1874] i A. Marshalla [1890] wniosły do ekonomii nowy sposób narracji polegający na wykorzystaniu w prezentacji zagadnień ekonomicznych formuł matematycznych. Należy zauważyć również, że w okresie, kiedy E. Taylor rozwijał swoje zainteresowania metodologią nauki, otworzyły się nowe możliwości dla badań empirycznych dzięki stopniowemu upowszechnieniu rachunkowości narodowej.

---

<sup>7</sup> Dorobek E. Taylora zawiera m.in. tłumaczenia i redakcje następujących prac: *Zasady ekonomii politycznej* [Gide 1922], *Bogactwo. Krótki wykład przyczyn dobrobytu ekonomicznego wraz z dodatkiem o pieniądzu* [Cannan 1921], *Teoria cen* [Stigler 1959], *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej*, t. 1–2 [Mill 1965 i 1966].

<sup>8</sup> W odniesieniu do polskiej myśli ekonomicznej podziału na przedstawicieli kierunku historycznego i kierunku teoretycznego dokonała A. Lityńska w pracy *Polska myśl ekonomiczna okresu międzywojennego* [Lityńska 1998].



Umożliwiło to ekonomistom weryfikację empiryczną głoszonych przez siebie tez, jak również dało asumpt do rozwoju zmatematyzowanych koncepcji.

Konsekwencją zastosowania matematyki na gruncie ekonomii był rozwój podejścia bazującego na idei równowagi. Zarówno A. Marshall, jak i L. Walras postrzegali układy gospodarcze jako te, które zmierzają do określonego stanu równowagi. L. Walras opowiadał się za równowagą ogólną, natomiast A. Marshall – za równowagą cząstkową. Dodatkowo A. Marshall postulował uwzględnienie czynnika czasu w analizie ekonomicznej.

Oprócz podejścia bazującego na idei równowagi, które ze swej natury ma charakter statyczny, w ekonomii obecny był również nurt skupiający się na wyjaśnieniu czynników decydujących o rozwoju gospodarczym. Najpełniej ten sposób analizy reprezentował w swoich pracach J. Alois Schumpeter [1908, 1912]. Nie był on odosobniony w poszukiwaniu sił determinujących rozwój gospodarczy. Również przedstawiciel ekonomii instytucjonalnej T. Veblen zastanawiał się, dlaczego ekonomia nie jest nauką ewolucyjną [Veblen 1898].

Wśród naszkicowanych powyżej linii podziału na płaszczyźnie metodologicznej E. Taylor za najbardziej istotne uznał rozstrzygnięcie znaczenia koncepcji równowagi ogólnej wraz z próbą przewyżczenia jej statycznego charakteru. W szczególności interesował go problem statyki i dynamiki w teorii ekonomii, której to poświęcił pierwszą ze swych rozpraw metodologicznych. Dodatkowo na podstawie analizy historycznej podjął zagadnienie izolacji w ekonomii.

Zastanawiając się, co stanowi przedmiot badania ekonomii i w jakim stopniu gospodarcze motywy działania jednostek mogą być przedmiotem odrębnej analizy, E. Taylor sięgnął do prac klasyków ekonomii. Krytycznie odnosił się do próby budowy teorii ekonomii na podstawie konkretnie określonych celów, korespondujących bądź to z hedonistycznie, bądź psychologicznie zdefiniowanymi motywami. Uważał również, że holistyczne podejście do zachowań społecznych człowieka (jak to miało miejsce w przypadku niemieckiej szkoły historycznej) nie jest właściwym kierunkiem rozwoju ekonomii. Poszukując podstawy dla metody izolacji zjawisk ekonomicznych, dostrzegł ją w „subiektywnie formalnej zasadzie gospodarności” [Taylor 1934, s. 38]. Zasada ta głosi, że człowiek w swym działaniu maksymalizuje funkcję celu, jednocześnie minimalizując nakłady. E. Taylor podkreślał, że ekonomia nie powinna arbitralnie ustalać celów i motywów działania. Stwierdził, że „na jej [zasady gospodarowania] ujęciu są oparte w ekonomice rozważania wszystkich ogólnych, zasadniczych problemów teoretycznych. Z niej bezpośrednio, w połączeniu z zasadą ograniczoności i z pojęciem gospodarowania wyływającymi z definicji dochodu jako przedmiotu ekonomiki, przy dodaniu niewielkiej liczby założeń pobocznych, opartych również na empirycznie stwierdzonych faktach psychicznych i technicznych, wyływają cała teoria wartości i cen oraz rozliczenia, czyli imputacji, czy też teoria współzależności

zjawisk gospodarczych i ogólnego stanu równowagi podstawy teorii produkcji, wymiany i dystrybucji” [Taylor 1934, s. 39–40].

Za autora rozróżnienia statyki i dynamiki na gruncie ekonomii E. Taylor uważa angielskiego ekonomistę J.S. Milla, który w pierwszych trzech księgach swojego dzieła *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej* przedstawia statyczny obraz funkcjonowania systemu gospodarczego. W czwartej części J.S. Mill stosuje podejście dynamiczne<sup>9</sup>. E. Taylor mimo zastrzeżeń co do wartości merytorycznej analizy dynamicznej podejmowanej przez klasyków ekonomii stwierdza, że: „jego [J.S. Milla] rozważania o dynamice odnoszą się wyłącznie do badania przystosowania się układu gospodarczego do niezależnych od niego zmian danych tegoż. Wskutek tego jego rozważania nie poruszają prawie wcale właściwych problemów dynamicznych. Odnoszą się wyłącznie do pytania, jakie skutki wywiera na badany układ rozwój gospodarczy, przyjąwszy pewien określony kierunek objawiający się w zmianach ludności i ilości kapitału” [Taylor 2007, s. 143].

E. Taylor twierdzi, że dopiero prace A.A. Cournot’a i W.S. Jevonsa, a w szczególności twórcy szkoły matematycznej L. Walrasa, umożliwiły rozwój podejścia dynamicznego [Taylor 2007, s. 54–56]. Podkreśla również znaczenie podejścia J.B. Clarka, który opowiadał się za rozdzieleniem przy tworzeniu praw ekonomicznych działania sił statycznych od dynamicznych [Taylor 2007, s. 57].

Co stanowi zatem istotę podejścia statycznego? E. Taylor uważa stan statyczny za hipotetyczną konstrukcję rozpatrywaną w ramach danej epoki (warunków w niej panujących) w danej chwili. Dla jej zrozumienia istotna jest konkurencja doskonała ukazująca wzajemne dopasowanie się elementów ekonomicznych. Tak rozumiany układ dąży do stanu równowagi [Taylor 2007, s. 64–65]. Kluczowymi dla rozumienia istoty poglądów E. Taylora są „elementy układu gospodarczego” i „czynniki układu gospodarczego”. Natura tych pierwszych (do których należą takie zmienne, jak: użyteczność, wartość, kapitał i dochód) pozwala ujmować współzależności między nimi poprzez matematyczne pojęcie funkcji [Taylor 1935, s. 5–6].

Poszukując dynamicznych sił powodujących zachodzenie zmian w społeczeństwie, E. Taylor wskazuje na konkurencję, z zastrzeżeniem, że musi ona być na tyle silna, aby prowadzić do zmian w warunkach życia, np. wynalazków. Podkreśla również znaczenie substytucji mającej na celu poszukiwanie metod wytwarzania umożliwiających minimalizację kosztów produkcji. Poznański ekonomista wskazuje na „tarcia ekonomiczne” prowadzące do opóźnień w procesie wzajemnych dostosowań w ramach układów ekonomicznych oraz działania społeczeństwa

<sup>9</sup> Na początku czwartej księgi II tomu *Zasad ekonomii politycznej...* J.S. Mill *explicitie* określa swoje wcześniejsze rozważania jako „statykę przedmiotu”. W części zatytułowanej *Ogólna charakterystyka postępującego stanu bogactwa* usiłuje określić dynamikę zmian szczególnie w zakresie takich zmiennych, jak płaćce, renty, zyski, wartość i ceny [Mill 1966, s. 405–412].

i państwa. Wyżej wymienione siły ekonomiczne wpływają na kształtowanie się następujących „czynników układu gospodarczego”: zmian w ludności (co do liczby, co do jej potrzeb, co do zdolności, pracowitości i techniki, organizacji, oraz zmian w otoczeniu (co do ziemi rozumianej jako czynnik produkcji wykorzystywany w rolnictwie oraz jej zasobów naturalnych) [Taylor 2007, s. 76].

Zastosowane przez E. Taylora rozróżnienie na „elementy układu gospodarczego” i „czynniki układu gospodarczego” w znacznym stopniu odpowiadają podziałowi na zmienne endogeniczne i zmienne egzogeniczne. E. Taylor doskonale zdawał sobie sprawę z ograniczeń, jakie napotyka stosowanie metod ilościowych na gruncie ekonomii. Zależność o charakterze funkcji matematycznych pozwala na dokładną analizę współzależności pomiędzy „elementami układu gospodarczego”. Ich interakcje można opisać w postaci modeli równowagi. „Czynniki układu gospodarczego” dotyczące liczby ludności, techniki, kultury, organizacji społecznej niezwykle trudno jest natomiast opisać za pomocą podejścia równowagowego. Mają one bowiem nie tylko charakter kwantytatywny, ale również kwalitatywny. E. Taylor stwierdza, że „czynniki gospodarcze są zmiennymi niezależnymi układu gospodarczego. [...] każdy z nich posiada własne przyczyny i własne prawa ruchu. [...] W związku z tym nie może być mowy o stanie równowagi między ruchem czynników. W konsekwencji zatem nie może być mowy również o równowadze w ruchu elementów wywołanych przez ruch czynników, nie może istnieć tzw. równowaga dynamiczna układu gospodarczego” [Taylor 1935, s. 8].

Zaprzecząc istnieniu równowagi dynamicznej układu gospodarczego, E. Taylor miał na myśli swoisty indeterminizm, zgodnie z którym system zmierzający do stanu równowagi rynkowej podlega jednocześnie ewolucji na poziomie zmiennych egzogenicznych determinujących funkcjonowanie rynku. Konsekwencją tego jest krytyczny stosunek poznańskiego ekonomisty do tradycji myśli ekonomicznej, w której zakładano, że system społeczny zmierza do określonego stanu końcowego<sup>10</sup>.

Dokonane przez E. Taylora rozróżnienie pomiędzy podejściem statycznym i dynamicznym nie jest tożsame z tym, co współcześnie kryje się pod pojęciami dynamiki i statyki w modelach ekonomicznych osadzonych w tradycji ekonomii neoklasycznej<sup>11</sup>. E. Taylor krytycznie oceniał w tym zakresie dorobek ekonomii

---

<sup>10</sup> Przykładem teorii krytykowanej przez Taylora jest ricardiański model, w którym długo-okresowa tendencja w zakresie teorii dystrybucji miała w konsekwencji doprowadzić do stanu stacjonarnego. Tego typu wniosek wynikał z przyjęcia krótkookresowych zależności i budowy na ich podstawie predykcji związanych z ewolucją systemu ekonomicznego w długim okresie. Należy jednak zauważyć, że ten schemat myślenia nie dotyczy jedynie przedstawicieli ekonomii klasycznej, ale jest również obecny we współczesnej myśli socjoekonomicznej. Jako przykład można przywołać chociażby koncepcję końca historii F. Fukuyamy.

<sup>11</sup> W ramach podejścia statycznego następuje określenie wartości zmiennych, takich jak ceny, wielkość podaży i wielkość popytu. Z kolei w podejściu dynamicznym następuje przedstawienie

matematycznej, na gruncie której próbowano opisać za pomocą równań nie tylko stan równowagi, ale również proces dochodzenia do niego w ramach uznawanych za dane czynników instytucjonalnych i zasobów czynników produkcji. W tym kontekście E. Taylor uznawał za niezadawalające osiągnięcia takich ekonomistów, jak V. Pareto, E. Barone oraz L. Amoroso [Taylor 1935, s. 13–14].

Dostrzegając ograniczenia modelu równowagi ogólnej, E. Taylor opowiadał się za stosowaniem kombinacji różnych metod badawczych podporządkowanych nadrzędnemu celowi – zrozumieniu złożoności życia gospodarczego. Każda metoda badawcza ma określone zalety i granice stosowalności. Nie da się zatem opisać życia gospodarczego w postaci nawet tak zmatematyzowanego modelu, jak model równowagi ogólnej. Podejście to zmusza bowiem do przyjęcia istotnych ograniczeń prowadzących w konsekwencji do niemożliwości uchwycenia dynamiki systemu społeczno-gospodarczego. E. Taylor proponował pewien stopień eklektyzmu, pisząc, że mimo pewnych ograniczeń metoda równowagi cząstkowej zaproponowana przez A. Marshalla wydaje się bardziej płodna poznawczo. Stwierdził, że „najlepsze też rezultaty daje metoda matematyczna równowagi cząstkowej w kombinacji z metodą izolacyjną literacko-słowną, która jest w możności wyjść poza elementy gospodarcze, sięgnąć do przyczyn ich ruchu, do zmian czynników gospodarczych, łącząc ze sobą w ten sposób korzyści rozumowania funkcjonalnego z ujęciem przyczynowym tam, gdzie tego zachodzi potrzeba, gdzie tego wymaga rodzaj rozpatrywanych związków zjawisk [...]. Celowość musi tu decydować o doborze metody” [Taylor 1935, s. 24].

Określając celowość stosowania matematyki na gruncie ekonomii, E. Taylor odwoływał się do poglądów A. Marshalla, który postulował traktowanie matematyki raczej jako sposobu ścisłej prezentacji naukowych argumentów, a nie samodzielnej metody badawczej [Taylor 2007, s. 192]. Dla E. Taylora podobnie jak dla A. Marshalla logiczna spójność teorii nie jest rozstrzygającym kryterium o prawdziwości teorii ekonomicznej. Teoria ekonomii ma za zadanie przede wszystkim wyjaśniać wieloaspektowo zjawiska ekonomiczne. Formalna strona teorii musi być podporządkowana merytorycznemu ujęciu problemu. Wskazują na to badania E. Taylora dotyczące istoty pojęcia funkcji i przydatności jej do opisu zagadnień ekonomicznych<sup>12</sup>.

Za główną zaletę podejścia statycznego poznański ekonomista uważa to, że posłużenie się modelem równowagi (czy to cząstkowej, czy ogólnej) stanowi nieodzowną „fikcyjną konstrukcję myślową” jako punkt wyjścia wszelkiej naukowej analizy. Jest ona czymś w rodzaju pierwszego przybliżenia problemu badawczego.

---

procesu dostosowawczego danych zmiennych obserwowanych w czasie. Jednak w ujęciu dynamicznym jako stałe uznawane są czynniki instytucjonalne czy zasoby czynników produkcji.

<sup>12</sup> Rozważania dotyczące relacji pomiędzy pojęciem matematycznej funkcji a naturą zjawisk ekonomicznych przedstawił w pracy *Wstęp do ekonomii* [Taylor 1947, s. 136–145]

Rozumowanie w kategorii statycznych modeli równowagi to wstępny etap analizy ekonomicznej, której niezbędnym uzupełnieniem jest analiza dynamiczna. Nie ma sprzeczności pomiędzy podejściem statycznym a dynamicznym. Jednak aby w pełni zrozumieć funkcjonowanie systemu społeczno-gospodarczego, należy wyjść poza schemat równowagi rynkowej. Dla E. Taylora ekonomistą, który doskonale rozumiał tę konieczność wyjścia poza statyczny model równowagi w celu poszukiwania sił nadających dynamikę systemom społeczno-gospodarczym, był J.A. Schumpeter. Postrzegał on proces twórczej destrukcji, polegający na wytrącaniu rynku ze stanu równowagi przez innowacyjne działania przedsiębiorcy, jako główny impuls rozwojowy gospodarki. Przedsiębiorca, kreując nowe rozwiązania, znajduje się w centrum układu gospodarczego i nadaje mu jednocześnie dynamiczny charakter. Tak rozumiany impuls rozwojowy zdaniem Taylora jest niezbędny dla pełnego zrozumienia złożoności procesów ekonomicznych. Wysoko cenił on również prace J.B. Clarka, który podobnie jak J.A. Schumpeter opowiadał się za uwzględnieniem w analizie ekonomicznej podejścia statycznego i dynamicznego.

#### 4. Zakończenie

Sięganiu do skarbnicy myśli ekonomicznej zawsze towarzyszy pytanie, czy idee w niej zawarte stanowią jedynie świadectwo przenikliwości i kunsztu ówczesnych ekonomistów, czy być może reprezentują większą, ponadczasową wartość. Zmienność warunków gospodarowania i nowe wyzwania, jakie stawia przed teoretykami otaczająca rzeczywistość, sprawiają, że niechętnie czerpie się z historii myśli ekonomicznej. Wynika to z istoty dominującego współcześnie paradygmatu ekonomii neoklasycznej. W jego ramach konstruowany jest szereg modeli ukazujących hipotetyczne sytuacje stanowiące logiczne konsekwencje przyjętych założeń. Jednocześnie na dalszy plan zostały zepchnięte fundamentalne pytania dotyczące natury procesów społeczno-gospodarczych i ewentualnej przydatności określonych metod badawczych służących do ich opisu.

W przeciwieństwie do współczesnych ekonomistów skupiających się na ogół na określonych wycinkach rzeczywistości społeczno-gospodarczej Edward Taylor wydaje się niezwykle wszechstronnym badaczem. Jego twórczość można scharakteryzować jako dwie przenikające się płaszczyzny. Pierwsza dotyczy szeroko rozumianego procesu gospodarczego. W jej ramach Taylor analizował szereg problemów ówczesnego okresu, jak skarbowość, inflacja, zagadnienia spółdzielczości. Druga płaszczyzna dotyczy głębokiego namysłu nad aspektami metodologicznymi nauki ekonomii.

Mimo że w swoim podejściu badawczym najsilniej sympatyzował z marshallowską metodą równowagi cząstkowej, Taylor zawsze stawiał pytanie dotyczące

granic tak określonej metody. Choć jego stosunek do metod ilościowych był zdecydowanie pozytywny, nie absolutyzował ich, uznając konieczność uzupełnienia analizy ilościowej analizą o charakterze jakościowym. Charakter badanego zjawiska determinował w jego opinii wybór języka narracji. W przypadku podejścia równowagowego najodpowiedniejsze są równania matematyczne. Z kolei analiza jakościowa zyskuje dzięki zastosowaniu języka opisowo-literackiego.

E. Taylor, uznając złożoność procesu społeczno-gospodarczego, zauważa konieczność wyjścia poza statycznie rozumiane modele równowagi. Przywołując prace J.A. Schumpetera i J.B. Clarka, podkreśla potrzebę poszukiwania odpowiedzi na temat sił determinujących kierunek rozwoju istniejących systemów społeczno-gospodarczych. W ramach współczesnej ekonomii ten drugi typ refleksji został zmarginalizowany w wyniku silnej ekspansji podejścia równowagowego. Obecnie prace J.A. Schumpetera oraz instytucjonalistów postveblenowskich postrzegane są jako przejaw heterodoksji ekonomicznej.

W swym poszukiwaniu metody badawczej E. Taylor jawi się jako ekonomista dialogu, skłonny czerpać z różnych tradycji myśli ekonomicznej – ekonomista o wyraźnie sformułowanych preferencjach badawczych korespondujących z tradycją angielskiej szkoły neoklasycznej; odrzucający jednocześnie dogmatyzm i wszelkie formy jednowymiarowego traktowania przedmiotu i metody badawczej ekonomii.

## Literatura

- Cannan E. [1921], *Bogactwo. Krótki wykład przyczyn dobrobytu ekonomicznego wraz z dodatkiem o pieniądzu*, tłum. J. Puzyniank, red. E. Taylor, Fischer i Majewski, Poznań.
- Cournot A.A. [1838], *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, L. Hachette, Paris.
- Fine B. [2010], *Economics Imperialism and Intellectual Progress: The Present As History of Economic Thought*, „History of Economics Review – Electronic Archive” 2000, vol. 32, <http://www.hetsa.org.au/pdf/32-A-2.pdf> (dostęp: 14.04.2010).
- Gide C. [1922], *Zasady ekonomii politycznej*, tłum. i oprac. W. Czerkowski, E. Taylor, Fischer i Majewski, Warszawa.
- Lazear E.P. [2000], *Economic Imperialism*, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 115, nr 1.
- Lityńska A. [1998], *Polska myśl ekonomiczna okresu międzywojennego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Marshall A. [1890], *Principles of Economics*, Macmillan and Co., London–New York.
- Mill J.S. [1965], *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej*, tłum. E. Taylor, t. 1, PWN, Warszawa.
- Mill J.S. [1966], *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej*, tłum. E. Taylor, t. 2, PWN, Warszawa.
- Schumpeter J.A. [1908], *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, Verlag von Duncker & Humblot, Leipzig.

- Schumpeter J.A. [1912], *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Duncker & Humblot, Leipzig.
- Stigler G. [1959], *Teoria cen*, tłum. E. Taylor, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Poznań.
- Szymańska M. [1965], *Bibliografia prac Edwarda Taylora*, „Roczniki Ekonomiczne”, t. XVII.
- Taylor E. [1916a], *O istocie współdzielczości*, Nakładem Księgarni Polskiej Bernarda Połonieckiego, Lwów.
- Taylor E. [1916b], *Pojęcie współdzielczości*, Nakładem Akademii Umiejętności, Kraków.
- Taylor E. [1919], *Statyka i dynamika w teorii ekonomji*, Nakładem Akademii Umiejętności, Kraków.
- Taylor E. [1926a], *Inflacja polska*, Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk, Poznań.
- Taylor E. [1926b], *Druga inflacja polska: przyczyny – przebieg – środki zaradcze*, Gebethner i Wolff, Poznań–Warszawa.
- Taylor E. [1928], *Finanzpolitik und Steuersystem der Republik Polen*, Fischer, Jena.
- Taylor E. [1929], *Polityka skarbowa i system podatkowy Rzeczypospolitej Polskiej*, Nakładem Wyższej Szkoły Handlowej w Poznaniu, Poznań.
- Taylor E. [1934], *Zagadnienie izolacji w ekonomii*, „Ekonomista”, t. 3.
- Taylor E. [1935], *Metoda ekonomiki*, „Ekonomista”, t. 1.
- Taylor E. [1936], *Wstęp do ekonomiki*, cz. I: *Ekonomika jako nauka*, Poznańskie Prace Ekonomiczne, nr 23, Fischer i Majewski, Poznań.
- Taylor E. [1938], *Wstęp do ekonomiki*, cz. II: *Czynniki i elementy gospodarcze*, Poznańskie Prace Ekonomiczne, nr 27, Fischer i Majewski, Poznań.
- Taylor E. [1947a], *Teoria produkcji*, Wydawnictwo Kazimierz Rutski, Warszawa–Łódź.
- Taylor E. [1947b], *Wstęp do ekonomiki*, wyd. 2, Spółdzielnia Wydawnicza „Żeglarz”, Gdynia.
- Taylor E. [1957], *Historia rozwoju ekonomiki*, t. 1, PTE, Poznań.
- Taylor E. [1958], *Historia rozwoju ekonomiki*, t. 2, PTE, Poznań.
- Taylor E. [2007], *Dylematy metodologiczne teorii ekonomii*, Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk, Poznań.
- Veblen T. [1898], *Why is Economics Not an Evolutionary Science*, „The Quarterly Journal of Economics”, vol. 12, nr 3.
- Walras L. [1874], *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, L. Corbaz & cie, Lausanne.
- Wierzbicki J. [1965], *Edward Taylor 1984–1964*, „Roczniki Ekonomiczne”, t. XVII.

## The Research Method of Edward Taylor in Economics

The purpose of the analysis is to present Edward Taylor's theory concerning the meaning of static and dynamic approaches. This Poznań economist, who advocated the approach of a research programme initiated by A. Marshall, called for a broadening of the perspective based on thinking in terms of equilibrium models with the dynamic approach. This would make it possible to answer questions prompted by those determinants that shape exogenous variables omitted in reflections based on both the model of general equilibrium and partial equilibrium.

**Keywords:** methodology, history of economics, neoclassical economics, economic theory.





*Michał Thlon*  
Katedra Teorii Ekonomii

# Charakterystyka i klasyfikacja ryzyka w działalności gospodarczej

## Streszczenie

Ryzyko jest nieodłącznie związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Wyróżnia się wiele kategorii ryzyka. Klasyfikacje te są przydatne w praktyce, gdyż pomagają odpowiedzieć na pytanie, gdzie szukać jego źródeł. Głównym celem publikacji jest prezentacja podstawowych definicji ryzyka, jego struktury i metod pomiaru. Przyjętemu celowi podporządkowana została struktura artykułu. Kolejno przedstawione zostały najczęściej wykorzystywane w literaturze przedmiotu definicje ryzyka. Następnie przeprowadzono analizę pojęć ryzyka i niepewności. W dalszej części zaprezentowane zostały miary oraz struktura ryzyka, w każdym przedsiębiorstwie istnieje bowiem bardzo wiele rodzajów ryzyka w różnym stopniu oddziałujących na jego poprawne funkcjonowanie. Analiza źródeł i struktury ryzyka pozwala na wyznaczenie najpoważniejszych zagrożeń związanych z różnymi rodzajami ryzyka oraz podjęcie najskuteczniejszych działań zapobiegawczych bądź minimalizujących wpływ ryzyka na wynik finansowy firmy.

**Słowa kluczowe:** ryzyko, niepewność, miary ryzyka, struktura ryzyka.

## 1. Wstęp

Ryzyko jest jednym z najbardziej popularnych pojęć pojawiających się w naukach ekonomicznych. Podjęcie każdego działania i każdej decyzji wiąże się z ryzykiem, zaś działanie w warunkach ryzyka stanowi nieodłączny atrybut każdej gospodarki [Michalski 2000, s. 16]. Obserwując rozwój człowieka i jego otoczenia, łatwo spostrzec, że ryzyko towarzyszy całej historii ludzkości. Słowa

„ryzyko” ma wielopłaszczyznowe znaczenie, a jego etymologia nie została dotychczas jednoznacznie wyjaśniona. W języku angielskim *risk* oznacza możliwość zaistnienia zdarzeń lub warunków, które wywołają negatywny wpływ na określone działanie [Hansson 2007]. Niemieckie *Risiko* to „możliwość, prawdopodobieństwo, że coś się nie uda, lub przedsięwzięcie, którego wynik jest nieznany” [*Słownik języka polskiego...* 1984, s. 155]. W języku perskim *rozi(k)* oznacza los, dzienną zapłatę, także chleb, w arabskim *risq* to los, dopust boży, zaś w hiszpańskim *ar-risco* to odwaga, niebezpieczeństwo. Greckie *riza* znaczy omijać coś, podobnie w języku włoskim *ris(i)co* oznacza rafę, którą statek powinien ominąć. W tym znaczeniu ryzyko jest niebezpieczeństwem, którego żeglarze winni unikać [Kaczmrek 2003, s. 11]. Starożytnie *risicare* oznaczało natomiast odważenie się na podjęcie jakiegoś działania. W tym sensie podjęcie ryzyka jest wyborem, a nie nieuchronnym przeznaczeniem [Bernstein 1998, s. 19]. Według wielu różnych źródeł znaczenie tego słowa wywodzi się jednak z języka łacińskiego, w którym czasownik *risicum* oznacza prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia zarówno pozytywnego, jak i negatywnego, sukcesu lub porażki [Nahodko 2001, s. 37].

Wyróżniamy wiele rozmaitych rodzajów ryzyka. Podziały te mają bardzo pragmatyczne zastosowanie, przede wszystkim pomagają odpowiedzieć na pytanie, gdzie szukać jego źródeł. Głównym celem niniejszej publikacji jest prezentacja podstawowych definicji ryzyka, jego struktury i metod pomiaru. Analiza źródeł i struktury ryzyka pozwala na wyznaczenie najpoważniejszych zagrożeń związanych z różnymi rodzajami ryzyka oraz podjęcia najskuteczniejszych działań zapobiegawczych bądź minimalizujących wpływ ryzyka na wynik finansowy firmy.

## 2. Definicje ryzyka

Ryzyko jest pojęciem bardzo złożonym, dlatego precyzyjne zdefiniowanie go nastęrcza wiele trudności. Zgodnie z koncepcją prakseologiczną ryzyko to „stopień prawdopodobieństwa zajścia zdarzeń niezależnych od podmiotu działającego, których nie może on dokładnie przewidzieć i którym nie można w pełni zapobiec, ale które przez zmniejszenie wydatków użytecznych lub przez zwiększenie kosztów odebrałyby działaniu zupełnie lub częściowo cechę skuteczności, korzystności i ekonomiczności” [Pszczółowski 1978, s. 215]. Z prawnego punktu widzenia ryzyko to niebezpieczeństwo powstania szkody obciążające poszkodowanego niezależnie od jego winy [*Encyklopedia multimedialna PWN...* 1996]. W teorii zarządzania ryzyko definiowane jest jako sytuacja, w której przynajmniej jeden z elementów składających się na nią nie jest znany, ale znane jest praw-

dopodobieństwo jego wystąpienia. Prawdopodobieństwo to może mieć charakter wymierny albo może być odczuwalne jedynie przez podejmującego decyzję. Według tej definicji warunki ryzyka występują tylko wtedy, kiedy istniejące doświadczenia z przeszłości dotyczące podobnych zdarzeń mogą być odniesione do obecnej sytuacji. Problemy występujące w sytuacji ryzyka można w przypadku jego wymierności rozwiązać, wykorzystując metody matematyczne i statystyczne. Ryzyko rozumiane jako zjawisko obiektywne i kwantyfikowalne występuje w szczególności w działalności gospodarczej. Ryzyko stwarza szanse powodzenia, ale jednocześnie zagraża realizacji przedsięwziętych zadań. W działalności gospodarczej ryzyko jest narzędziem i środkiem do uzyskania określonych korzyści, weryfikowanym jednak przez potencjalne straty, które mogą towarzyszyć przedsięwziętej działalności. Bardzo podobna definicja ryzyka funkcjonuje w krajach Dalekiego Wschodu, gdzie ryzyko odnoszone jest jednocześnie do niebezpieczeństw zagrażających powodzeniu podjętych działań, jak i do pojawiających się możliwości [Damodran 2002, s. 78].

Inaczej ryzyko definiują D.G. Uyemura i D.R. van Deventer. Według nich ryzyko to zmienność – mierzona odchyleniem standardowym – generowanych w danym przedsięwzięciu strumieni przepływów pieniężnych netto [Uyemura i Deventer 1993, s. 17]. Definicja ta opiera się na wprowadzeniu probabilistycznych lub statystycznych miar ryzyka. Podobną definicję ryzyka proponuje w odniesieniu do rynku kapitałowego H. Markowitz, opisując ryzyko jako wariancję stopy zwrotu [Bernstein 1998, s. 227]. Według jego teorii inwestor, chcąc zmniejszyć ryzyko, powinien dążyć do minimalizacji wartości wariancji (zob. [Markowitz 1959]). A. Damodran jako miarę ryzyka wskazuje natomiast odchylenie standardowe, a samo ryzyko definiuje jako rozkład stóp zwrotu wokół wartości oczekiwanej, który opisuje niepewność związaną z możliwością osiągnięcia określonego poziomu dochodu [Damodran 2002, s. 79].

Definicję ryzyka skonstruowaną w oparciu o efekty, jakie wywołuje ryzyko, zaproponowali M.J. Gardner i D.L. Mills. Definicja przez nich przyjęta opisuje ryzyko jako odchylenie od oczekiwanego poziomu dochodu [Gardner i Mills 1988, s. 212]. Analogiczną definicję ryzyka przedstawiają K. Jajuga i T. Jajuga. Według tych autorów ryzyko to możliwość wystąpienia efektu działania niezgodnego z oczekiwaniami, a odchylenie od zakładanego rezultatu może być zarówno negatywne, jak i pozytywne [Jajuga i Jajuga 1998, s. 99]. W podobny sposób do definicji ryzyka podchodzi C. Marshall. Jego zdaniem ryzyko to możliwość zajścia zdarzeń albo niekorzystnych trendów powodujących przyszłe straty albo wahania w przyszłym poziomie dochodu [Marshall 2001, s. 24]. W ten typ definicji wpisuje się propozycja M. Szemraja z Polskiej Akademii Rachunkowości, który opisuje ryzyko jako mierzoną w kategoriach następstw i prawdopodobień-

stwa możliwość wystąpienia zdarzeń (negatywnych i pozytywnych), które mogą mieć wpływ na osiągnięcie zamierzonych celów [Szemraj 2006, s. 4].

Kolejnym sposobem podejścia do definicji ryzyka jest próba wskazania przyczyny tego zjawiska. Wyróżniają się tu definicje, według których za przyczynę ryzyka uznaje się braki w kompletności i dostępności informacji. Definicję ryzyka bazującą na tym kryterium zaproponował E. Kreim. Według niego ryzyko oznacza, że na skutek niepełnej informacji podejmowane są decyzje, które nie są optymalne z perspektywy przyjętego celu [Kreim 1988, s. 45]. Podobną definicję ryzyka prezentuje R. Holscher, stwierdzając, że ryzyko to zagrożenie nieosiągnięcia zakładanego poziomu zysku spowodowane posiadaniem niepełnej informacji [Holscher 1987, s. 10]. Problematyka niedoskonałości informacji, jaką dysponują uczestnicy procesów gospodarczych, jest zagadnieniem często występującym w teorii ekonomii, nie dziwi więc, że równie często pojawia się jako główna przyczyna występowania ryzyka.

Formułowane są również definicje rozpatrujące ryzyko w kontekście celów, które miały zostać osiągnięte. Zgodnie z tą koncepcją ryzyko definiuje Z. Zawadzka, opisując je jako zagrożenie polegające na możliwości nieosiągnięcia wyznaczonych celów [Zawadzka 1999, s. 307]. Definicję opartą na endogenicznych przyczynach ryzyka proponują też M. Sierpińska i T. Jachna. Według nich ryzyko jest niebezpieczeństwem niezrealizowania celów założonych w momencie podejmowania decyzji; w przypadku niektórych działań może to być niebezpieczeństwo poniesienia straty [Sierpińska i Jachna 1993, s. 232]. W odniesieniu do tych definicji należy zwrócić uwagę na założenie, że ryzyko nie zależy tylko od warunków zewnętrznych, ale również, i to w znacznym stopniu, od trafności podejmowanych decyzji. W tym znaczeniu ryzyko przy założeniu analogicznych warunków zewnętrznych może być różne w zależności od podmiotu decyzyjnego.

### 3. Ryzyko a niepewność

W praktyce dość często utożsamia się pojęcia ryzyka i niepewności. Różnicę między nimi jako pierwszy określił A. Willett w pracy pt. *The Economic Theory of Risk and Insurance* [1901], twierdząc, że ryzyko jest obiektywnie współzależne od subiektywnej niepewności. Niespełna 20 lat później tematykę rozdzielania ryzyka od tzw. zdarzeń niepewnych znacznie poszerzył F. Knight. Zdaniem badacza ryzyko to możliwość zaistnienia odchyleń od stanu planowanego, możliwych do obliczenia przy wykorzystaniu rachunku prawdopodobieństwa lub innych metod statystycznych czy szacunkowych. Niepewność występuje zaś wtedy, gdy nie ma możliwości oszacowania prawdopodobieństwa wystąpienia

takiego odchylenia [Knight 1971, s. 20]. Według Knighta w działalności gospodarczej dominują zdarzenia niepowtarzalne, do których nie można zastosować żadnej miary prawdopodobieństwa. Z uwagi na to, że nie jest możliwe pozyskanie wiarygodnych danych dotyczących tego typu zdarzeń, nie jest możliwe też przypisanie im określonego prawdopodobieństwa [Holton 2004, s. 19]. Zgodnie z tą teorią jedynym kryterium odróżniającym niepewność od ryzyka jest kwantyfikowalny charakter tego ostatniego. Podobny pogląd w tej kwestii głosił J.M. Keynes, który w następujący sposób przedstawił różnice pomiędzy ryzykiem a niepewnością: „Gra w ruletkę w moim rozumieniu nie podlega pod zdarzenie niepewne [jest to ryzyko – przyp. M.T.]. W moim rozumieniu niepewnością jest perspektywa wybuchu wojny w Europie albo cena miedzi czy wartość stóp procentowych za 20 lat. W odniesieniu do tych spraw nie ma żadnych naukowych podstaw umożliwiających skalkulowanie prawdopodobieństwa ich zaistnienia, po prostu tego nie wiemy” [Keynes 1937, s. 210]. W zbliżony sposób ryzyko i niepewność definiuje P. Niedziółka. Zwraca on uwagę na obiektywny charakter ryzyka oraz subiektywny charakter niepewności i na tej podstawie wykazuje trzy podstawowe różnice pomiędzy tymi zjawiskami. Po pierwsze, ryzyko jest zjawiskiem obiektywnym, można je zmierzyć za pomocą rachunku prawdopodobieństwa, natomiast poziom niepewności można oszacować jedynie subiektywnie na podstawie domniemań i wiary. Po drugie, ryzyko pojawia się w przypadku, gdy liczba potencjalnych scenariuszy w zakresie kształtowania się przyszłego stanu rzeczy jest ograniczona, natomiast niepewność dopuszcza możliwość zaistnienia każdego scenariusza spośród ich nieskończonej liczby. Trzecia różnica dotyczy efektu końcowego. W przypadku ryzyka wystąpienie każdego z możliwych scenariuszy skorelowane jest z określoną wartością finalną, natomiast w przypadku niepewności mamy do czynienia z sytuacją, gdy wystąpienie danego scenariusza nie ma istotnego związku z wielkością docelową (por. [Niedziółka 2002]). Odmienne podejście do zależności pomiędzy ryzykiem a niepewnością zaprezentowane zostało przez K. Jędralską. Zgodnie z tą koncepcją niepewność jest konsekwencją złożoności zjawisk społeczno-ekonomicznych i wynikającej z tego faktu trudności w szacowaniu prawdopodobieństwa ich zaistnienia w przyszłości. W związku z tak zdefiniowaną niepewnością potencjalny sukces (zysk) lub porażka (strata) uzależnione są od decyzji lub działania podmiotu [Jędralska 1992, s. 54]. Według autorki ryzyko stanowi zarówno szansę, jak i zagrożenie dla podmiotu, który podejmuje swoje decyzje w warunkach niepewności. Niektórzy autorzy, jak np. C.A. Williams, M.L. Smith, P.C. Young, nadają rangi niepewności w zależności od jej poziomu. Szczegółowy podział niepewności według tej koncepcji zaprezentowany został w tabeli 1.

Tabela 1. Skala niepewności

Poziom niepewności	Charakterystyka	Przykład
Brak	wielkości wyjściowe określane są w sposób jednoznaczny	prawa fizyki
Poziom I (obiektywny)	znane są warianty wielkości wyjściowych i ich prawdopodobieństwa	gry losowe
Poziom II (właściwy)	znane są warianty wielkości wyjściowych, ich prawdopodobieństwo nie jest znane, ale możliwe jest jego określenie w drodze eksperymentu	wypadki losowe, inwestycje finansowe
Poziom III (subiektywny)	znane są warianty wielkości wyjściowych, ich prawdopodobieństwo nie jest znane i może zostać określone jedynie subiektywnie	zmiany parametrów gospodarczych
Niepewność całkowita	brak wariantów wielkości wyjściowych, brak prawdopodobieństwa wystąpienia	penetracja kosmosu

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Williams, Smith i Young 1995, s. 11].

Reasumując, niepewność w odróżnieniu od ryzyka dotyczy zmian, które są trudne do oszacowania, lub nie ma możliwości oszacowania prawdopodobieństwa wystąpienia określonego zdarzenia. Nie wszyscy autorzy zgadzają się z rozgraniczeniem pojęć niepewności i ryzyka przeprowadzonym przez Knighta, zdarza się zamienne stosowanie tych pojęć lub wręcz wykorzystywanie pojęcia niepewności w definiowaniu ryzyka. Przykładem mogą tu być definicje ryzyka przedstawione przez J.F. Sinkeya juniora czy H. Doeriga. J.F. Sinkey jr podaje następującą definicję ryzyka: „ryzyko to niepewność związana z wydarzeniami przyszłymi lub konsekwencjami podejmowanych decyzji” [Sinkey 1998, s. 391]. H. Doerig definiuje natomiast ryzyko jako „niepewność co do uzyskania przyszłych wyników” [Doerig 2003, s. 4]. Współcześnie dominują jednak interpretacje rozróżniające niepewność i ryzyko. Niepewność definiowana jest w nich jako stan, w którym przyszłe możliwości i szanse ich wystąpienia nie są znane, natomiast pojęcie ryzyka stosowane jest w sytuacjach, gdy rezultat zdarzenia nie jest znany, ale znane lub możliwe do oszacowania jest prawdopodobieństwo zrealizowania się poszczególnych możliwości w przyszłości [Tyszka i Zaleskiewicz 2001, s. 56].

#### 4. Statystyczne ujęcie ryzyka

Analiza ryzyka w odniesieniu do danych historycznych umożliwia wykorzystywanie miar ryzyka. Miary ryzyka według tej koncepcji można podzielić na trzy podstawowe kategorie:

- 1) miary zmienności,
- 2) miary wrażliwości,
- 3) miary zagrożenia.

Miary zmienności są rozumiane jako zmienność rozkładu stopy zwrotu i dzielą się na miary relatywne i absolutne. Tabela 2 zawiera szczegółowy podział poszczególnych miar zmienności.

Tabela 2. Miary zmienności

Miary absolutne	Miary relatywne
<p>1. Wariancja może być miarą ryzyka w przypadku określania ryzyka jako zróżnicowania możliwych dochodów z inwestycji. Pozwala zdefiniować rozproszenie wokół średniej obserwacji. Wariancja zysku wyrażona jest jako:</p> $v = \sum_{i=1}^n p_i (r_i - E(r))^2,$ <p>gdzie:  <math>r_i</math> – wartość zmiennej o <math>i</math>-tym wariancie badanej cechy,  <math>E(r)</math> – oczekiwana stopa zwrotu,  <math>p_i</math> – prawdopodobieństwo uzyskania <math>i</math>-tej możliwej wartości stopy zwrotu.</p>	<p>Współczynnik zmienności określa, jakie ryzyko mierzone odchyleniem standardowym stopy zwrotu przypada na jednostkę dochodu mierzonego oczekiwaną stopą zwrotu. Współczynnik przedstawia stosunek odchylenia standardowego do średniej arytmetycznej pomnożony przez 100%:</p> $V = \frac{\sigma_{st}}{E(r)} \cdot 100\%.$ <p>Współczynnik zmienności odchylenia przeciętnego określa stosunek przeciętnego odchylenia do średniej arytmetycznej pomnożony przez 100%:</p>
<p>2. Odchylenie standardowe może być miarą ryzyka rynkowego w przypadku, gdy ryzyko rozumiane jest jako prawdopodobieństwo nieosiągnięcia określonego zysku. Odchylenie standardowe określa stopień rozproszenia poszczególnych wartości badanej cechy od jej średniej arytmetycznej. W sytuacji, gdy wartość odchylenia standardowego zmniejsza się, odpowiednio maleje także rozproszenie badanej cechy i ryzyko związane z daną inwestycją. Odchylenie standardowe jest obliczane jako pierwiastek kwadratowy z wariancji:</p> $\sigma_{st} = \sqrt{v}.$	$V = \frac{d}{E(r)} \cdot 100\%.$ <p>W obu przypadkach musi zostać spełnione założenie, że średnia arytmetyczna jest większa od zera: <math>E(v) &gt; 0</math>. Należy dążyć do zmniejszania współczynnika zmienności, gdyż jest to podstawowa cecha racjonalnego inwestowania. Problem może się pojawić przy interpretacji współczynnika zmienności w przypadku, gdy stopa zwrotu jest ujemna.</p>
<p>3. Odchylenie przeciętne jest średnią arytmetyczną bezwzględnych odchyżeń wartości cechy od średniej arytmetycznej. Określa, o ile jednostki danej zbiorowości różnią się ze względu na wartość cechy od średniej arytmetycznej. Odchylenie przeciętne wyrażamy wzorem:</p> $d = p_i \sum_{i=1}^n  r_i - E(r) .$	

cd. tabeli 2

Miary absolutne	Miary relatywne
<p>4. Odchylenie międzykwantylowe mierzy poziom zróżnicowania tylko części jednostek; po odrzuceniu 1/4 jednostek o wartościach najmniejszych i 1/4 jednostek o wartościach największych. Odchylenie tego typu jako miara ryzyka jest stosowane w przypadku instrumentów charakteryzujących się nieskończoną wartością wariancji stopy zwrotu lub instrumentów, dla których wyliczenie wariancji jest niemożliwe. Wyrażamy je wzorem:</p> $Q = \frac{(Q_3 - Me) + (Me - Q_1)}{2} = \frac{q_3 - q_1}{2}.$	
<p>5. Średni rozstęp stanowi najmniej dokładną miarę zmienności, ponieważ miara ta nie jest zależna od rozkładu stóp zwrotu, a jedynie od ich skrajnych wartości. Połowa rozstępu jest określana poprzez połowę różnicy między największą a najmniejszą wartością stopy zwrotu:</p> $\sigma_r = \frac{r_{\max} - r_{\min}}{2},$ <p>gdzie:  <math>r_{\max}/r_{\min}</math> – maksymalna/minimalna wartość stopy zwrotu w danym okresie.</p>	

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Pasztyła 2003, s. 19–22; Jajuga 2007, s. 40–48].

Tabela 3. Miary wrażliwości

Miary wrażliwości		
Współczynniki greckie	delta $\delta$	<p>Szacuje wielkość ryzyka, na które narażony jest otwierający pozycję w kontrakcie opcyjnym. Pokazuje, o ile zmieni się cena opcji, jeśli cena instrumentu bazowego zmieni się o jednostkę:</p> $\delta = \frac{\Delta \text{cena opcji}}{\Delta \text{wartość instrumentu bazowego}}.$ <p>W przypadku opcji typu <i>call</i> (kupna) delta zawiera się w przedziale liczbowym (0, 1) przy założeniu, że wartości skrajne są asymptotyczne. Wartość delta wzrasta wraz ze wzrostem ceny instrumentu bazowego. Z kolei w przypadku opcji typu <i>put</i> (sprzedaży) delta przyjmuje wartości ujemne w zakresie (–1, 0). Wówczas jeżeli cena instrumentu bazowego, na który wystawiona jest opcja, rośnie, to wartość współczynnika delta spada.</p>



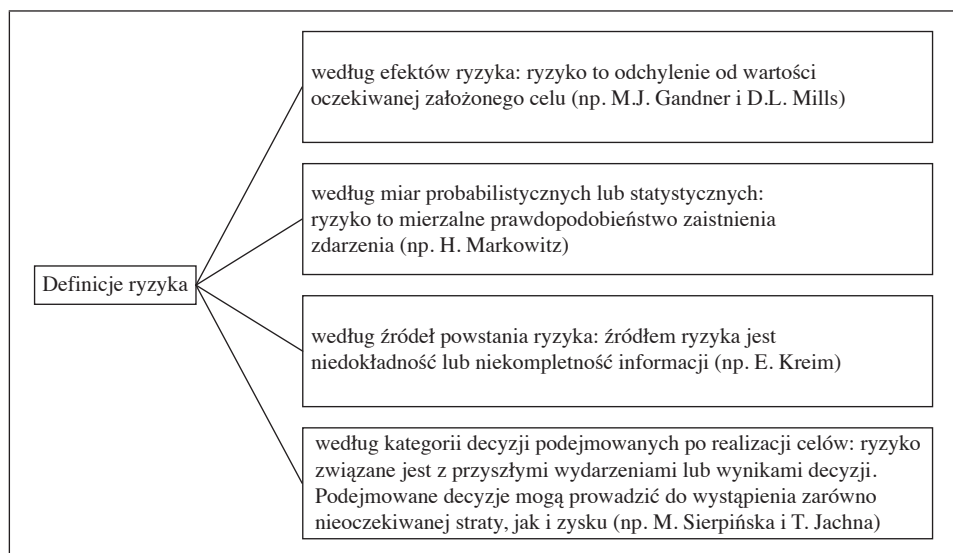
cd. tabeli 3

Miary wrażliwości		
Współczynniki greckie	gamma $\gamma$	Umożliwia pomiar zmian współczynnika delta w stosunku do zmiany ceny instrumentu bazowego. Z matematycznego punktu widzenia jest drugą pochodną ceny opcji względem zmian cen instrumentu bazowego: $\gamma = \frac{\Delta \text{delta}}{\Delta \text{wartość instrumentu bazowego}} .$
	theta $\theta$	Wskazuje na zmiany ceny opcji przy zmianie terminu ich wygaśnięcia, czyli o ile punktów zmieni się cena opcji, jeśli upłynie 1 dzień. Współczynnik przyjmuje wartości dodatnie w przedziale (0, całkowita wartość opcji). Wartość theta rośnie w miarę zbliżania się terminu wygaśnięcia opcji, co oznacza największą utratę wartości opcji w okresie bezpośrednio poprzedzającym jej wygaśnięcie: $\theta = - \frac{\Delta \text{cena opcji}}{\Delta \text{czas pozostający do terminu wygaśnięcia opcji}} .$
	vega V	Określa zmianę ceny opcji względem zmiany zmienności instrumentu bazowego. Wartość współczynnika jest taka sama dla opcji <i>call</i> i <i>put</i> . Im wyższa ta wartość, tym cena opcji jest bardziej wrażliwa na niewielkie zmiany zmienności cen instrumentu bazowego: $V = \frac{\Delta \text{cena opcji}}{\Delta \text{odchylenie standardowe stopy zwrotu}} .$
	rho $\rho$	Określa zmianę wartości opcji w stosunku do procentowej zmiany stopy wolnej od ryzyka. Dla opcji <i>call</i> współczynnik przyjmuje wartości dodatnie, natomiast dla opcji <i>put</i> – ujemne: $\rho = \frac{\Delta \text{cena opcji}}{\Delta \text{stopa wolna od ryzyka}} .$
Współczynnik $\beta$	Jest miarą reakcji stopy zwrotu z instrumentu finansowego na zmiany stopy zwrotu z portfela rynkowego. Wskaźnik ten opiera się na modelu wskaźnikowym Sharpe'a. Pozwala stwierdzić, o ile procent zmieni się stopa zwrotu z akcji w przypadku zmiany stopy zwrotu portfela rynkowego o 1 punkt procentowy. Można go wyznaczyć za pomocą poniższego wzoru: $\beta_i = \frac{\text{cov}(r_i, r_m)}{\sigma_m^2},$ gdzie: $r_i$ – stopa zwrotu z instrumentu, $r_m$ – stopa zwrotu z portfela rynkowego, $\sigma_m^2$ – wariancja stopy zwrotu z portfela rynkowego.	

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Ugur 2009, s. 126–133; Jajuga 2007, s. 109–110].

Miary wrażliwości odzwierciedlają wpływ czynników ryzyka na stopy zwrotu z inwestycji. Zgodnie z tą koncepcją, im bardziej stopa zwrotu jest wrażliwa na działanie tych czynników, tym większe jest ryzyko rynkowe związane z danym instrumentem. Celem miar wrażliwości jest uchwycenie zależności między wartością instrumentu finansowego a czynnikami ryzyka wpływającymi w sposób bezpośredni na wartość tego instrumentu. Najważniejsze miary wrażliwości zostały zaprezentowane w tabeli 3.

Analizując przytoczone definicje ryzyka, można podzielić je na cztery grupy (rys. 1). Pierwsza grupa definicji koncentruje się na efektach wywołanych przez ryzyko, druga – zwraca uwagę na możliwość pomiaru prawdopodobieństwa wystąpienia zdarzenia. Trzecia grupa definicji podchodzi do ryzyka przez pryzmat źródeł jego powstania, natomiast czwarta określa ryzyko jako niebezpieczeństwo niezrealizowania założonych celów w wyniku nietrafności podjętych decyzji.



Rys. 1. Kryteria definiowania ryzyka

Źródło: opracowanie własne.

W literaturze przedmiotu występuje duża różnorodność podziałów na grupy definicji dotyczących ryzyka. Najpopularniejszy i najbardziej ogólny podział oparty jest na kryterium postrzegania skutków ryzyka. Według tej koncepcji definicje ryzyka dzielimy na:

– neutralne – rozumiane jako możliwość wystąpienia odchyień od zakładanych początkowo celów. Podejście to zakłada możliwość wystąpienia odchyień i dodat-

nich, i ujemnych, co w odniesieniu do działalności gospodarczej oznacza zarówno zysk, jak i stratę w stosunku do efektu planowanego,

– negatywne – odnoszące się do ryzyka jako niebezpieczeństwa zagrażającego realizacji podjętych założeń. Według tego podejścia ryzyko może przyczynić się tylko do strat [Jajuga 1999].

Bardziej rozbudowaną propozycję podziału definicji ryzyka na grupy zaproponowali W. Rogowski i J. Grzywacz. Podzielili oni występujące w literaturze definicje na grupy ze względu na to, na który aspekt ryzyka położony jest największy nacisk. Według tych badaczy w definicjach ryzyka można wyróżnić pięć aspektów ryzyka [Rogowski i Grzywacz 1999, s. 19]:

1) decyzyjny – możliwość podjęcia decyzji, która nie jest optymalna w danej sytuacji,

2) działania – możliwość niepowodzenia podjętych działań,

3) planistyczny – możliwość nieosiągnięcia założonych celów lub tylko częściowej realizacji celów,

4) straty – możliwość poniesienia strat,

5) celowy – możliwość wystąpienia negatywnych odchyień od zamierzonych celów.

Przegląd definicji pozwala wyszczególnić kilka cech dotyczących natury ryzyka:

– natura ryzyka jest bardzo złożona i niejednorodna, a zatem nie jest możliwe podanie uniwersalnej i jednoznacznej jego definicji,

– ryzyko występuje w co najmniej dwóch aspektach: obiektywnym i subiektywnym,

– ryzyko jest bezpośrednio związane z czasem – wzrasta wraz z wydłużeniem horyzontu czasowego,

– podejmujący decyzję związaną z większym ryzykiem może więcej zyskać lub więcej stracić niż w przypadku decyzji charakteryzującej się mniejszym ryzykiem,

– ryzyko może być badane w różnych kontekstach, np. jako: niebezpieczeństwo, hazard, niepewność, prawdopodobieństwo,

– ryzyko jest czymś zmiennym i stadialnym, czyli jest raczej procesem niż stanem otoczenia,

– ryzyko jest możliwością poniesienia straty, co akcentuje negatywne jego skutki, i należy je traktować jako zagrożenie,

– ryzyko jest możliwością wystąpienia efektu innego niż oczekiwany, zatem w pewnych sytuacjach stanowi szansę, a w pewnych – zagrożenie.

Podsumowując rozważania na temat definicji ryzyka, można stwierdzić, że pomimo bardzo wielu opracowań z tego zakresu nadal nie ma jednoznacznej i powszechnie akceptowalnej definicji ryzyka. Jak wynika z analizy przytoczonych definicji, wśród autorów istnieje spór dotyczący istoty ryzyka. Część z nich utożsamia ryzyko z niepewnością, dochodząc w konsekwencji do wniosku, że w działalności

gospodarczej mamy do czynienia ze zjawiskiem, dla którego nie można określić rozkładu prawdopodobieństwa. Pomimo argumentów przemawiających za tym podejściem (szczególnie dotyczy to pewnych obszarów ryzyka operacyjnego) uważam, że należy rozróżnić te dwa pojęcia i w odniesieniu do działalności gospodarczej używać pojęcia ryzyka. Z drugiej strony, w niektórych publikacjach ryzyko traktowane jest jako miara statystyczna, co według mnie nie oddaje jego istoty, a raczej pozwala ocenić konsekwencje. Moim zdaniem najbardziej adekwatnym podejściem do ryzyka w odniesieniu do działalności gospodarczej jest przyjęcie neutralnej koncepcji ryzyka, według której konsekwencje wystąpienia ryzyka mogą być dwojakie. Negatywne mogą utrudniać bądź uniemożliwiać osiągnięcie założonych celów operacyjnych i strategicznych, natomiast pozytywne dają szanse osiągnięcia dodatkowego zysku w wyniku powstania dodatnich odchyleń od wartości planowanych.

## 5. Struktura ryzyka

Przyjęcie neutralnej koncepcji ryzyka, według której ryzyko stanowi zarówno potencjalną szansę jak i zagrożenie, jest zbyt ogólne. Aby dokładniej zidentyfikować analizowane zjawisko w odniesieniu do sektora przedsiębiorstw, niezbędne jest dokonanie szczegółowej klasyfikacji ryzyka.

Wśród podstawowych celów klasyfikowania ryzyka można wyróżnić:

- precyzyjniejszą identyfikację źródeł ryzyka,
- ocenę charakteru wpływu ryzyka na warunki prowadzenia działalności,
- właściwy dobór metod radzenia sobie z ryzykiem.

Podziału ryzyka dokonuje się na podstawie różnorodnych kryteriów. Najprostszy z nich to przyczyna zmienności wyniku finansowego firmy. W terminologii finansowej nosi ona nazwę czynnika ryzyka (*risk factor*). Jeżeli elementy bilansu lub rachunku wyników przedsiębiorstwa wykazują wrażliwość na zmiany czynnika ryzyka, wówczas wrażliwość ta stanowi ekspozycję (*exposure*) na określony rodzaj ryzyka [Staniec i Klimczak 2008, s. 22].

Do ryzyka związanego z przedsiębiorstwami zalicza się ryzyko zewnętrzne, dotyczące całego systemu gospodarczego, oraz ryzyko wewnętrzne, dotyczące danej firmy. Ze względu na to rozróżnienie można mówić o [Tarczyński i Mojsiewicz 2001, s. 22]:

- ryzyku właściwym, czyli takim, które można prognozować na podstawie prawa wielkich liczb. Dotyczy ono zjawisk niepewnych, takich jak klęski żywiołowe, choroby, wahania kursów walut, awarie sprzętu itp., mających jednak znaną i opisaną historię, i przez to podlegających opisowi probabilistycznemu;
- ryzyku subiektywnym – wynikającym z niekompetencji człowieka dokonującego analizy i podejmującego decyzje;

– ryzyku obiektywnym – wynikającym z nieprzewidywalności przyszłych zdarzeń, np. odkryć naukowych, wprowadzenia nowych technologii, wystąpienia przewrotów politycznych.

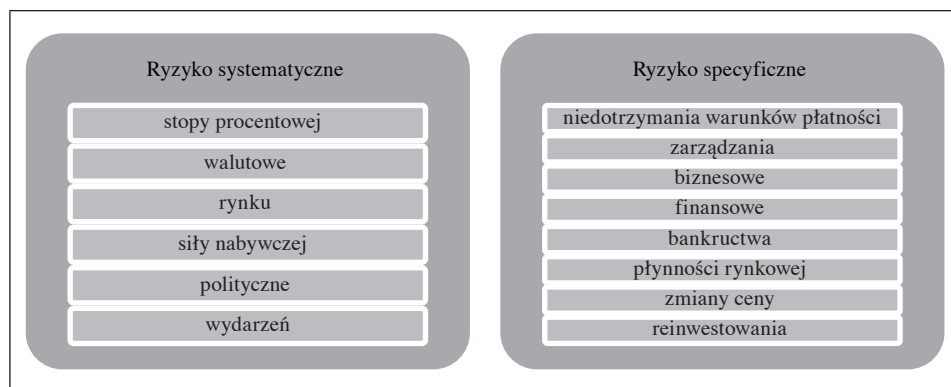
W przedsięwzięciach gospodarczych powinno się kontrolować ryzyko właściwe i eliminować ryzyko subiektywne. Na zagrożenia wynikające z ryzyka obiektywnego nie mamy na ogół wpływu i zagrożenia tego rodzaju pozostają w większości przypadków poza kontrolą.

Innym kryterium podziału ryzyka w działalności gospodarczej jest wyodrębnienie ryzyka [Leksykon finansów... 2001, s. 266]:

– systematycznego (*systemic risk*), stanowiącego wynik działania sił zewnętrznych, niepoddających się kontroli podmiotu narażonego na ryzyko. Przykładem ryzyka systematycznego są zmiany pogody, inflacja, masowe bezrobocie. Zjawiska te wywierają wpływ na indywidualne osoby, ale są od nich niezależne. Na poziom ryzyka systematycznego może próbować wpłynąć parlament, rząd, bank centralny, a także struktury ponadnarodowe. Ten typ ryzyka nie może być przez inwestora wyeliminowany poprzez skonstruowanie zdywersyfikowanego portfela inwestycji. Źródłami ryzyka systematycznego są np. zmiany stopy procentowej, przepisów podatkowych, sytuacji polityczno-ekonomicznej;

– specyficznego (*unsystemic risk*), do którego należy zaliczyć niepewność co do efektu działań wynikającą z czynników leżących po stronie przedsiębiorstwa. Źródłami ryzyka specyficznego mogą być m.in.: zarządzanie firmą, konkurencja, dostępność surowców, płynność, bankructwo firmy, poziom dźwigni finansowej i operacyjnej.

Szczegółowy podział ryzyka według powyższego kryterium przedstawia rys. 2.



Rys. 2. Elementy ryzyka systematycznego i specyficznego

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Tarczyński i Mojszewicz 2001, s. 17].

Rozróżnienie to może być szczególnie przydatne z perspektywy doboru narzędzi wykorzystywanych do zarządzania ryzykiem. Odminną klasyfikację

ryzyka zawiera wydane przez Projekt Management Institute kompendium wiedzy dotyczące zarządzania ryzykiem projektów, zatytułowane *A Guide to the Project Management Body of Knowledge* [1996]. Tabela 4 zawiera kategoryzację ryzyka według tej koncepcji z przyporządkowanymi źródłami ryzyka.

Tabela 4. Kategorie i źródła ryzyka

Kategoria ryzyka	Przykładowe źródła ryzyka
Ryzyko zewnętrzne nieprzewidywalne	<ul style="list-style-type: none"> <li>– nieoczekiwane zmiany regulacji</li> <li>– pożar, katastrofy naturalne</li> <li>– sabotaż, wandalizm</li> <li>– niepokoje społeczne, zamieszki uliczne</li> <li>– nieprzewidziany kryzys finansowy</li> </ul>
Ryzyko zewnętrzne przewidywalne	<ul style="list-style-type: none"> <li>– zmiany na rynkach finansowych</li> <li>– inflacja, regulacje podatkowe</li> <li>– bezpieczeństwo</li> <li>– popyt na surowce, wartość produktu lub usługi</li> </ul>
Ryzyko wewnętrzne pozatechniczne	<ul style="list-style-type: none"> <li>– zmiany kierownictwa</li> <li>– słaba koordynacja zasobów ludzkich</li> <li>– zaburzenia przepływów pieniężnych</li> <li>– błędy pracowników</li> <li>– ograniczenia dostępu, spóźnione dostawy</li> </ul>
Ryzyko techniczne	<ul style="list-style-type: none"> <li>– zmiany technologiczne</li> <li>– zmiany wymogów jakościowych</li> <li>– ograniczenia wydajności</li> <li>– zmiany popytu, nieprawidłowe wdrożenie produktu</li> </ul>
Ryzyko prawne	<ul style="list-style-type: none"> <li>– problemy licencyjne, ochrona praw autorskich i patentów</li> <li>– pozwy ze strony klientów</li> <li>– pozwy ze strony pracowników</li> <li>– niedotrzymane kontrakty</li> <li>– działania regulatorów rynku</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie [A Guide to the Project... 1996, s. 114].

Kolejny podział ryzyka, tym razem zwracający uwagę na jego konsekwencje, został zaproponowany przez A.H. Mowbraya w 1961 r. Wyróżnił on dwa podstawowe typy ryzyka:

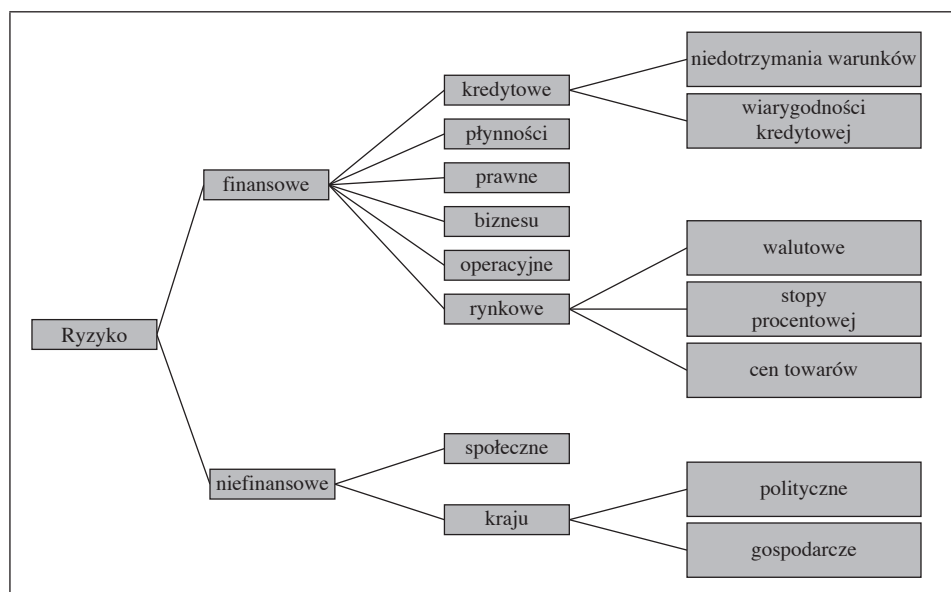
– ryzyko czyste – dotyczące sytuacji, w których organizacja może ponieść tylko stratę lub odnotować jej brak. Najprostszym przykładem ryzyka czystego jest zagrożenie pożarem – organizacja może ponieść w jego wyniku stratę lub rozwijać się w normalnym tempie, jeżeli do pożaru nie dojdzie [D’Arcy 2001, s. 5];

– ryzyko spekulatywne – zależne od podjętej decyzji (np. inwestycyjnej), w wyniku której można ponieść stratę lub osiągnąć zysk [Mowbray, Blanchard i Williams 1969, s. 5]. Zdecydowana większość decyzji gospodarczych zawiera w sobie ten element ryzyka.

W działalności gospodarczej istotne znaczenie ma podział ryzyka ze względu na możliwość kwantyfikacji jego skutków. Według tego kryterium ryzyko dzielimy na [Leksykon finansów... 2001, s. 267]:

– ryzyko finansowe – wywierające bezpośredni wpływ na wynik finansowy podmiotu gospodarczego, wiążące się z nieoczekiwanymi zmianami przepływów pieniężnych uwarunkowanych aktywnością na rynkach finansowych bądź działalnością operacyjną. Występowanie ryzyka finansowego ma swoje źródło w wyborach rodzajów i struktury źródeł finansowania jednostki. Występuje szczególnie w przypadku finansowania działalności za pomocą podejmowanych zobowiązań. Źródłem ryzyka finansowego są wahania stóp procentowych, kursów walutowych lub rynkowej wyceny aktywów;

– ryzyko niefinansowe – związane z podejmowaniem decyzji, które nie wpływają bezpośrednio na wynik finansowy, jednak konsekwencje tych decyzji mogą mieć charakter wymierny.



Rys. 3. Szczegółowy podział ryzyka finansowego i niefinansowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Jajuga 2007, s. 18–25].

Podział na ryzyko finansowe i niefinansowe jest bardzo ogólny; kolejne, bardziej uszczegółowione obszary ryzyka identyfikuje się w firmie w zależności od specyfiki prowadzonej działalności (zob. rys. 3). W tym zakresie wyróżniamy:

– ryzyko rynkowe – dotyczące prawdopodobieństwa zmian wartości instrumentów rynkowych, kursów walut, stóp procentowych, cen towarów,





1) ryzyko biznesowe – ryzyko nieosiągnięcia planowanych wyników finansowych w wyniku podjętych w przedsiębiorstwie decyzji lub wpływu otoczenia rynkowego, w którym ono funkcjonuje. Ryzyko biznesowe odnosi się do zagrożeń związanych z konsekwencjami decyzji podejmowanych przez przedsiębiorstwo w zakresie normalnej działalności (np. ryzyko wprowadzenia na rynek nowego produktu). Źródłami tego ryzyka są: marketing, sprzedaż, konkurencja, jakość, reputacja, akceptacja produktu itp.:

2) ryzyko kredytowe – rozumiane jako ryzyko niewywiązania się partnera transakcji z jego zobowiązań,

3) ryzyko rynkowe – definiowane jako możliwość nieosiągnięcia planowanych wyników finansowych spowodowane oddziaływaniem zmienności cen na rynku finansowym;

4) ryzyko operacyjne – definiowane jako zagrożenie zdolności do osiągnięcia zamierzonych celów w wyniku błędów w systemach informacyjnych, błędów pracowników, braku odpowiedniej kontroli wewnętrznej w danej instytucji lub na skutek zaistnienia zdarzeń zewnętrznych [Jorion 2007, s. 242].

Odmienną klasyfikację ryzyka w odniesieniu do sektora przedsiębiorstw zaproponowała J. Bizon-Górecka (rys. 4). Według niej ryzyko w działalności przedsiębiorstwa dzieli się na pięć podkategorii, a mianowicie:

1) ryzyko reputacji – odnoszące się do strat wywołanych przez utratę dobrego imienia firmy bez względu na czynniki, które je spowodowały [Kendall 2000, s. 138],

2) ryzyko finansowe – rozumiane jako zagrożenia związane z decyzjami podejmowanymi w toku działalności przedsiębiorstwa mającymi bezpośredni wpływ na jego wynik finansowy,

3) ryzyko zarządzania – obejmujące bardzo szerokie spektrum ryzyka, począwszy od ryzyka prawnego i makroekonomicznego, a skończywszy na zagrożeniach związanych z podmiotami konkurencyjnymi,

4) ryzyko technologii – rozumiane jako zagrożenia związane ze wszystkimi aspektami technicznymi prowadzonej działalności,

5) ryzyko organizacji – bazujące na potencjalnych zagrożeniach związanych z błędami w harmonizacji poszczególnych procesów oraz zakłóceniami ciągłości prowadzonej działalności.

## 6. Wnioski

Ryzyko jest zjawiskiem powszechnym, a działanie w warunkach ryzyka stanowi nieodłączny element prowadzenia działalności gospodarczej. Ryzyko to termin dość pojemny, istnieje też wiele podziałów ryzyka. Podziały te są nad

wyraz przydatne z praktycznego punktu widzenia, gdyż pomagają odpowiedzieć na pytania, w jaki sposób i kiedy ujawnia się ryzyko. Rodzaje ryzyka wynikają z różnych źródeł. Szczegółowe poznanie charakteru i zakresu potencjalnego ryzyka pozwala na wybór w odpowiednim czasie czynności zapobiegawczych bądź też minimalizujących jego wpływ i skutki.

Umiejętność zarządzania ryzykiem operacyjnym stała się w ostatnich latach kluczowym kryterium decydującym o konkurencyjnej pozycji przedsiębiorstw na rynku i o ich zdolności rozwoju. Podejście do uprawiania biznesu przez pryzmat zarządzania ryzykiem popularyzuje się bardzo dynamicznie w Polsce i na świecie. To podejście napotyka jednak znaczny opór wśród przedsiębiorców. Po części wynika to z faktu, że proces zarządzania ryzykiem wymaga inwestycji i dobrej organizacji; prowadzi jednocześnie do oczywistych ograniczeń działalności gospodarczej. Może się jednak okazać, że właśnie wdrożenie zintegrowanego systemu zarządzania ryzykiem w efekcie pozwoli na przyjęcie kontrolowanego, większego nawet ryzyka i w konsekwencji osiągnięcie dodatkowego zysku.

## Literatura

- A Guide to the Project Management Body of Knowledge* [1996], Project Management Institute, [www.unipi.gr/akad\\_tmhm/biom\\_dioik\\_tech/files/pmbok.pdf](http://www.unipi.gr/akad_tmhm/biom_dioik_tech/files/pmbok.pdf) (dostęp: 3.01.2010).
- Bernstein P. [1998], *Against the Gods: The Remarkable Story of Risk*, John Wiley & Sons, New York.
- Bizon-Górecka J. [2004], *Koszty w przedsiębiorstwie w ujęciu komplementarnym*, „Rynek Terminowy”, nr 2.
- Damodran A. [2002], *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset*, wyd. 2, Wiley Finance, New York.
- D'Arcy S. [2001], *Enterprise Risk Management*, „Journal of Risk Management of Korea”, vol. 12, nr 1.
- Doerig H. [2003], *Operational Risk in Financial Services*, Credit Suisse Group, New York.
- Encyklopedia multimedialna PWN* [1996], red. B. Kaczorowski, P. Senatorski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Encyklopedia organizacji i zarządzania* [1982], red. L. Piaseczny, PWE, Warszawa.
- Gardner M., Mills D. [1988], *Managing Financial Institutions*, The Dryden Press, Chicago.
- Hansson S.O. [2007], *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, <http://plato.stanford.edu/> (dostęp: 5.01.2012).
- Holscher R. [1987], *Risikokosten-Management in Kreditinstituten*, F. Knapp, Frankfurt.
- Holton G. [2004], *Defining Risk*, „Financial Analysts Journal”, vol. 60, nr 6.
- Keynes J.M. [1937], *The General Theory of Employment*, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 51; <http://links.jstor.org/sici?sici=0033-5533%28193702%2951%3A-2%3C209%3ATGTOE%3E2.0.CO%3B2-I> (dostęp: 01.02.2012).

- Jajuga K. [1999], *Nowe tendencje w zarządzaniu ryzykiem finansowym*, „Rynek Terminowy”, nr 3.
- Jajuga K. [2007], *Zarządzanie ryzykiem*, PWN, Warszawa.
- Jajuga K., Jajuga T. [1998], *Inwestycje. Instrumenty finansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa*, PWN, Warszawa.
- Jędralska K. [1992], *Zachowanie przedsiębiorstw w sytuacji niepewności i ryzyka*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice.
- Jorion P. [2007], *Financial Risk Manager Handbook*, John Wiley & Sons, New Jersey.
- Kaczmarek T. [2003], *Zarządzanie zdywersyfikowanym ryzykiem w świetle badań interdyscyplinarnych*, Wydawnictwo WSZiM, Warszawa.
- Kendall R. [2000], *Zarządzanie ryzykiem dla menadżerów*, Liber, Warszawa.
- Knight F. [1971], *Risk. Uncertainty and Profit*, University of Chicago Press, Chicago–London.
- Kreim E. [1988], *Zukunftsorientierte Kreditentscheidung*, Gabler, Wiesbaden.
- Leksykon finansów* [2001], red. J. Głuchowski, PWE, Warszawa.
- Markowitz H. [1959], *Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investments*, Yale University Press, New Haven.
- Marshall C. [2001], *Measuring and Managing Operational Risk in Financial Institutions*, John Wiley & Sons, Singapore.
- Michalski T. [2000], *Ryzyko w działalności człowieka. Podstawy ubezpieczeń – mechanizmy i funkcje*, t. I, Poltext, Warszawa.
- Mowbray A., Blanchard R., Williams C. [1969], *Insurance*, wyd. 6, McGraw-Hill, New York.
- Nahodko S. [2001], *Ryzyko ekonomiczne w działalności gospodarczej*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz.
- Niedziółka P. [2002], *Zarządzanie ryzykiem stopy procentowej w banku*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Paszyła A. [2003], *Badania dochodu i ryzyka inwestycji za pomocą analizy rozkładów*, StatSoft, <http://www.statsoft.pl/czytelnia/finanse/pdf/paszyla.pdf> (dostęp: 01.02.12).
- Pszczółowski T. [1978], *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Ossolineum, Wrocław.
- Rogowski W., Grzywacz J. [1999], *Ryzyko kredytowe – pojęcie oraz klasyfikacje*, „Bank i Kredyt”, nr 10.
- Sierpińska M., Jachna T. [1993], *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa.
- Sinkey J.F. jr [1998], *Commercial Bank Financial Management*, Prentice Hall, New York.
- Słownik języka polskiego* [1984], red. M. Szymczak, t. 3, PWN, Warszawa.
- Socik A. [2000], *Przedsiębiorstwo a ryzyko – podejście praktyczne*, „Rynek Terminowy”, nr 10.
- Szemraj M. [2006], *Zarządzanie ryzykiem w jednostce sektora finansów publicznych*, „Biuletyn Finanse Publiczne”, nr 4.
- Tarczyński W., Mojsiewicz M. [2001], *Zarządzanie ryzykiem*, PWE, Warszawa.
- Tyszka T., Zaleśkiewicz T. [2001], *Racjonalność decyzji. Pewność i ryzyko*, PWE, Warszawa.
- Ugur Ö. [2009], *An Introduction to Computational Finance*, Series in Quantitative Finance, vol. 1, Imperial College Press, London 2009.
- Uyemura D.G., van Deventer D.R. [1993], *Financial Risk in Banking Management: The Theory and Application of Asset and Liabilities Management*, Burr Ridge, Irwin.

Williams C.A., Young P.C., Smith M.L. [1995], *Risk Management and Insurance*, McGraw-Hill, New York.  
*Zarządzanie ryzykiem operacyjnym* [2008], red. J. Zawiła-Niedźwiecki, I. Staniec, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.  
Zawadzka Z. [1999], *Ryzyko bankowe – uwagi ogólne*, red. L. Jaworski, Poltext Warszawa.

## **Risk in Economic Activity**

Risk is an inherent part of economic activity. In practice we distinguish many categories of risk. These classifications are useful from a practical point of view, because they help to answer the question of where sources of risk may be identified. The main goal of this paper is to present basic definitions of risk, risk structures and measurement methods. The paper is structured with that goal in mind. The author first presents a review of the literature on defining risk, analyses definitions of risk and uncertainty and looks at the measures and the structure of risk. On the grounds of his analysis he ascertains that numerous types of risk exist in every enterprise, all of which to varying degrees affect the business's proper functioning. The analysis of the sources and structures of risk allows him to point out threats accompanying the different kinds of risk and to put forward the most effective measures for minimizing the influence of risk on financial results.

**Keywords:** risk, uncertainty, risk measures, risk structure.

*Jacek Pera*

Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

# **Potrzeba zarządzania ryzykiem działalności i jego mitygacji przez podmioty gospodarcze jako konsekwencja niepewności i niestabilności współczesnych rynków międzynarodowych**

## **Streszczenie**

Celem opracowania jest prezentacja potrzeby zarządzania ryzykiem działalności i jego mitygacji przez podmioty gospodarcze działające na rynku krajowym i międzynarodowym w kontekście niestabilności rynków międzynarodowych. Brak spójnych, jednolitych i powszechnych mechanizmów mitygacyjnych na szczeblu poszczególnych gospodarek narodowych oraz bardzo częste przyjmowanie przez firmy strategii spekulacji powodują coraz większe zawirowania na międzynarodowych rynkach finansowych oraz generują znaczne koszty dla firm.

Zarządzanie ryzykiem powinno stanowić kompleksowy proces, obejmujący swoim zasięgiem wszystkie sfery działalności przedsiębiorstwa i polegający na przyjęciu aktywnej postawy wobec ryzyka oraz na wyborze odpowiedniej dla danej firmy strategii mającej na celu minimalizację pojawiających się zagrożeń.

**Słowa kluczowe:** ryzyko działalności, mitygacja, proces, niepewność.

## 1. Wstęp

Współczesną gospodarkę światową cechuje bardzo duża niepewność i ryzyko. Dekoniunktura gospodarcza, niestabilność rynków finansowych – przede wszystkim duże i częste wahania głównych walut, postępujący kryzys w strefie euro, rosnąca kryzysogenność poszczególnych gospodarek narodowych na poziomie finansów publicznych – wpływają na to, że gospodarka światowa podlega obecnie bardzo dużym turbulencjom. Gospodarowanie i prowadzenie działalności przez przedsiębiorstwa w takich warunkach staje się więc coraz bardziej ryzykowne i niepewne. W kontekście tych zjawisk szczególnego znaczenia nabiera problem rosnącej ekspozycji na ryzyko działalności na szczeblu gospodarki narodowej, jak i funkcjonujących w jej ramach podmiotów gospodarczych. Niewłaściwe zabezpieczenie się przed tym ryzykiem, nietrafne decyzje lub ich brak mogą spowodować, że nawet największe firmy utracą płynność finansową i zbankrutują. Każda firma podlega bowiem ryzyku działalności bez względu na to, czy przyjęła strategię spekulacji, akceptacji, przeniesienia lub mitygacji. Trzy pierwsze strategie są swoistą metodą unikania ryzyka. Mitygacja stanowi natomiast o zarządzaniu ryzykiem.

Wiele podmiotów prawnych – niezależnie od ich formy organizacyjnej i własnościowej – świadomych zagrożeń, jakie występują na współczesnym rynku, podejmuje działania mające na celu wprowadzenie sformalizowanego systemu zarządzania ryzykiem. System ten pozwala podmiotom zidentyfikować kluczowe dla nich zagrożenia oraz zaplanować działania mitygacyjne [Zachorowska 2006, s. 153]. Właściwe zarządzanie ryzykiem działalności wydaje się zagadnieniem bardzo ważnym z punktu widzenia potencjalnych kosztów i strat.

Celem niniejszego opracowania jest prezentacja potrzeby zarządzania ryzykiem działalności i jego mitygacji przez podmioty gospodarcze działające na rynku krajowym i międzynarodowym w kontekście niestabilności rynków międzynarodowych<sup>1</sup>. Brak spójnych, jednolitych i powszechnych mechanizmów mitygacyjnych oraz bardzo częste przyjmowanie przez firmy strategii spekulacji powodują coraz większe zawirowania na międzynarodowych rynkach finansowych oraz generują znaczne koszty dla firm.

Zarządzanie ryzykiem powinno stanowić kompleksowy proces obejmujący swoim zasięgiem wszystkie sfery działalności przedsiębiorstwa i polegający na

---

<sup>1</sup> Z uwagi na wielowątkowość zjawiska poruszony w artykule temat ryzyka działalności należy rozpatrywać w kontekście całości rynku, a więc w tytule i w opracowaniu nie odniesiono się do konkretnego rynku, np. rynku finansowego. Zdaniem autora niestabilność współczesnych częściowych rynków międzynarodowych przekłada się na poszczególne sfery działalności przedsiębiorstwa, dlatego analiza rynków powinna zostać dokonana pod względem całościowym.

przyjęciu aktywnej postawy wobec ryzyka oraz na wyborze odpowiedniej dla danej firmy strategii mającej na celu minimalizację pojawiających się zagrożeń.

## **2. Istota ryzyka i jego typologia**

Ryzyko jest pojęciem odnoszącym się do wszystkich obszarów działalności – zarówno na poziomie mikro- jak i makroekonomicznym. Oznacza ono miarę zagrożenia lub niebezpieczeństwa wynikającego albo z prawdopodobnych zdarzeń niezależnych, albo z możliwych konsekwencji podjęcia decyzji. Najogólniej, ryzyko to wskaźniki stanu lub zdarzenia, które może prowadzić do strat. Jest ono proporcjonalne do prawdopodobieństwa wystąpienia tego zdarzenia i do wielkości strat, które może spowodować [Ciszek 2006, s. 264].

Ryzyko definiuje się również jako możliwość niepowodzenia, a w szczególności możliwość zaistnienia zdarzeń niezależnych od działającego podmiotu, których nie jest on w stanie dokładnie przewidzieć ani w pełni im zapobiec, a które – przez zmniejszenie wyników użytecznych lub przez zwiększenie nakładów – odbierają działaniu zupełnie lub częściowo cechę skuteczności, korzystności lub ekonomiczności [Best 2004, s. 78]. Za ryzyko uznaje się także zespół czynników, działań lub czynności powodujących szkodę na ciele, stratę materialną lub inne straty.

Ryzyko różni się od niebezpieczeństwa, które oznacza pewne, bezpośrednie zagrożenie. O ryzyku mówi się tylko wtedy, kiedy następstwa są niepewne [Kaczmarek 2008, s. 52–53].

W literaturze przedmiotu spotyka się podejście rozszerzające zakres pojęciowy ryzyka. Uwzględnia się mianowicie pozytywny aspekt ryzyka, czyli oprócz straty widzi się szansę na zysk [Ahn 1991, s. 117]. W praktyce wyróżnia się dwie kategorie ryzyka: ryzyko czyste i dynamiczne. Ryzyko czyste niesie za sobą jednoznaczną stratę. Ryzyko dynamiczne natomiast zawiera w sobie hipotetyczną możliwość wystąpienia straty lub osiągnięcia zysku. Biorąc powyższe pod uwagę, rozróżnia się ryzyko formalne i materialne. Ryzyko materialne jednoznacznie generuje zyski lub straty wynikające z prowadzonej działalności. Ryzyko formalne ma swe źródło w niepewności, która jest mierzalna i kwantyfikowalna. Tym samym można je również zmierzyć.

W taksonomii i typologiach ryzyka pojawiają się następujące jego rodzaje [Kaczmarek 2008, s. 56–94]: ubezpieczeniowe, ekonomiczne, rynkowe, kredytowe, produkcyjne, prawne, organizacyjne, polityczne, związane z nowymi technologiami i ekologią, medyczne i epidemiologiczne, farmaceutyczne, chemiczne, psychologiczne, socjologiczne, medialne i środków przekazu, cywilizacyjne i kulturowe, filozoficzne, etyczne i religijne oraz siły wyższej.

Zdarzenia, które miały dopiero nastąpić, były od zawsze obiektem zainteresowania przedsiębiorców. Jak będzie wyglądał rynek, jak zachowa się konkurencja i czy założone plany zostaną zrealizowane? – te kwestie niezmiennie stanowią przedmiot spekulacji. Z uwagi na fakt, że ryzyko – o czym już wspomniano – występuje w działalności gospodarczej każdego podmiotu, ważne jest właściwe zarządzanie nim. Od tego procesu zależą przyszłe straty i zyski wszystkich podmiotów na rynku.

### 3. Niepewność a ryzyko

W warunkach turbulentnego otoczenia znaczną część podejmowanych i realizowanych przez przedsiębiorstwo przedsięwzięć obciąża niepewność, co sprawia, że ewentualne negatywne ich skutki musi ponosić przedsiębiorstwo. Niestabilna sytuacja gospodarcza powoduje, że przedsiębiorstwa powinny kłaść większy nacisk na stabilność finansową niż na dochody [Drucker 1995, s. 19–20]. Jeżeli przedsięwzięcie jest niepewne w realizacji, przedsiębiorca musi zastosować takie działania, które zwiększą stopień jego realności lub doprowadzą do minimalizacji, a nawet wyeliminowania niepewności. Działania przedsiębiorcze są więc skutkiem niepewności [Grzybowski 1995, s. 19].

W działalności gospodarczej niepewność definiuje się jako brak informacji o przyszłych zdarzeniach, nieprzewidywalność utrudniająca określenie wariantów działania, ich skutków i dokonanie wyboru [Koźmiński 2012, s. 20]. Niepewność w praktyce oznacza niewiedzę, która oparta jest na braku wiedzy o zdarzeniu.

Niepewność to ważna siła wynikająca ze zmienności i złożoności, która wpływa na wiele działań organizacji. Dotyczy ona zmian, które są trudne do przewidzenia i oszacowania; lub zdarzeń, których prawdopodobieństwa wystąpienia – właśnie ze względu na brak niezbędnych informacji – nie można oszacować [Sołtysiak 2010, s. 244].

Niepewność w procesie zarządzania przedsiębiorstwem jest rozumiana jako immanentna i nierozzerwalna cecha rzeczywistości, która wynika ze złożoności procesów zachodzących w ramach danej organizacji. Jeżeli w trakcie realizacji tych procesów pojawiają się straty, możemy mówić także o materializacji ryzyka.

Korelację niepewności i ryzyka właściwie ujmuje teoria F. Knighta. Zgodnie z tą teorią można wyróżnić dwa rodzaje niepewności pod względem możliwości pomiaru. Pierwszy rodzaj niepewności to niepewność sensu *stricto*, która jest niemierzalna, zaś drugi – niepewność mierzalna, w pełni sparametryzowana. Jest ona ryzykiem, ponieważ można ją określić wartością liczbową [Knight 1921, s. 94]. Ryzyko to więc wymierna i policzalna niepewność co do osiągnięcia zaplanowanego celu, który w ostateczności – przy braku właściwej mitygacji i wystąpieniu jego materializacji – ma negatywny wpływ na dany podmiot gospodarczy.



#### 4. Zarządzanie ryzykiem działalności a problem jego mitygacji

Zwiększający się poziom niepewności ekonomicznej wymusza na przedsiębiorstwach zmiany w zakresie gospodarowania. Z uwagi na rosnące koszty działalności przedsiębiorstw w obszarze *daily business* zarządzanie ryzykiem staje się zagadnieniem pierwszoplanowym. Obejmuje ono prowadzenie właściwej polityki dotyczącej ryzyka na szczeblu przedsiębiorstwa. Polityka ta wiąże się ściśle z następującymi, wspomnianymi we wstępie opracowania procesami: spekulacją, akceptacją, przeniesieniem i mitygacją.

Przyjmując strategię spekulacji, przedsiębiorstwo nie zabezpiecza swoich otwartych pozycji lub zabezpiecza je w sposób niewystarczający i mało efektywny. Dodatkowo przyjmuje ono postawę „jakoś to będzie”. Elementem tej strategii jest polityka przerzucania na klientów kosztów w przypadku wystąpienia strat z tytułu ryzyka działalności. Wybierając strategię akceptacji, przedsiębiorstwo godzi się z potencjalnym ryzykiem, ale nie wykonuje żadnych działań zabezpieczających. Strategię tę także cechuje przerzucanie potencjalnych kosztów na klientów. Podobnie wygląda sytuacja w przypadku strategii przeniesienia, z tą jednak różnicą, że dodatkowo przedsiębiorstwo przenosi potencjalne ryzyko działalności i ewentualne koszty powstałe z tytułu jego materializacji na inne, dodatkowe walory, np. ubezpieczenie.

Powyższe tezy o konieczności właściwego zarządzania ryzykiem uzyskały potwierdzenie w przeprowadzonych przez autora badaniach z zakresu zarządzania ryzykiem działalności przez podmioty gospodarcze. Poniżej zaprezentowano główne pytania zawarte w przeprowadzonej ankiecie<sup>2</sup>.

Na pytanie: „Czy przedsiębiorstwo jest narażone na ryzyko działalności?” największą liczbę wśród ankietowanych stanowią przedsiębiorstwa deklarujące, że są „zdecydowanie” narażone (68%) bądź „raczej” narażone na to ryzyko (20,11%). W sumie około 88% firm jest „zdecydowanie” bądź „raczej” narażonych na ryzyko walutowe, a jedynie 12% „raczej nie” lub „zdecydowanie nie”.

---

<sup>2</sup> Celem badania było poznanie, w jaki sposób przedsiębiorstwa radzą sobie z zarządzaniem ryzykiem walutowym. Przyjętą metodą była składająca się z 15 pytań ankieta przeprowadzona w formie telefonicznej wśród 500 największych przedsiębiorstw w okresie od 1 września do 15 grudnia 2011 r. Dobór przedsiębiorstw do badań przeprowadzono na podstawie listy największych przedsiębiorstw według dziennika „Rzeczpospolita” z 2010 r. Z podanej wyżej liczby na udział w badaniach wyraziło zgodę 341 przedsiębiorstw, które nie znalazły się w próbie w sposób losowy. Warunkiem koniecznym do uwzględnienia danej firmy w badaniach była rozmowa wyłącznie z kompetentną osobą odpowiedzialną za zarządzanie ryzykiem w tej firmie. Pozostałych 159 przedsiębiorstw nie zostało uwzględnionych w badaniach głównie z dwóch przyczyn: braku chęci odpowiedzi na zawarte w ankiecie pytania bądź niemożności skontaktowania się z kompetentną osobą mimo kilkunastu prób podjętych w całym okresie ankietyzacji.

Na pytanie: „Czy przedsiębiorstwo w swojej działalności doświadczyło negatywnych skutków ryzyka działalności?” ponad 85% przedsiębiorstw przyznało, że „zdecydowanie” bądź „raczej” ich doświadczyło, natomiast blisko 15% – że „raczej nie” bądź „zdecydowanie nie”.

Na pytanie odnośnie negatywnych skutków ryzyka działalności przedsiębiorstwa jako główny czynnik podano: przekonanie o możliwości spadku opłacalności eksportu (62% wszystkich odpowiedzi). Możliwość spadku opłacalności importu została wskazywana przez co czwarte przedsiębiorstwo (25%). Do istotnych negatywnych skutków zaliczono również wzrost wartości kredytów walutowych (blisko 10% przedsiębiorstw). W mniejszym stopniu za negatywne skutki uważa się możliwość spadku kontraktów inwestycyjnych (2%) oraz wzrost kosztu najmu lokali (blisko 1%).

Na pytanie: „Czy przedsiębiorstwo korzysta z usług firmy wyspecjalizowanej w zabezpieczaniu przed ryzykiem działalności?” odpowiedzi twierdzącej udzieliło 31% przedsiębiorstw. Odsetek firm, które mają zamiar zacząć współpracę ze specjalistycznymi podmiotami, wynosi 50%; jednocześnie 10% firm deklaruje, że samodzielnie skutecznie zarządza ryzykiem.

Na podstawie przedstawionych wyników badania można wysnuć następujące wnioski. Wciąż zdecydowana liczba przedsiębiorstw jest narażona na znaczne ryzyko działalności, co objawia się głównie ryzykiem strat na transakcjach eksportowych i importowych z racji np. zmienności kursów walutowych. Również zdecydowana liczba przedsiębiorstw doświadczyła negatywnych skutków ryzyka działalności, mimo że blisko 90% ankietowanych podmiotów gospodarczych starało się ograniczać to zjawisko. Pewnym wytłumaczeniem niskiej skuteczności ochrony przed zagrożeniami może być fakt, że przedsiębiorstwa podejmują decyzje o ewentualnych zabezpieczeniach głównie wewnątrz firmy, bez zlecenia tej operacji wyspecjalizowanym podmiotom (*outsourcing*). Przedsiębiorstwom wciąż brakuje specjalistycznej wiedzy na ten temat i zdecydowanie ustępują pod tym względem firmom profesjonalnie zajmującym się zarządzaniem ryzykiem działalności.

Mitygacja stanowi właściwy sposób zarządzania ryzykiem działalności. Przedsiębiorstwo przyjmuje to ryzyko i w pełni nim zarządza, m.in. stosując *action plans*, a więc czynności, które mają zabezpieczyć obecne i przyszłe działania przedsiębiorstwa poprzez całkowitą (tam, gdzie jest to możliwe) lub częściową niwelację ryzyka.

Zasadniczym celem zarządzania ryzykiem działalności w procesie mitygacji – jest poprawa wyników finansowych firmy, a także zapewnienie takich warunków, aby nie ponosiła ona strat większych niż założone. W procesie mitygacji następuje rozpoznawanie czynników ryzyka, na jakie firma może być narażona.

Efektywne zarządzanie ryzykiem walutowym nie może odbyć się bez właściwego doboru instrumentów zabezpieczających. Literatura przedmiotu wskazuje na dwie grupy instrumentów pozwalających w skuteczny sposób zarządzać ryzykiem działalności. Są to instrumenty wewnętrzne oraz zewnętrzne.

W przypadku zabezpieczeń wewnętrznych firma bazuje w pierwszej kolejności na regulacjach i procedurach wewnętrznych. Ich liczba jest jednak ograniczona. W przypadku zabezpieczeń zewnętrznych praktycznie nie ma ograniczeń i firma może czerpać z dużej liczby instrumentów stosownie do zaistniałej sytuacji.

Aby proces zarządzania ryzykiem działalności był efektywny, musi być właściwie sparametryzowany, usystematyzowany i zdefiniowany. W przeciwnym wypadku korzyści z tego procesu będą różnić się znacząco od założonych celów.

Wśród czynników prowadzących do parametryzacji procesu mitygacji ryzyka działalności wyróżnia się [Miciuła 2010, s. 309]:

- specyfikację w zakresie zagranicznych przepływów handlowych, tj. powtarzalność tych przepływów, terminy płatności, wielkość transakcji i ekspozycji, kierunek przepływów, walutę rozliczenia,
- siła wpływu, zmiany kursów na wyniki finansowe firmy, wielkości zagranicznych obrotów handlowych w stosunku do obrotów ogółem,
- szybkość, z jaką można dostosować ceny, by skompensować wpływ nieoczekiwanych zmian w kursie walutowym na marżę,
- umiejętności kadry zarządzającej w zakresie mitygacji ryzyka działalności,
- możliwość zastosowania wewnętrznych instrumentów zabezpieczających i/lub instrumentów zewnętrznych.

Na podstawie tak określonych warunków można rozpocząć budowę strategii mitygacyjnych dostosowanych do specyfiki poszczególnych przedsiębiorstw. Trzeba pamiętać, że najważniejszy czynnik przy konstruowaniu strategii zarządzania ryzykiem działalności to czynnik ludzki, a nie – jak można by sądzić – środki pieniężne. Wiele firm o bardzo dużym potencjale finansowym ponosi wysokie straty z tytułu ujemnych różnic kursowych w wyniku źle skonstruowanych strategii zabezpieczających [Miciuła 2010, s. 307–308].

## **5. Niestabilność rynków międzynarodowych a proces zarządzania ryzykiem działalności**

W naukach ekonomicznych obowiązuje paradygmat liniowy. W wielu pozycjach literatury przedmiotu dominuje myślenie w kategoriach równowagi i racjonalnych oczekiwań w stosunku do podmiotów gospodarczych. Rzeczywistość jest jednak zgoła odmienna. Duża niestabilność i zmienność rynków międzynarodowych – wydaje się, że już na trwale wpisująca się we współczesną architekturę

gospodarki światowej – sprawia, że poszczególne gospodarki narodowe, a przede wszystkim ich podmioty, zmuszone są do przeorientowania swoich zachowań w zakresie prowadzonej działalności. Szczególnego znaczenia w tych warunkach nabiera ryzyko działalności, które bez odpowiednich czynności prewencyjnych i mitygujących ze strony podmiotów gospodarczych będzie generować permanentne straty. Potrzeba zarządzania ryzykiem działalności staje się więc koniecznością. Przedsiębiorstwa, które stworzą stosowne plany i podejmują działania adekwatne do profilu firmy, nie tylko unikną niezaplanowanych kosztów, ale również zdobędą przewagę konkurencyjną.

Zarządzanie ryzykiem działalności w przedsiębiorstwie powinno mieć wymiar wieloetapowy. Oznacza to, że przedsiębiorstwo w swoim *daily business* musi stworzyć proces planowy, celowy i generyczny. Wszystkie działania w przedsiębiorstwie prowadzące do zminimalizowania lub ograniczenia ryzyka nie powinny odnosić się jedynie do konkretnego przypadku, który w danym momencie wystąpił, a więc nie powinny to być działania jednorazowe, dostosowane do pojedynczego ryzyka, które na danym etapie działalności przedsiębiorstwa pojawiło się. Na podstawie własnych doświadczeń przedsiębiorstwa powinny tworzyć gotowe scenariusze postępowania z ryzykiem w przyszłości. Scenariusze takie w swoich założeniach muszą posiadać – oprócz konkretnych procedur – również informacje o poziomie akceptowalnego ryzyka, czyli takiego, które dane przedsiębiorstwo jest w stanie ponieść. Trzeba pamiętać, że kryzysogenna sytuacja nigdy nie powtórzy się w dokładnie taki sam sposób. Może być ona co najwyżej podobna. Dlatego przedsiębiorstwo w swoich planach budżetowych musi uwzględniać straty. Do najczęściej popełnianych przez przedsiębiorstwa błędów w tym zakresie zalicza się:

- wprowadzenie zarządzania ryzykiem w oderwaniu od przyjętej strategii firmy,
- zapominanie o istniejącej strukturze organizacyjnej oraz funkcjonujących wewnątrz firmy procedurach,
- koncentracja na formalnej stronie zarządzania ryzykiem działalności, a nie na jego celach,
- niewłaściwe zdefiniowanie ryzyka oraz brak analizy relacji między poszczególnymi typami ryzyka,
- niekorzystanie z pomocy zewnętrznej i pomijanie grup ryzyka, których przedsiębiorstwo jest nieświadome,
- niewłaściwe wykorzystywanie ludzi, środków i sił,
- opieranie oceny ryzyka tylko na doświadczeniach historycznych,
- wąskie rozumienie metod zarządzania ryzykiem,
- brak ciągłości i systematyczności w zarządzaniu ryzykiem,
- przerzucanie kosztów materializacji ryzyka na klientów.

Wymienione powyżej czynniki w znacznym stopniu zniekształcają proces właściwego zarządzania ryzykiem działalności przez przedsiębiorstwo. Ich

nieuwzględnienie w *daily business* będzie prowadzić do ewidentnych strat. Trzeba również pamiętać, aby czynniki te cały czas podlegały przeglądowi i aktualizacjom na podstawie nowo zaistniałych problemów w działalności przedsiębiorstwa.

Praktyka gospodarcza oraz literatura przedmiotu wyróżniają następujące czynniki, na których opiera się dobrze skonstruowany i zaplanowany proces zarządzania ryzykiem działalności w każdym przedsiębiorstwie [Sołtysiak 2010, s. 255]:

- strategia zarządzania ryzykiem powinna być wkomponowana w ogólną strategię przedsiębiorstwa jako jeden z jej składników. Takie podejście będzie określać nastawienie przedsiębiorstwa do ryzyka oraz limit potencjalnych strat, akceptowalnych za dany okres;

- organizacja procesu zarządzania ryzykiem działalności powinna opierać się na trzech filarach: procedurach i zasadach zarządzania ryzykiem, metodologii postępowania oraz niezbędnej infrastrukturze;

- czynnik ludzki jako wszechobecny i zasadniczy. Kierownictwo przedsiębiorstwa powinno cały czas nadzorować i monitorować przebieg procesu zarządzania ryzykiem działalności.

Proces ten powinien być strukturalizowany w zakresie [Lam 2003, s. 240]:

- ładu korporacyjnego, oznaczającego sposób funkcjonowania przedsiębiorstwa pod względem relacji i związków z różnymi podmiotami zaangażowanymi w przedsiębiorstwo. Ład ten umożliwi działanie przedsiębiorstwa zgodne z regulatorami wewnętrznymi i zewnętrznymi;

- zarządzania liniami produkcyjno-biznesowymi, podlegającego zasadom *top-down* i *bottom-up*. W pierwszym przypadku kierownictwo przedsiębiorstwa określa limity ryzyka dla danej linii biznesowej, a następnie ceduje te kwestie na wybrane osoby, które zarządzają nimi. W drugim przypadku następuje agregacja informacji o wielkości ryzyka po to, aby móc generować je na poziomie całego przedsiębiorstwa;

- zarządzania portfelem, bazującego na szczególnym rozumieniu zasady, że ryzyko podmiotu gospodarczego nie stanowi prostej sumy wielkości ryzyka poszczególnych jego części składowych;

- transferu ryzyka, czyli przeniesienia ryzyka w sytuacji, kiedy przedsiębiorstwo nie jest w stanie go uniknąć;

- analizy ryzyka, obejmującej identyfikację i pomiar wielkości ryzyka;

- zasobów technologicznych i bazodanowych – efektywny i skuteczny system zarządzania ryzykiem działalności musi być oparty na odpowiednich narzędziach technologicznych i bazach danych w celu dokładnego pomiaru i monitorowania ryzyka;

- komunikacji z interesariuszami – w proces zarządzania ryzykiem działalności przedsiębiorstwa powinni być włączeni wszyscy jego pracownicy.

J. Lam oprócz wymienionych powyższych siedmiu podstawowych elementów skutecznego procesu zarządzania ryzykiem działalności podaje siedem warunków brzegowych, których spełnienie jest warunkiem koniecznym (ale nie wystarczającym) skutecznego procesu zarządzania ryzykiem. Zalicza do nich [Sołtysiak 2010, s. 256]:

- bardzo dobrą znajomość procesów biznesowych,
- wprowadzenie mechanizmów kontrolnych zapobiegających możliwości podjęcia nadmiernego ryzyka przez pewne osoby w przedsiębiorstwie,
- wprowadzenie limitów ryzyka dla poszczególnych jednostek i linii biznesowych w przedsiębiorstwie,
- zwrócenie szczególnej uwagi na te elementy działalności przedsiębiorstwa, w których dochodzi do bezpośredniego przepływu pieniądza,
- zastosowanie właściwej miary służącej do oceny funkcjonowania przedsiębiorstwa,
- wprowadzenie mechanizmów wynagradzania za efekty prowadzące do realizacji celu nadrzędnego,
- zrównoważenie części „miękkiej” i części „twardej” zarządzania ryzykiem działalności.

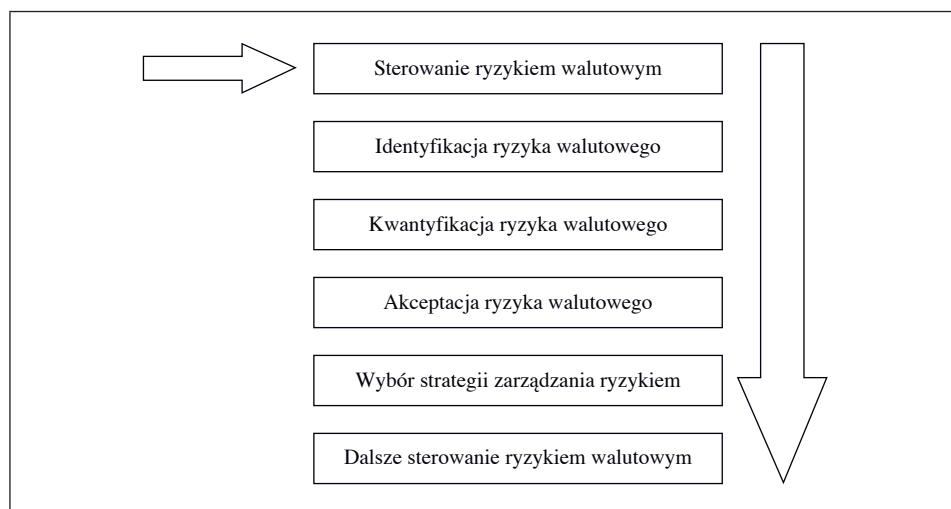
Projektując proces zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie, warto skorzystać z doświadczeń z praktyki gospodarczej opisanych już w literaturze przedmiotu, jak również gotowych rozwiązań przyjętych przez rynek. W 2000 r. Standards Committee Project Management Institute wprowadził nową metodologię zarządzania ryzykiem działalności, która składa się z sześciu etapów. Należą do nich [Sołtysiak 2010, s. 258]:

- planowanie procesu zarządzania ryzykiem – w ramach tego etapu tworzy się infrastrukturę i opracowuje plan zarządzania ryzykiem dla konkretnego projektu,
- identyfikacja ryzyka – opis zdarzeń, które mogą mieć potencjalnie negatywny wpływ na realizację projektu,
- klasyfikacja ryzyka – ocena ryzyka za pomocą metod nienumerycznych,
- pomiar ryzyka – ocena prawdopodobieństwa oraz skutków najważniejszych rodzajów ryzyka za pomocą parametrów liczbowych,
- planowanie sposobów reagowania na ryzyko – ocena strategii neutralizowania lub zapobiegania ryzyku,
- nadzorowanie i kontrola ryzyka – etap ten dotyczy metod zarządzania ryzykiem i planowanych sposobów reagowania na ryzyko.

Na rys. 1 przedstawiono proces zarządzania ryzykiem działalności w układzie generycznym. Rysunek ten stanowi efekt praktyki gospodarczej autora opracowania w zakresie zarządzania ryzykiem i jest próbą „zderzenia” przyjętych rozwiązań z literaturą przedmiotu.

Kluczowe dla rys. 1 jest ustalenie momentu powstania ryzyka, czyli ustalenia cen za sprzedane/kupione towary, a następnie decyzja o wyborze strategii zabezpieczających dla poszczególnych rodzajów płatności i rozliczeń.

Etap identyfikacji ryzyka polega na określeniu, jakie formy przyjmuje ryzyko działalności w firmie. Na tym etapie należy określić czas jego występowania. Za początek okresu występowania ryzyka przyjmuje się moment, w którym zostają ustalone ceny za sprzedawane towary przez przedsiębiorstwo i nie są już możliwe żadne ich zmiany. Za koniec okresu występowania ryzyka przyjmuje się moment wpływu środków pieniężnych od kontrahenta za zrealizowaną zgodnie z kontraktem dostawę.



Rys. 1. Generyczny proces zarządzania ryzykiem działalności

Źródło: opracowanie własne.

Można zarządzać tylko tym ryzykiem, które jest mierzalne (etap kwantyfikacji ryzyka). Pomiaru ryzyka dokonuje się w wyniku przemnożenia bezwzględnego poziomu ekspozycji przez zmianę ceny wyrażoną w procentach. W dalszej kolejności następuje akceptacja ryzyka oraz wybór strategii zarządzania ryzykiem, czyli skierowanie go do mitygacji.

Zidentyfikowane ryzyka muszą być monitorowane i sterowane. Do tego służy również mitygacja. Proces mitygacji ryzyka w przedsiębiorstwie zaczyna się już na etapie decyzji, czy ryzyko będzie zarządzane, czy przeznaczone do spekulacji. W momencie wyboru strategii zarządzania ryzykiem przedsiębiorca inicjuje proces mitygacji powstałego ryzyka. Jednak właściwa mitygacja ryzyka rozpoczyna się dopiero na etapie akceptacji, a kończy na jego wygaszeniu – zamknięciu.

W procesie mitygacji ryzyka szczegółowym działaniem jest stwierdzenie: czy reakcje na ryzyko są zgodne z planowanymi, czy są one tak efektywne, jak przewidziano, czy ogólne założenia przyjęte dla zidentyfikowanego ryzyka są ciągle ważne, czy narażenie na ryzyko zmieniło się, czy wystąpiły nowe symptomy zidentyfikowanego ryzyka i czy na podstawie już określonego ryzyka pojawiły się nowe, nieprzewidziane wcześniej jego rodzaje.

Proces mitygacji ryzyka powinien być uporządkowany. Oznacza to, że każde ryzyko zidentyfikowane i przeznaczone do mitygacji powinno być zgłoszone do dostępnych na rynku rejestrów – głównie aplikacji informatycznych służących do takiej właśnie rejestracji. Ewidencja ryzyka w procesie mitygacji umożliwia jego hierarchizację. Pozwala wartościować ryzyko, tj. podnosić lub obniżać jego wagę. Tendencja ta powinna być zniżkowa – aż do całkowitego wygaszenia ryzyka. Trzeba jednak pamiętać, że każde ryzyko jest inne i ma swój cykl życia. Nie można sparametryzować momentu wygaszenia mitygowanego ryzyka. Każde ryzyko będzie miało zatem własny moment zamknięcia.

Istotną zaletą rejestracji ryzyka jest jego dokładna ocena i analiza. Dzięki niej możliwe jest zwrócenie uwagi na te elementy ryzyka, które są kluczowe dla przebiegu mitygacji i momentu jej ustania. Rejestracja ryzyka jest nadrzędna w całym procesie jego mitygacji. Powinna ona uwzględniać następujące elementy:

1. Nazwa ryzyka – należy podać krótką nazwę ryzyka, dzięki której będzie można dokonać jego identyfikacji w momencie, kiedy w rejestrze pojawi się więcej rodzajów ryzyka.

2. Opis ryzyka – należy dokonać charakterystyki rejestrowanego ryzyka i związanego z nim problemu.

3. Proces, którego dotyczy ryzyko w przedsiębiorstwie – należy określić, do jakiej części przedsiębiorstwa ryzyko się odnosi.

4. Przypisanie ryzyka do danej komórki lub całości przedsiębiorstwa – należy stwierdzić, czy ryzyko dotyczy konkretnego działu przedsiębiorstwa, czy też ma szerszy zasięg.

5. Kontrole – należy przeprowadzić kontrole bazujące na czynnościach, które przyczynią się do zmniejszenia zarejestrowanego ryzyka i stopniowo będą je wygaszać. Ilość prac, które powinny być przeprowadzone na tym etapie, jest nieokreślona i zależy od stopnia złożoności ryzyka oraz jego ważności. Do rejestru w tym punkcie powinny być dołączone wyniki konkretnych działań w ramach wykonanych kontroli.

Przedsiębiorstwo w dużym stopniu polega na efektywnej konstrukcji i funkcjonowaniu tego typu kontroli. W przypadku nieskuteczności kluczowej kontroli ryzyko wystąpienia niepożądanego działania nie byłoby mitygowane bez względu na zidentyfikowanie go przez inne kontrole. Innymi słowy, niemożliwe byłoby osiągnięcie pewności odnośnie realizacji celów procesu.



6. **Impakt finansowy** – należy określić konsekwencje finansowe zarejestrowanego ryzyka, czyli wielkość jego materializacji, przy założeniu, że ryzyko zajdzie, a jego mitygacja będzie minimalna. Należy także ustalić progi finansowe przy założonej wielkości materializacji – od największej, gdzie mitygacja będzie minimalna, do minimalnej, gdzie mitygacja osiągnie maksimum. Ustalenie progów finansowych pozwoli przedsiębiorstwu zgromadzić potencjalne rezerwy finansowe po to, by konsekwencje związane z tym ryzykiem nie wpłynęły istotnie na wynik finansowy przedsiębiorstwa. Progi finansowe potrzebne są również do tego, aby można było bez większych przeszkód przeprowadzić mitygację ryzyka. Impakt powinien wyłonić co najmniej trzy progi: niski, średni i duży, a także być ściśle powiązany z częstotliwością. Dopiero zestawienie impaktu i częstotliwości określi wagę ryzyka, która uruchomi odpowiednie procedury zabezpieczające w przedsiębiorstwie.

7. **Częstotliwość** – należy określić krotność występowania zarejestrowanego ryzyka w jednostce czasu. Podobnie jak impakt częstotliwość powinna być definiowana trzema progami – jako niska, średnia i duża. Na podstawie tych progów właściciel ryzyka nada odpowiedni status ryzyku.

8. **Właściciel ryzyka** – należy wskazać osobę, która z poziomu przedsiębiorstwa będzie przypisana do zarejestrowanego ryzyka i zajmie się jego mitygacją. Ważne jest, aby każde zarejestrowane ryzyko miało swojego właściciela. W przeciwnym wypadku nastąpi spowolnienie lub zatrzymanie procesu mitygacji. Właściciel ryzyka powinien w wyznaczonych momentach – punktach terminowych – przeprowadzać odpowiednie kontrole, które sumarycznie będą tworzyć proces mitygacji. Czynności wykonywane przez właściciela ryzyka powinny stanowić gwarancję, że zrealizowane zostaną wyznaczone cele, a ryzyko nieoczekiwanych rezultatów tego procesu zmitygowane.

Do obowiązków właściciela ryzyka należy poza tym cykliczne składanie sprawozdań z postępów prac mitygacyjnych swojemu bezpośredniemu przełożonemu. Nadzór nad ryzykiem jest bowiem kluczowy i stanowi o sukcesie mitygacji.

9. **Data przeglądu i kontroli** – należy określić moment, w którym będą dokonywane przez właściciela ryzyka czynności naprawcze zmierzające do jego wygaszenia. Częstotliwość terminów i ich ilość uzależniona będzie od złożoności i poziomu ryzyka.

10. **Plan awaryjny (*action plan*)** – należy sporządzić wykaz konkretnych zadań, które muszą zostać wykonane, żeby dane ryzyko zmitygować. Plan ten powinien zawierać datę realizacji zadań.

11. **Akceptacja, mitygacja, zamknięcie ryzyka** – etapy określające dalsze czynności, które właściciel ryzyka w danym momencie podejmie, a które uzależnione są od stopnia i jakości przeprowadzonych czynności kontrolnych.

12. **Dalsze sterowanie ryzykiem** – stanowi ostatni element rejestru ryzyka w generycznym modelu mitygacji. To część procesu, która rozlicza proces mitygacji. Wpływa ona również istotnie na brak wystąpienia ryzyka w przyszłości.

Powyższy opis poszczególnych etapów mitygacji będący, jak już wspomniano, wynikiem praktyki gospodarczej autora opracowania, stanowi propozycję rozwiązania problemu właściwego zarządzania ryzykiem działalności przedsiębiorstw. Jest on uniwersalny i łatwy do zaadoptowania. Ujednolica i porządkuje w sposób efektywny proces zarządzania ryzykiem działalności, czyniąc go generycznym.

## 6. Zakończenie

*Daily business* – w kontekście dużej zmienności na rynkach międzynarodowych – przynosi pozytywne i negatywne skutki działalności w postaci zysków i strat. Wielkości, które generują zyski i straty w każdym przedsiębiorstwie, powinny skłonić, czy wręcz zmusić je do działań w zakresie świadomego i właściwego zarządzania ryzykiem działalności. Trzeba pamiętać, że zysk otrzymuje się tylko dzięki umiejętnościom właściwego podejmowania ryzyka działalności. Nie powinno ono przekraczać akceptowalnego dla danego przedsiębiorstwa poziomu. Jest to ważne, ponieważ właściwie określony poziom ryzyka wyznacza stopień, w jakim przedsiębiorstwo zamierza uzależnić swoje zyski od ryzyka.

Zarządzanie ryzykiem działalności uzależnione jest od wielu czynników: wielkości przedsiębiorstwa, struktury organizacyjnej, poziomu świadomości kierownictwa i pracowników, konkurencji, warunków gospodarowania, przepisów prawnych, kondycji finansowej, stosunków panujących na rynkach międzynarodowych i kondycji tych rynków oraz procesu akceptacji ryzyka. Proces ten jest ściśle związany ze strategią spekulacji. Jeżeli przedsiębiorstwo akceptuje ryzyko, to świadomie ponosi koszty z niego wynikające. Gdy decyduje się przyjąć strategię unikania ryzyka, świadomie obarcza się ryzykiem największym i najbardziej nierozsądnym z możliwych – ryzykiem, że nic nie działo [Drucker 1993, s. 217].

Obecnie poziom wiedzy o ryzyku ma charakter progresywny, ale w dalszym ciągu nie jest wystarczający. Należy zauważyć, że im większą wiedzę posiada dane przedsiębiorstwo w zakresie ryzyka, tym sprawniej jest ono skłonne je podjąć. Bez poprawnego podjęcia ryzyka nie ma możliwości osiągnięcia założonych zysków. Obecnie zarządzanie ryzykiem działalności jest koniecznością, podyktowaną dynamicznie zmieniającymi się warunkami na rynkach międzynarodowych. Z uwagi na fakt, że tendencja ta – zdaniem autora – utrzyma się przez dłuższy czas, problem zarządzania ryzykiem działalności powinien stać się zagadnieniem pierwszoplanowym w *daily business* każdego przedsiębiorstwa. Powinny być zatem opracowane odpowiednie procedury, unowocześniane stosownie do zmieniających się warunków zewnętrznych. Bez właściwego podejścia do problematyki ryzyka działalności przedsiębiorstwo nie ma szans na realizację założonych celów i osiągnięcie zysków.

## Literatura

- Ahn M.J. [1991], *Strategic Risk Management: How Global Corporations Manage Financial Risk for Competitive Advantage*, Probus Publishing Company, London.
- Best P. [2004], *Wartość narażona na ryzyko*, tłum. A. Komański, Dom Wydawniczy ABC, Kraków.
- Ciszek K. [2010], *Zarządzanie ryzykiem na rynku węgla w Polsce – wybrane problemy*, „Nauka i Gospodarka”, nr 4.
- Drabowski E. [1982], *Klasyfikacja kursów walutowych*, „Handel Zagraniczny”, nr 5–6.
- Drucker P.F. [1993], *Jak skutecznie zarządzać firmą*, tłum. K. Kopocińska, A. Zapałowski, PWE, Warszawa.
- Drucker P.F. [1995], *Zarządzanie w czasach burzliwych*, tłum. J. Kajdy, Czytelnik, Warszawa.
- Grzybowski W. [1995], *Przedsiębiorczość, niepewność, zysk*, Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- Kaczmarek T.T. [2008], *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem*, Difin, Warszawa.
- Knight F. [1921], *Risk, Uncertainty and Profit*, University of London, London.
- Koźmiński A.K. [2012], *Zarządzanie w warunkach niepewności. Podręcznik dla zaawansowanych*, PWN, Warszawa.
- Lam J. [2003], *Risk Management from Incentives to Control*, Wiley, New York.
- Miciuła I. [2010], *Zarządzanie ryzykiem walutowym elementem funkcjonowania przedsiębiorstw w warunkach międzynarodowych*, „Nauka i Gospodarka”, nr 4.
- Sołtysiak M. [2010], *Zarządzanie ryzykiem w instytucjach finansowych jako element przewagi konkurencyjnej* [w:] *Ryzyko w finansach i bankowości*, red. B. Filipiak, M. Dylewski, Difin, Warszawa.
- Zachorowska A. [2006], *Ryzyko działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.

## The Need for Risk Management and Mitigation by Business Organisations as a Consequence of Uncertainty and Instability in Today's International Markets

The purpose of this paper is to formulate the problem of managing and mitigating the risks involved in the activities of business organisations operating in both domestic and international markets in the light of the fact that international markets are unstable. In the absence of coherent, unified and widespread mitigation mechanisms at the level of national economies and in the face of the speculative strategies being commonly adopted by businesses, international financial markets are becoming increasingly turbulent and companies must cope with rising expenses.

Risk management should be a comprehensive process involving all aspects of the company's business. It can be defined as taking a proactive approach to any potential risks and choosing an appropriate strategy for a given company to minimise the dangers it may face.

**Keywords:** business risk, mitigation, process, uncertainty.



*Paulina Szyja*

Studia Doktoranckie Wydziału Ekonomii  
i Stosunków Międzynarodowych

# Promowanie „zielonego rozwoju” a konkurencyjność przemysłu

## Streszczenie

Świadomość postępujących zmian klimatycznych powoduje, że w przeciwdziałanie ich negatywnym skutkom włącza się coraz większa rzesza nie tylko naukowców, ale także działaczy gospodarczych oraz polityków. Zaangażowanie tych ostatnich było widoczne podczas konferencji klimatycznej w Kopenhadze w 2010 r., a następnie w Durbanie w 2011 r. W artykule na wybranych przykładach amerykańskich i europejskich przedsiębiorstw scharakteryzowano przekształcenia strukturalne procesów produkcyjnych ukierunkowane na zwiększenie wydajności i efektywności poprzez ograniczenie zużycia energii. Równie istotne są zmiany w produktach i usługach podkreślające ich „zielony wymiar”. Działania te wymagają odpowiedniego zarządzania z wyraźnym ekologicznym ukierunkowaniem. Ujawniają się już powiązania pomiędzy przedsiębiorstwami z tej samej branży na rzecz promowania technologii przyjaznych środowisku, jednocześnie zapewniających ramy dla perspektywicznego rozwoju. Wzrasta kooperacja pomiędzy podmiotami w zakresie poszukiwania oszczędnych metod wykorzystania produktów ubocznych zasadniczego procesu produkcyjnego, tak aby nie obciążać nimi środowiska naturalnego. Przekształcenia te wpływają na konkurencyjność produktów i usług.

**Słowa kluczowe:** zielony rozwój, zielona gospodarka, gospodarka niskoemisyjna, przemysł.

## 1. Wstęp

- U podstaw walki ze zmianami klimatycznymi pojawiają się dwa kluczowe pytania:
- co jest przyczyną zmian klimatycznych?
  - jak je powstrzymać bądź ograniczyć ich skutki?

Na pierwsze z pytań często pada odpowiedź: człowiek i podejmowane przez niego procesy gospodarowania. Zwraca się uwagę szczególnie na emisję zanieczyszczeń przez wielkie zakłady przemysłowe oraz na nieograniczone wykorzystanie zasobów naturalnych bez uwzględnienia konsekwencji dla środowiska naturalnego. Odpowiedzią na drugie pytanie jest szereg pomysłów dotyczących m.in. przeprowadzenia zmian w przedsiębiorstwach poprzez szereg inwestycji o charakterze ekologicznych innowacji. Realizacja tych projektów napotyka pewne utrudnienia. Problem stanowią przede wszystkim same przedsiębiorstwa, które są nastawione na zysk i nie biorą pod uwagę kosztów społecznych, a tym bardziej środowiskowych. Zmiana musi być więc podyktowana dojrzaniem możliwości osiągnięcia przewagi konkurencyjnej poprzez reorientację w duchu „zielonego rozwoju”. Do istotnych wyzwań należy także określenie zakresu przekształceń w przedsiębiorstwach i kosztów związanych z ich przeprowadzeniem.

Kryzys finansowy wywołał poważne reperkusje w gospodarce światowej. Państwa stanęły przed koniecznością udzielenia wsparcia, niejednokrotnie finansowego, aby ratować poszczególne sektory i branże działalności gospodarczej, a nawet konkretne przedsiębiorstwa. W celu pobudzenia koniunktury po obu stronach Atlantyku przyjęto programy antykryzysowe, których podstawę stanowią publiczne projekty inwestycyjne. Szczególnie istotne jest zaangażowanie znacznej ilości środków w promocję i rozwijanie odnawialnych źródeł energii, termomodernizację budynków, wydajne i energooszczędne technologie, ekologiczne pojazdy itp. Realizacja tych projektów ma służyć przekształceniu podstaw funkcjonowania współczesnych gospodarek poszczególnych państw, tak aby charakteryzowały się one energooszczędnością oraz ograniczoną emisją dwutlenku węgla i dwutlenku siarki.

UNEP, agenda ONZ ds. koordynacji ochrony środowiska, podjęła na szeroką skalę działania na rzecz przeprowadzenia „zielonej rewolucji przemysłowej” (*green industrial revolution*). Jej powodzenie musi być poparte dowodami świadczącymi o wzroście dochodu, tworzeniu nowych miejsc pracy i redukcji ubóstwa poprzez inwestowanie m.in. w czyste i wydajne technologie, odnawialne źródła energii, „zielone miasta”, tj. ekologiczny transport oraz energooszczędne budownictwo.

W zagranicznych publikacjach pojawiają się opinie o obecnym trendzie na tzw. zieloną gospodarkę (*green economy*) oraz o nasilającej się konkurencji pomiędzy USA, Chinami oraz Unią Europejską w tym zakresie. Według raportu World Council for Sustainable Development (WBCSD) rozwija się „zielony wyścig” zarówno wśród państw, jak i przedsiębiorstw [*The Green Race...* 2009]. Wyścig pomiędzy państwami ma wymiar prestiżowy, polityczny oraz ekonomiczny. Minister finansów Francji Christine Lagarde stwierdza wprost: „To jest wyścig; ktokolwiek w nim zwycięży [któreokolwiek państwo – przyp. P.S.], zdominuje rozwój gospodarczy” [Beinhold 2010]. Podmioty na arenie międzynarodowej, które ogra-

niczą emisję CO<sub>2</sub>, zyskają miano liderów w walce ze zmianami klimatycznymi i nie tylko. Działania na rzecz ograniczenia emisji dwutlenku węgla i zwiększenia wydajności energetycznej mają bowiem przynieść zdaniem ekspertów poprawę warunków gospodarowania oraz wzrost konkurencyjności, wymiernym efektem czego byłby rozwój gospodarczy. Niewykluczone więc, że w związku z tym pojawią się nowe potęgi globalne, które zdominują światową wymianę handlową. Podkreśla się zwłaszcza szybki postęp i zaangażowanie Chin w „zielony wyścig” [Harvey 2010]. W przypadku przedsiębiorstw rywalizacja toczy się na kilku płaszczyznach: procesu wytwórczego, produktów i usług oferowanych konsumentom, jak również aktywności promocji i zaangażowania w ekologiczne rozwiązania w ramach polityki społecznej odpowiedzialności biznesu (*corporate social responsibility*).

Celem artykułu jest przybliżenie wieloaspektowego zaangażowania przedsiębiorstw w Stanach Zjednoczonych oraz Unii Europejskiej w rozwój gospodarki niskoemisyjnej z uwzględnieniem kosztów związanych z jednoczesnym zapewnieniem konkurencyjności własnych produktów. Pokażemy również wzrost znaczenie Chin i ich działań na rzecz proekologicznych rozwiązań.

## 2. Zielona, czyli niskoemisyjna gospodarka

Projekt „zielonej gospodarki” jest, jak już wspomniano, inicjatywą UNEP, agencji ONZ ds. koordynacji ochrony środowiska. Jej celem jest zachęcanie rządów do rozwiązań inwestycyjnych w „zielonych sektorach”, czyli do stosowania czystych technologii, odnawialnych źródeł energii, ekologizacji transportu, termomodernizacji budynków itp. Niemniej istotne jest wdrażanie wszelkiego rodzaju programów kształtujących świadomość społeczną na temat potrzeby rozwoju trwałego i zrównoważonego, a więc zapewniającego wzrost gospodarczy z jednoczesnym uwzględnieniem wymagań ochrony środowiska w długiej perspektywie czasowej. Równie ważne jest podkreślenie konieczności dokonywania zmian w strukturze gospodarowania ze względu na postępujące zmiany klimatyczne, które mogą w przyszłości zaowocować ogromnymi kosztami w wymiarze społeczno-gospodarczym. UNEP przygotowuje obecnie szereg sprawozdań i raportów, które będą z jednej strony zawierać szczegółowe analizy dotyczące korzyści związanych z tworzeniem „zielonej gospodarki”, a z drugiej – promować określone rozwiązania.

Poza określeniem „zielona gospodarka” często używane jest sformułowanie „gospodarka niskiej emisji dwutlenku węgla” lub „gospodarka niskoemisyjna” (*low carbon economy*). Termin ten za sprawą wielu ekspertów stał się szczególnie popularny w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego 2008–2009. Podkreślali

oni potrzebę podjęcia działań, które będą służyć jednocześnie pobudzeniu wzrostu gospodarczego oraz ochronie środowiska naturalnego. Inicjatywa ta tym bardziej uzyskała obietnicę realizacji, że to państwa określiły jasno kierunki niezbędnych przekształceń na rzecz przywrócenia stabilności gospodarczej. Gospodarka przyszłości będzie bowiem gospodarką niskoemisyjną [*The Green Race...* 2009]. O potrzebie zmian w tym kierunku mówią także politycy. José M. Barroso stwierdza: „Naszą misją, a tak naprawdę naszym obowiązkiem, jest budowa w okresie najbliższych 50 lat (i w dalszej perspektywie globalnej) niskoemisyjnej gospodarki. [...] Nowa niskoemisyjna gospodarka jest jedną z głównych szans gospodarczych Europy. W skali światowej łączna wartość niskoemisyjnego sektora energetycznego może sięgnąć do 2050 r. 3 bln USD rocznie, a zatrudnienie mogłoby w nim znaleźć ponad 25 mln osób” [Barroso 2008].

Rozwijanie „zielonej gospodarki” wymaga znacznego zaangażowania państw, przede wszystkim współpracy rządów z biznesem. Pojawiają się bowiem opinie, że niepowodzenia rynku oraz państw są źródłem ekologicznej nierównowagi. Z tego też względu w pierwszej kolejności rządy poszczególnych państw powinny kształtować zachowania i działania biznesu oraz konsumentów, promować „zielone” technologie i branże. Rozwój tych ostatnich ma się przyczynić nie tylko do stopniowej niwelacji zagrożeń dla środowiska naturalnego stwarzanych przez tradycyjne gałęzie przemysłu, ale przede wszystkim przeciwdziałać niedoborowi surowców oraz wykorzystywać je w sposób zgodny z wymaganiami ochrony ekosystemu [Guo, Mao i Wang 2010, s. 240–241].

Według analiz WBCSD przedstawionych podczas sympozjum „Ecosystem Key to Future Corporate Competitiveness” w 2011 r. działania ukierunkowane na ograniczenie skutków oddziaływań na środowisko naturalne przez przedsiębiorstwa stają się polem, na którym konkurują one ze sobą. Ten stan będzie postępował do momentu, gdy podmioty te zrozumieją, że z jednej strony dobra, jakie czerpiemy za pośrednictwem ekosystemu (woda, jedzenie), a z drugiej naturalna ochrona przyrody (np. lasów) stanowią integralną część pozostających w ich dyspozycji zasobów.

### 3. Konkurencyjność przemysłu Unii Europejskiej

Wiosną 2009 r. Komisja Europejska wezwała państwa członkowskie do przeznaczenia środków finansowych na rzecz stworzenia „gospodarki niskiej emisji dwutlenku węgla”. Inicjatywy KE z tego zakresu są realizowane od 2000 r. w ramach strategii lizbońskiej. W wyniku kryzysu finansowego uzyskały one szersze wsparcie ze strony poszczególnych państw próbujących ratować swoje gospodarki.

Należy podkreślić, że przyjęty w listopadzie 2008 r. Europejski plan ożywienia gospodarczego (*European Economy Recovery Plan*) ma realizować założenia stra-



tegiei, uwzględniając wymiar przekształceń na rzecz „zielonej gospodarki”. Zasadniczymi elementami nowego kierunku działań podejmowanych w sferze gospodarczej, które zaowocują przewyciężeniem skutków kryzysu i jednocześnie stworzą nowe podstawy dla rozwoju, są technologie sprzyjające środowisku naturalnemu oraz eko-innowacje. Te ostatnie według OECD wyróżniają się wśród innych innowacji następującymi cechami [*Sustainable Manufacturing...* 2009, s. 2]:

- w rezultacie ich zastosowania następuje redukcja obciążeń środowiska naturalnego, niezależnie od tego, czy cel ten jest zamierzony, czy też nie,
- możliwości eko-innowacji wykraczają poza konwencjonalne organizacyjne granice instytucji zajmujących się innowacjami i wymagają powszechnej zgody społecznej.

W Unii Europejskiej mają one przyczynić się do osiągnięcia celów strategii lizbońskiej na rzecz kształtowania wzrostu gospodarczego i tworzenia miejsc pracy z uwzględnieniem postępujących zmian klimatycznych. Zarówno nowe technologie, jak i eko-innowacje muszą być wykorzystane w przemyśle tradycyjnym, np. hutniczym czy energetycznym. Nie mniej istotne jest zwiększenie ich roli w przemyśle środków ochrony środowiska (*eco-industries*). Udział europejskiego eko-przemysłu na globalnym rynku stanowi 1/3 i wypracowuje obecnie 2% unijnego PKB [*Eco-Innovation...* 2010, *Greening up...* 2010].

Atutem nowych rozwiązań jest innowacyjność, która jest źródłem wzrostu gospodarczego. Tak kształtowany wzrost wymusza bowiem podejmowanie działań w różnych obszarach, począwszy od edukacji, nauki, aż po produkcję i handel. Innowacje te muszą zatem służyć realizacji paradygmatu eko-efektywności, której osiągnięcie wymaga gruntownej zmiany w formach aktywności gospodarczej i jednoczesnego dokonania skutecznych procesów reinwestowania w zakresie wszelkich czynników stosowanych do ich rozwoju i implementacji. Tradycyjnie wykorzystywane surowce energetyczne nie mogą bowiem stanowić części nowego eko-efektywnego systemu energetycznego [Barbiroli 2006, s. 395]. Dążąc do przejścia na gospodarkę opartą na wiedzy oraz technologiach niskoemisyjnych, UE jest zainteresowana utrzymaniem silnej i konkurencyjnej bazy produkcyjnej. Dlatego niezbędnym elementem przeobrażeń jest realizacja polityki horyzontalnego wsparcia przemysłu, co oznacza, że działania w zakresie badań naukowych, innowacji, nowych technologii dotyczących środowiska naturalnego, a także szkolenia, mogą być finansowane jako środki wsparcia i rozwoju zarówno przez UE, jak i przez poszczególne państwa członkowskie.

Ważne zmiany obejmują obecnie tzw. zielone sektory, o czym świadczą następujące liczby obrazujące poziom inwestycji w rozwijaniu odnawialnych źródeł energii: Wielka Brytania planuje wydać 100 mld USD na budowę 7 tys. turbin wiatrowych i stworzyć dzięki temu 160 tys. miejsc pracy, z kolei niemiecki przemysł urządzeń dla odnawialnych źródeł energii zatrudnia już 250 tys. pracow-

ników, a w 2020 r. liczba ta ma przekroczyć liczbę zatrudnionych w tamtejszej branży motoryzacyjnej [Dickey i McNicoll 2008].

Zdaniem ekspertów u podstaw wszelkiej działalności związanej z „zieloną gospodarką” leży wyzwanie, jak sprostać postawionym celom (m.in. ograniczeniu zmian klimatu) przy minimalnych kosztach, oraz jak przeprowadzić alokację nakładów gospodarczych tak, aby w jak najmniejszym stopniu odbiły się one na konkurencyjności Unii Europejskiej. Koszty redukcji emisji CO<sub>2</sub> zależą od źródeł tej emisji. Mogą one osiągać różne wartości w zależności od kraju. Jak już podkreślono, produkcja energii ze źródeł odnawialnych jest na ogół kosztowna. Unia przedsięwzięła jednak kroki, by zwiększyć udział w zużyciu ogólnym energii tych źródeł do 20% w 2020 r. Będzie się to wiązało ze znacznym wzrostem cen energii dla przemysłu [Delgado 2007, s. 2]. Państwa będą musiały podjąć działania na rzecz zrekompensowania wzrostu kosztów i jednocześnie zachęcenia przedsiębiorców zarówno do zmiany praktyk produkcyjnych na bardziej energooszczędne, jak i do zakupu droższej energii. We wspomniane działania włączają się europejskie przedsiębiorstwa. Przykładowo powstało konsorcjum firm, które zamierza zbudować na Saharze elektrownie słoneczne i dostarczać do Europy prąd dzięki kablowi położonemu na dnie Morza Śródziemnego. W skład DESERTEC Industrial Initiative wchodzi m.in. przedsiębiorstwa sprzedające sprzęt elektroniczny (niemiecki Siemens) oraz firmy energetyczne (niemiecki RWE i EON, hiszpańska Abengoa).

W Danii, w Kalundborg, funkcjonuje natomiast park eko-przemysłowy, który tworzą m.in. firmy energetyczne (Asnæsværket), rafineria (Statoil), zakłady farmaceutyczne (Novo Nordisk i Novozymemes) czy producent okładzi tynkowych (Gyproc). Powstanie parku związane jest z działaniami podejmowanymi przez Gyproc celem wykorzystania butanu wytwarzanego przez rafinerię Statoil. To z kolei umożliwiło tej ostatniej ograniczyć spalanie odpadowego gazu [*Sustainable Manufacturing...* 2009, s. 11].

#### **4. Przemysł w Stanach Zjednoczonych a „zielona rewolucja”**

Stany Zjednoczone włączyły się w stworzenie gospodarki niskoemisyjnej za sprawą prezydenta Baracka Obamy i jego administracji. Przyjęty w styczniu 2009 r. plan antykrzysowy „American Recovery and Reinvestment Act” zawiera postanowienia o przeznaczeniu na inwestycje w czystą energię ponad 60 mld USD. Taka polityka Obamy znalazła poparcie m.in. wśród ekspertów Center for American Progress. Prof. J.D. Podesta podkreśla, że obecnie w Stanach Zjednoczonych budowanie gospodarki niskiej emisji CO<sub>2</sub> może być źródłem ożywienia biznesu, innowacji i konkurencyjności, a zwłaszcza tworzenia miejsc pracy oraz postępu w ener-

getyce i bezpieczeństwie narodowym [Podesta 2009]. Warunkiem powodzenia realizacji tych działań jest rozstrzygnięcie kwestii, ile spośród wydatkowanych pieniędzy pozostanie w Stanach Zjednoczonych, a ile opuści granice ze względu na import lub inwestycje zagraniczne [Pollin 2008, s. 14]. Warto jednak podkreślić, że narasta opór – zwłaszcza ze strony polityków o liberalnych poglądach – przeciw reformom o charakterze społecznym (w zakresie ubezpieczeń i służby zdrowia), a także przeciw kosztom wdrażania nowych przepisów ekologicznych.

Działania, które podejmuje obecnie administracja Obamy, mają na celu zwiększenie wydajności gospodarki. Proces ten wymaga zmian przede wszystkim w amerykańskim przemyśle (zwłaszcza przemyśle ciężkim – stalowym, hutniczym, węglowym, stoczniowym, elektroenergetycznym) oraz branży budowlanej i sektorze transportowym. Wszystkie wymienione gałęzie mają następujące elementy wspólne: uzależnienie od paliw kopalnych, technologie zużywające ogromne ilości energii oraz emitujące dwutlenek węgla. Zgodnie z obecną polityką amerykańskiego rządu przedsiębiorstwa tych gałęzi muszą dokonać gruntownych zmian celem zwiększenia wydajności energetycznej oraz osiągnięcia większej energooszczędności, a jednocześnie zapewnić wzrost innowacyjności i konkurencyjności produktów. Stany Zjednoczone od stycznia 2009 r. przeznaczyły już znaczne subsydia w postaci grantów, ulg lub zwolnień podatkowych dla poszczególnych gałęzi tak, aby były one w stanie dokonać potrzebnych zmian w warunkach spadku popytu konsumenckiego. Do najbardziej znaczących kwot należą:

- 1,5 mld USD w postaci grantów dla producentów akumulatorów i ich komponentów, głównie w celu recyklingu tych produktów,
- 500 mln USD w postaci grantów dla przedsiębiorstw zajmujących się produkcją różnego rodzaju elektrycznych komponentów pojazdów,
- 400 mln USD na przeprowadzanie badań i testów nad pojazdami elektrycznymi i hybrydowymi, instalowanie infrastruktury elektrycznej oraz szkolenie pracowników w zakresie elektrycznego systemu transportowego.

Należy podkreślić, że publiczne wsparcie jest konieczne nie tylko ze względu na dokonywanie zmian procesów wytwórczych, ale i zachęcanie klientów do nabywania produktów i usług nowego typu. Jeśli przedsiębiorstwa poczynią odpowiednie wydatki na „zielone inwestycje”, a będące ich rezultatem towary (np. pojazdy hybrydowe) nie znajdą uznania wśród klientów, to konkurencyjność amerykańskiego przemysłu drastycznie spadnie nie tylko na tamtejszym rynku, ale i na całym globie. Jest to tym bardziej prawdopodobne, że azjatyckie koncerny podejmują intensywne działania w zakresie uzyskania prymatu m.in. w produkcji i sprzedaży hybrydowych pojazdów. Za przykład może posłużyć południowo-koreański koncern Hyundai, który planuje rozwijanie badań i produkcji takich pojazdów, przeznaczając na ten cel 3,3 mld USD. Za tę kwotę zamierza on osią-

gnąć poziom wydajności zużycia paliwa wynoszący na rynku amerykańskim 35 mpg (tj. 35 mil na 1 galon, czyli 5,8 l/100 km) w 2015 r., a więc 5 lat przed upływem ostatecznego terminu wyznaczonego przez władze publiczne.

Intensywne działania na rzecz ograniczenia zużycia energii podejmują również przedsiębiorstwa innych branż. Szczególnie aktywne są podmioty skupione w United States Climate Action Partnership (US-CAP), stowarzyszeniu stawiającym sobie za cel oddziaływanie na władze publiczne, by te wprowadzały prawne uregulowania m.in. w zakresie ograniczenia emisji CO<sub>2</sub>. Głównymi członkami stowarzyszenia są General Electric, Chrysler, Ford, General Motors oraz Johnson&Johnson. Ich zaangażowanie wynika z przekonania, że wyzwania związane z zapobieganiem zmianom klimatycznym będą wyzwać więcej czynników rozwoju niż ryzyka dla gospodarki Stanów Zjednoczonych.

Warto wskazać na kilka inicjatyw amerykańskich przedsiębiorstw. General Electric, duma amerykańskiego biznesu, podejmuje nową strategię zgodnie z maksymą prezesa J. Immelta: „zielone znaczy zielone” [Esty 2007; Bendyk 2010, s. 97]. Priorytetem mają być produkty przyjazne środowisku naturalnemu (strategia *ecomagination*). GE jest ponadto jednym z głównych podmiotów dostarczających turbiny wiatrowe dla firm inwestujących w farmy wiatrowe. Prywatna firma Tesla, której właścicielem jest E. Musk, uzyskała od rządu na początku 2010 r. pożyczkę w wysokości 465 mln USD na budowę fabryki samochodu modelu S (elektrycznego sedana) oraz na rozwój i montaż baterii, silników elektrycznych i urządzeń kontrolnych zarówno dla Tesli, jak i na sprzedaż innym producentom [Lubowski 2010, s. 39]. Działania podejmuje również sektor naftowy, choć nie na wielką skalę. Obecnie jedynie Chevron dysponuje specjalnym serwisem w zakresie wydajności energetycznej [Hurvey i McNulty 2009]. Zdaniem T. Burke’a, dyrektora Friends of the Earth, koncerny naftowe nie wierzą bowiem w przekształcenie gospodarki w niskoemisyjną i podejmują plany długoterminowe dotyczące odkrywania i pozyskiwania tradycyjnych surowców energetycznych z nowych, trudniej dostępnych źródeł [Murray 2009]. Zaangażowana w idee zielonej gospodarki jest także firma Coca-Cola, która planuje następujące działania: ograniczenie emisji CO<sub>2</sub> oraz zużycia wody, oszczędniejsze wykorzystywanie opakowań, zwiększenie wydajności systemu recyklingu, termomodernizację budynków, a także wprowadzenie do parku transportowego ciężarówek z napędem hybrydowym. Główny konkurent Coca-Coli nie pozostaje w tyle. Pepsi Co. stawia sobie trzy cele: ograniczenie zużycia wody o 20%, elektryczności o 20% i paliw o 25% na jednostkę produkcji do 2015 r. w porównaniu z rokiem 2006. Również przemysł elektroniczny podjął nowe wyzwania. IBM proponuje swoim klientom serwis zarządzania gospodarką energetyczną, który umożliwi ograniczenie kosztów zużycia energii. Xerox pomaga natomiast klientom zoptymalizować wykorzystanie energii oraz zredukować koszty drukowania.

## 5. Chiński przemysł a problemy ekologiczne

Załamania na amerykańskim rynku finansowym nie wywołało poważniejszych zawirowań w sferze realnej gospodarki Chin. Produkt krajowy brutto w tym kraju wzrósł w 2009 r. o 8,7%, gdy tymczasem w Stanach Zjednoczonych i Unii Europejskiej odnotowano spadek: odpowiednio 4,2% i 2,4% (według danych CIA i Eurostatu). Chiny prężnie się rozwijają i pojawiają się prognozy, że kraj ten – mimo spowolnienia gospodarczego w 2011 r. – wkrótce będzie generował wzrost PKB powyżej 10% w stosunku rocznym. Tak imponujący rozwój wymaga ogromnej ilości energii. Z tego powodu Chiny angażują się w poszukiwanie surowców energetycznych na całym świecie, szczególnie w krajach afrykańskich [Winiecki 2010, s. 32–37]. W ostatnim czasie Chiny podejmują również ogromne inwestycje w odnawialne źródła energii, choć nie włączyły się w międzynarodowe programy zmniejszenia emisji CO<sub>2</sub> oraz SO<sub>2</sub>.

W obrębie przemysłu energetycznego – a ściślej rzecz ujmując: w rozwoju energetyki wiatrowej – toczy się obecnie rywalizacja pomiędzy Chinami a USA i UE. Państwo Środka w ciągu ostatnich 5 lat podwoiło zdolności produkcji energii elektrycznej pozyskiwanej w ten sposób i uzyskuje obecnie 12 GW (12 mld kWh) rocznie. W 2009 r. Chiny przeznaczyły na realizację projektów „czystej” energii 34,6 mld USD, zaś Stany Zjednoczone w tym samym czasie tylko 18,6 mld USD [Who's Winning... 2010]. W 2009 r. chiński rząd przeznaczył na „zielone” projekty łącznie 61 mld USD [Harvey 2010]. Jednym z takich działań jest subsydiowanie zakupu pojazdów elektrycznych i hybrydowych. Chiny, które obecnie stanowią największy rynek sprzedaży samochodów, mają ambicje osiągnąć pozycję lidera produkcji baterii do tego typu pojazdów. O potęgę tego sektora świadczy kupno przez W. Buffeta 10% akcji chińskiego przedsiębiorstwa BYD produkującego samochody elektryczne.

## 6. Wnioski

Obecnie jesteśmy świadkami przemian nie tylko w ujęciu makroekonomicznym poszczególnych gospodarek globu, lecz przede wszystkim strukturalnym. Mimo że zmiany procesów wytwórczych oraz produktów i usług na bardziej ekologiczne były popularyzowane od kilkunastu lat, nigdy wcześniej nie zyskały takiego poparcia, jak obecnie. „Zielona rewolucja” dotyczy pozyskiwania energii z odnawialnych źródeł energii – szczególną rolę odgrywają w tym procesie farmy wiatrowe – a także przekształceń przemysłu motoryzacyjnego, elektronicznego oraz budownictwa. Świat przystąpił do „zielonego wyścigu”, którego rezultaty poznamy w niedalekiej przyszłości. Głównymi podmiotami tego wyścigu są

Unia Europejska, Stany Zjednoczone i Chiny. Ameryka bardzo powoli wychodzi z kryzysu gospodarczego, natomiast Chiny – określane „kolosem na glinianych nogach” – szybko odrabiają zaległości cywilizacyjne i włączają się w konkurowanie pod względem jakości produkcji i usług. Unia Europejska ma szanse na sukcesy w tym zakresie tylko pod warunkiem postępu w integracji gospodarczej i realizacji nowej strategii rozwojowej. Ważnym krokiem do osiągnięcia sukcesów na tej płaszczyźnie jest upowszechnianie inicjatywy „fabryki dla przyszłości”. Jej celem jest wspieranie działań służących z jednej strony budowie zakładów z materiałów przyjaznych środowisku naturalnemu oraz zapewniających energooszczędność, a z drugiej – wprowadzaniu bardziej wydajnych i zasobooszczędnych rozwiązań technologicznych w procesie produkcyjnym.

W Polsce, jak do tej pory, nie ma inicjatyw podejmowanych na szczeblu rządowym zachęcających do wprowadzania technologii czy produktów ekologicznych. Działania tego typu są podejmowane oddolnie przez przedsiębiorców, którzy próbują realizować strategię społecznej odpowiedzialności biznesu. W dokumentach rządowych dotyczących perspektywy rozwojowej do 2030 r. podkreśla się wprawdzie konieczność tworzenia ram dla gospodarki z uwzględnieniem ochrony środowiska, lecz równocześnie zastrzega się konieczność uwzględnienia specyfiki polskiej gospodarki – przede wszystkim pewnych opóźnień – mając za cel osiągnięcie coraz większego wzrostu gospodarczego.

## Literatura

- Barbiroli G. [2006], *Eco-Efficiency or/and Eco-Effectiveness? Shifting to Innovative Paradigms for Resource Productivity*, „International Journal of Sustainable Development & World Ecology”, vol. 13, nr 5.
- Barroso J.M. [2008], *20-20-20 do roku 2020. Pobudzanie wzrostu gospodarczego i zatrudnienia poprzez działania na rzecz klimatu*, [http://ec.europa.eu/commission-barroso/president/PDF/article\\_20080123\\_pl.pdf](http://ec.europa.eu/commission-barroso/president/PDF/article_20080123_pl.pdf) (dostęp: 15.02.2010).
- Beinhold K. [2010], *Race Is on to Develop Green, Clean Technology*, „New York Times”, 29 January, <http://www.nytimes.com/2010/01/30/business/global/30davos.html> (dostęp: 15.02.2010).
- Bendyk E. [2010], *Jeff Immelt: Zielone znaczy zielone*, „Polityka”, nr 1.
- Delgado J. [2007], *EU Climate Policy: Dividing up the Commons*, August, [http://www.bruegel.org/uploads/tx\\_btbruegel/pc\\_aug207\\_climate.pdf](http://www.bruegel.org/uploads/tx_btbruegel/pc_aug207_climate.pdf) (dostęp: 25.05.2010).
- Dickey C., McNicoll T. [2008], *A Green New Deal*, „Newsweek”, 3 November.
- Eco-Innovation* [2010], [http://ec.europa.eu/growthandjobs/key/eco-innovation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growthandjobs/key/eco-innovation/index_en.htm) (dostęp: 15.02.2010).
- Esty D. [2007], *Heroes of the Environment*, „Time”, 17 October.
- Greening up Economy* [2010], [http://ec.europa.eu/growthandjobs/priority-actions/greening-up-the-economy/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growthandjobs/priority-actions/greening-up-the-economy/index_en.htm) (dostęp: 15.02.2010).
- Griffiths J. [2011], *Ecosystem Key to Future Corporate Competitiveness. International Symposium on Biodiversity in Tokyo*, 17 February, za: *Ecosystem Key to Future Cor-*

- porate Competitiveness. WBCSD Expert Outlines Benefits of Ecosystem Valuation, <http://www.wbcsd.org> (dostęp: 15.12.2010).
- Guo J., Mao H., Wang T. [2010], *Ecological Industry: A Sustainable Economy Developing Pattern*, „Journal of Sustainable Development”, vol. 3, nr 3.
- Harvey F. [2010], *Renewables: Strong International Competition in Race for Green Jobs*, „Financial Times”, 29 March, <http://www.ft.com/cms/s/18dbd5f6-3867-11df-aabd-00144feabd0>.
- Harvey F., McNulty S. [2009], *Savings Potential Scales New Heights*, „Financial Times”, 21 August.
- Lubowski A. [2010], *Wizjoner Thrillioner*, „Polityka”, nr 6.
- Murray J. [2009], *Green Guru Says Businesses Still Don't 'Get' Climate Change*, 14 October, <http://www.businessgreen.com/articles/print/2251160> (dostęp: 15.02.2010).
- Podesta J.D. [2009], *Role of the U.S. in the World Order. John D. Podesta Speaks at the Sanderstolen Conference on Energy Policy in Norway, 4 February*, [http://www.americanprogress.org/issues/2009/02/sanderstolen\\_speech.html](http://www.americanprogress.org/issues/2009/02/sanderstolen_speech.html).
- Pollin R. [2008], *How to End the Recession*, „The Nation”, 24 November, <http://thenation.com/article/how-end-recession>.
- Sustainable Manufacturing and Eco-Innovation: Framework, Practices and Measurement. Synthesis Report* [2009], <http://www.oecd.org/dataoecd/15/58/43423689.pdf> (dostęp: 15.12.2011).
- The Green Race Is on: WBCSD Annual Review 2009* [2010], [http://www.wbcsd.org/DocRoot/RsBLhaLuN2oBZWS3EsNH/AR2009\\_GreenRace.pdf](http://www.wbcsd.org/DocRoot/RsBLhaLuN2oBZWS3EsNH/AR2009_GreenRace.pdf) (dostęp: 15.12.2011).
- Winiecki J. [2010], *Nowe kolory czarnej Afryki*, „Polityka”, nr 13.
- Who's Winning the Clean Energy Race: Growth, Competition and Opportunity in the World's Largest Economies. G-20 Clean Energy Factbook* [2000], [http://www.pewtrusts.org/uploadedFiles/wwwpewtrustsorg/Reports/Global\\_warming/G-20\\_Report.pdf](http://www.pewtrusts.org/uploadedFiles/wwwpewtrustsorg/Reports/Global_warming/G-20_Report.pdf) (dostęp: 15.12.2010).

## The Promotion of „Green Development” and Industrial Competitiveness

Politicians as well as scientists are involved in the fight against climate change. People around the world are more aware of the need to be concerned about the environment. But the most important issue is the introduction of structural changes in economies, starting with changes in different branches of industry. This article presents examples of European and American companies bringing in new technologies to improve production processes so as to be more efficient and low-carbon emitting. It is also important to introduce changes in finished products that should be more environmentally friendly. Attempts have been made by companies functioning in the same industry to promote environmentally friendly technologies. That co-operation extends to the search for methods to help take advantage of by-products in an economical way as well to protect the natural environment.

**Keywords:** green development, green economy, low-carbon economy, industry.





*Bogusława Puzio-Wacławik*  
Katedra Mikroekonomii

# **Działania deregulujące rynek pracy w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej – stosowanie wybranych elastycznych form zatrudnienia**

## **Streszczenie**

Rynek pracy podlega przemianom związanym z przeobrażeniami strukturalnymi w gospodarce światowej, globalizacją, postępem technicznym i rozwojem technik komputerowych. Proces deregulacji jest nierozzerwalnie związany z przemianami gospodarczymi na świecie i jest odpowiedzią na coraz szybsze tempo tych przemian. Zmiany te zapewniają dodatkową przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwom i gospodarkom narodowym, lecz także generują problem zabezpieczenia socjalnego osób korzystających z elastycznych form zatrudnienia. Deregulacja rynku pracy jest wymogiem, który musi być spełniony, aby uczestnicy tego rynku nadążali za zmianami wynikającymi z nowych potrzeb i zagrożeń ekonomicznych. Elastyczne rozwiązania, przede wszystkim zróżnicowane formy umów o pracę, pozwalają pracodawcom szybciej reagować na zmiany koniunktury gospodarczej oraz strukturalne zmiany popytu rynkowego. Nadal dominującą formą zatrudnienia jest zatrudnienie w pełnym wymiarze czasu pracy. Nowe, elastyczne formy zatrudnienia z jednej strony mogą zwiększać szansę wejścia na rynek pracy, lecz z drugiej – wiążą się z nowymi zagrożeniami, gdyż oznaczają niskie płace oraz niski poziom ochrony socjalnej lub jej zupełny brak. Deregulacja rynku pracy stanowi jednak konieczność, z którą musi się zmierzyć współczesna gospodarka, gdyż bez elastycznego podejścia żaden rynek nie jest w stanie sprostać obecnym wyzwaniom.

**Słowa kluczowe:** deregulacja, rynek pracy, elastyczne formy zatrudnienia, elastyczność rynku pracy.

## 1. Wstęp

Trudna sytuacja na rynkach pracy w krajach Unii Europejskiej od wielu lat skłania do poszukiwania efektywnych rozwiązań problemów z nim związanych. Jeden z nich – problem nadmiernej regulacji rynku pracy – został zauważony już w latach 70. XX w. Sukcesywnie wprowadzane były kolejne zmiany w prawie pracy w krajach europejskich. Służyć miały one (i nadal mają) przede wszystkim zwiększeniu elastyczności rynku. Temu służyć ma również upowszechnianie stosowania nietypowych form zatrudnienia.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie wybranych sposobów deregulacji rynku pracy w Unii Europejskiej i w Polsce: skróconego czasu pracy i terminowych umów o pracę. Na początku rozważań zaprezentowana zostanie geneza rozwiązań mających na celu uelastycznienie rynku pracy w Unii Europejskiej oraz usankcjonowanie ich we wspólnotowym prawie pracy. Przedstawione zostaną także próby mierzenia stopnia regulacji rynku pracy podejmowane od lat w krajach OECD, ze szczególnym uwzględnieniem Polski, jak również postępy w zakresie uelastyczniania rynku pracy w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej, zwłaszcza w zakresie stosowania elastycznych form zatrudnienia. Bardziej szczegółowo zostanie omówione stosowanie w wybranych krajach skróconego czasu pracy i terminowych umów o pracę jako występujących najczęściej oraz telepracy, która jest najrzadziej stosowaną formą nietypowego zatrudnienia.

## 2. Geneza deregulacji rynku pracy w krajach Unii Europejskiej

Wspólnoty Europejskie od początku swego istnienia wspierały działania z zakresu polityki społecznej, a w jej ramach – polityki rynku pracy. Rola założonego w tym celu Europejskiego Funduszu Społecznego ewoluowała na przestrzeni kilkudziesięciu lat. W latach 60. ubiegłego wieku służył on do finansowania przedsięwzięć stymulujących mobilność pracowników wewnątrz Wspólnoty. Począwszy od lat 70. XX w., jako główne cele określono [Kompendium wiedzy... 2007]:

- zwalczanie bezrobocia wśród młodzieży, na co przeznaczano 75% środków,
- poprawę możliwości zatrudnienia w regionach uznawanych za priorytetowe przez Wspólnotę.

Poza działaniami finansowanymi z Europejskiego Funduszu Społecznego podjęto także inne inicjatywy dotyczące rynku pracy, jak np. wzajemne uznawanie dyplomów i kwalifikacji zawodowych czy uruchomienie europejskiego pośrednictwa pracy, szkoleń i współpracy krajowych służb zatrudnienia. W latach 80. XX w. rozpoczęto realizację programów z zakresu polityki edukacyjnej mających znaczny wpływ na rynek pracy.

W obrębie rynku pracy polityka społeczna skupia się przede wszystkim na pracobiorcach. Głównym celem stało się więc tworzenie miejsc pracy oraz kształcenie zawodowe. Do celów polityki społecznej należą także [Kompendium wiedzy... 2007]:

- poprawa warunków życia i pracy,
- rozwój zatrudnienia i równość szans, w tym zapobieganie wykluczeniu społecznemu,
- zapewnienie minimalnej opieki socjalnej,
- tworzenie ram prawnych i promocja dialogu społecznego, który stanowi praktyczny wymiar partnerstwa, jednej z głównych zasad funkcjonowania polityki strukturalnej Unii Europejskiej,
- budowanie finansowego wsparcia dla inicjatyw podejmowanych na rynku pracy,
- umożliwianie współpracy między podmiotami polityki społecznej poprzez rozbudowę sieci partnerskich.

W Traktacie o utworzeniu Wspólnoty Europejskiej (art. 136) określono wszystkie cele i zadania polityki społecznej Unii Europejskiej, zaznaczając, że są one osiągane przez wszystkie państwa Wspólnoty [Przyborowska-Klimczak i Skrzydło-Tefelska 2003]. Na podstawie tych zapisów można wyodrębnić dziedziny, które wspiera Unia Europejska w zakresie polityki społecznej, a mianowicie:

- ochronę zdrowia i bezpieczeństwo pracowników w środowisku pracy,
- poprawę warunków pracy,
- zabezpieczenie społeczne i ochronę socjalną pracowników,
- zapewnienie informacji i konsultacji z pracownikami,
- reprezentację i obronę zbiorową interesów pracowników i pracodawców, w tym współzarządzanie,
- integrację osób wyłączonych z rynku pracy (wolontariat, samozatrudnienie itp.),
- równość mężczyzn i kobiet pod względem szans na rynku pracy i traktowania w pracy,
- przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu,
- system ochrony socjalnej.

Próby deregulacji rynku pracy w poszczególnych krajach Unii Europejskiej podejmowano w ostatnich trzydziestu latach z różnym powodzeniem<sup>1</sup>. Już w latach 80. ubiegłego wieku rozpoczął się proces uelastyczniania stosunków

---

<sup>1</sup> J. Rifkin w 1995 r. w swej słynnej książce *The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era* (polski przekład z 2003 r. nosi tytuł *Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie i początek ery postrynkowej*) wykazał, że największym problemem współczesnych rynków pracy jest „nadmiar pracy”, czyli zbyt duża jej podaż w stosunku do coraz mniejszego popytu, co jest spowodowane głównie komputeryzacją i automatyzacją produkcji, rolnictwa oraz w coraz większym stopniu w sektorze usług.

pracy, który polegał przede wszystkim na przenoszeniu negocjacji branżowych i sektorowych na niższy szczebel, czyli do samego przedsiębiorstwa<sup>2</sup>.

W drugiej połowie lat 90. XX w. w krajach Unii Europejskiej zaczęto intensywnie podejmować działania na rzecz uelastycznienia stosunków pracy<sup>3</sup>. Polegały one przede wszystkim na:

- przenoszeniu negocjacji płacowych na poziom przedsiębiorstwa,
- dopuszczaniu do szerszego stosowania zróżnicowanych form zatrudnienia i organizacji czasu pracy,
- zwiększaniu w płacy udziału zapłaty uzależnionej od indywidualnego wkładu pracy.

Na szczycie w Luksemburgu w 1997 r. opracowano europejską strategię zatrudnienia. Celem podstawowym strategii jest przełamanie bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego. Wyznacza ona cztery pola wspierane przez Wspólnotę [*Dziesięć lat... 2008*]:

- 1) zatrudnienie – zwiększanie zatrudnienia poprzez aktywne formy walki z bezrobociem, m.in. szkolenia, poprawę kwalifikacji, doradztwo zawodowe,
- 2) przedsiębiorczość – sprzyjanie rozwojowi przedsiębiorstw poprzez deregulację prawa pracy, zmniejszenie obciążeń pracodawców, ułatwienia inwestycyjne itp.,
- 3) adaptacyjność – dostosowywanie przedsiębiorstw do przemian i wyzwań rynkowych poprzez wprowadzanie nowych form organizacji pracy, dostosowanie kwalifikacji zawodowych do nowych warunków,
- 4) równość szans – zapewnienie dostępu do edukacji, zatrudnienia i awansu zawodowego.

Deregulacja rynków pracy w krajach Unii Europejskiej w sposób formalny została zapoczątkowana w traktacie amsterdamskim w 1997 r. Uznano wówczas, że uelastycznienie rynku pracy ma służyć znacznemu przyrostowi nowych miejsc pracy i obniżeniu poziomu bezrobocia. W traktacie zwraca się uwagę na wzrost zdolności adaptacyjnych firm i pracowników do zmiennego otoczenia, co wynika z unowocześniania organizacji pracy, ze szczególnym uwzględnieniem czasu pracy i różnych form wykonywania pracy, unowocześniania kontraktów o pracę oraz zwiększania motywacji do samozatrudnienia.

Najbardziej widocznym przejawem uelastyczniania rynku pracy w Unii Europejskiej było w początkowym okresie coraz powszechniejsze stosowanie umów

---

<sup>2</sup> Powody deregulowania rynku pracy, a także liczne kontrowersje i wątpliwości, które pojawiły się w trakcie wprowadzania elastycznych rozwiązań do praktyki gospodarczej, zostały szeroko omówione przez G. Espinga-Andersena i M. Reginiego [2000].

<sup>3</sup> Jak podkreślono w preambule Dyrektywy nr 96/34/WE obejmującej zagadnienia związane z urlopami rodzicielskimi, instrumenty mające na celu godzenie życia zawodowego z rodzinnym powinny przede wszystkim promować elastyczne sposoby organizacji czasu pracy i samej pracy, co sprzyja dopasowaniu się do zmieniających się potrzeb społecznych i gospodarczych, przy uwzględnieniu potrzeb przedsiębiorstw i pracowników. Zob. [Suszczywicz i Sanetra 2004].

o pracę w niepełnym wymiarze godzin (w Holandii w 2001 r. 42% spośród wszystkich zatrudnionych pracowało w niepełnym wymiarze czasu pracy, w całej Unii w tym samym czasie – 18%) [*Employment in Europe...* 2002]. Pamiętać należy przy tym, że niepełny wymiar czasu pracy nie oznacza jedynie klasycznej formy pracy na 1/2 lub 1/3 etatu, lecz szeroki wachlarz zróżnicowanych rozkładów czasowych. Do najczęściej stosowanych w państwach Unii Europejskiej form niepełnego czasu pracy należy<sup>4</sup>:

– *job-sharing* – dzielenie pracy i wynagrodzenia jednego pracownika pomiędzy dwóch lub więcej pracowników,

– skrócony dzienny wymiar czasu pracy – regularna praca na niepełnym etacie, gdy dzienny wymiar czasu pracy wynosi np. 4 godziny. Skrócony czas pracy może być taki sam we wszystkie dni tygodnia albo różny w poszczególne dni (najpoważniejsze działania w tym zakresie wśród krajów Unii Europejskiej wprowadziła Francja, która na mocy „ustawy Aubry” z czerwca 1998 r. w dwóch etapach skróciła do końca 2001 r. tygodniowy czas pracy do 35 godzin) [*LOI no 98-461...* 1998]:

– skrócony czas pracy o elastycznym rozkładzie w ramach poszczególnych dni (np. praca tylko w 4 dni w tygodniu), tygodni (np. 3 tygodnie pracy i 1 tydzień wolny) lub miesięcy,

– praca z uwzględnieniem długotrwałego urlopu (np. roczny urlop wychowawczy czy naukowy),

– praca na wezwanie – pracownik świadczy pracę wtedy, gdy pracodawca jej potrzebuje (warunkiem jest więc dyspozycyjność pracownika).

Większość dodatkowych miejsc pracy w krajach Unii Europejskiej stworzonych w latach 90. XX w. ściśle wiązało się zatrudnieniem w niepełnym wymiarze czasu pracy. Jednak w obrębie poszczególnych krajów widoczne są duże różnice pod względem skali tego zjawiska. Na początku XXI w. w Grecji, Włoszech, Hiszpanii, Portugalii i Luksemburgu udział zatrudnienia w niepełnym wymiarze czasu pracy nie przekraczał 10% zatrudnienia ogółem, w Holandii obserwowano najbardziej dynamiczny wzrost poziomu tego typu umów o pracę – 40%, a w Wielkiej Brytanii i Danii było to 20%–25%. Dodać należy, że dla większości pracowników zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu pracy wynikało z braku dostępności pracy pełnoetatowej, a nie z wyboru [Szytko-Skoczny 2002].

W krajach Unii Europejskiej oprócz pracy w zmniejszonym wymiarze czasu nasila się też proces różnicowania struktury czasu pracy. Coraz częściej obserwuje się zatrudnienie w nietypowych rozkładach czasowych (praca wieczorem, w nocy, w soboty, w niedziele itp.). Obserwowany na coraz większą skalę wśród europej-

---

<sup>4</sup> Więcej informacji na ten temat przedstawiono w pracach: [Snarska 2006, Wiśniewski 2003, *Elastyczne formy...* 2003] .

skich pracowników jest również trend przekwalifikowania się, a nawet zmiany zawodu, często w obrębie jednego przedsiębiorstwa (elastyczność funkcyjna).

W krajach Unii Europejskiej nastąpił także wzrost elastyczności wynagrodzenia. Na elastyczność zatrudnienia istotny wpływ ma wysokość wynagrodzeń, zwłaszcza ich opodatkowanie. Najważniejszą kwestią jest problem opodatkowania dochodów niskich jako tych, które otrzymują osoby o najniższych kwalifikacjach, czyli najbardziej narażone na bezrobocie. Z tego względu większość omawianych krajów w latach 1996–2000 obniżyła opodatkowanie dochodów niskich [Borkowska 2003].

Wpływ wysokości płacy minimalnej na zatrudnienie może mieć duże znaczenie przede wszystkim w przypadku młodzieży. Istotna jest zwłaszcza relacja płacy minimalnej do płacy średniej. W Unii Europejskiej, gdzie jest ona wyraźnie wyższa niż w Japonii i krajach anglosaskich, odnotowuje się również większe bezrobocie młodzieży. Najwyższa relacja płacy minimalnej do średniej od lat utrzymuje się we Francji, w Holandii i Portugalii. Stan ten wiąże się z pewnym niebezpieczeństwem, mianowicie może powstać kategoria ludzi, którzy pomimo zatrudnienia są ekonomicznie niesamodzielni. Byłby to krok w kierunku przerzucenia kosztów bezrobocia młodzieży czy absolwentów na ich rodziców.

W styczniu 2003 r. Komisja Europejska opublikowała komunikat w sprawie znowelizowanej europejskiej strategii zatrudnienia. Nowe cele wyznaczone w tej strategii to [Wytyczne *Polityki Zatrudnienia...* 2003]:

- pełne zatrudnienie,
- poprawa jakości i produktywności pracy,
- wzmocnienie spójności społecznej integracji.

Z wytycznej nr 21 odnoszącej się do promowania elastyczności przy równoczesnym zagwarantowaniu zatrudnienia oraz zmniejszeniu segmentacji rynku pracy wynika, że pracownicy muszą być przygotowani na podjęcie zróżnicowanych form pracy, zapewnienie mobilności, kształcenie się przez całe życie i wykorzystanie nowoczesnych technologii.

Strategia przedstawia także czynniki niezbędne do wzrostu elastyczności pracy:

- ustawodawstwo zaadaptowane do zmian na rynku pracy,
- wspieranie zmian statusu zatrudnionego (szkolenia, samozatrudnienie, mobilność),
- promocja innowacyjności form organizacji pracy (zwiększenie bezpieczeństwa pracy, elastyczne podejście do czasu pracy) przy jednoczesnej poprawie jakości i produktywności pracy, a także lepsze wykorzystanie nowoczesnych technologii,
- działania mające na celu przekształcenie pracy w szarej strefie na legalne zatrudnienie.

Równocześnie pojawiają się opinie krytyczne dotyczące uelastyczniania rynku pracy. Zwłaszcza związki zawodowe (ale nie tylko) argumentują, że deregulacja rynku pracy oznacza tak naprawdę trzy fundamentalne zmiany:

- pełną swobodę zwalniania pracowników,
- nieograniczoną swobodę zmniejszania wynagrodzeń pracowników,
- dalsze zmiany kodeksu pracy ograniczające prawa pracowników.

Są to opinie skrajne, jednak nie można ich całkowicie pominąć. Obrazują one nastawienie sporej części pracowników do procesu uelastyczniania rynku pracy.

### 3. Próby mierzenia stopnia regulacji prawa pracy

Deregulację rynku pracy najczęściej rozpatruje się pod kątem jakościowym, gdyż niezmiernie trudno jest dokonać ilościowych porównań w tym wieloaspektowym procesie. Wskaźnikiem, który ma ilustrować stopień regulacji rynków pracy, jest indeks EPL (*employment protection legislation*) stosowany w statystykach OECD<sup>5</sup>. Może on wahać się od 0 (brak regulacji) do 6 (silne regulacje). Wskaźnik ten jest istotny dla dynamiki rynku pracy, ponieważ pokazuje, jak różne elementy związane z zatrudnianiem i zwalnianiem pracowników wpływają na to, czy pracodawca zachowuje się dynamicznie i elastycznie, czy też np. ze względu na koszty związane z wielkością odpraw unika zwolnień grupowych i nie podejmuje koniecznych działań restrukturyzacyjnych [Boni 2006].

Indeks EPL uwzględnia trzy główne kwestie [Kryńska 2010]:

- 1) ochronę zatrudnienia w przypadku umów na czas określony,
- 2) ochronę zatrudnienia w przypadku umów czasowych,
- 3) ograniczenie swobody pracodawcy przy zwolnieniach grupowych.

Powyższe części indeksu składają się z kolejnych, bardziej szczegółowych elementów. Przykładowo ochrona zatrudnienia dla umów na czas określony obejmuje także kwestie warunków umów, utrudnień i niejasności proceduralnych, wypowiedzeń, odpraw, a także stopnia trudności dokonywania samych zwolnień.

W badanym okresie całkowity indeks EPL dla krajów OECD zmniejszył się z 2,01 do 1,94 (zob. tabela 1), co oznacza osłabienie ochrony zatrudnienia w państwach wysoko rozwiniętych. Spadek ten zauważalny był szczególnie w okresie początkowym, później odnotowano niewielkie wahania indeksu EPL (1,94 i 1,95). Ponadto można zaobserwować niewielki spadek ochrony zatrudnienia w przypadku umów na czas określony (wartość indeksu zmieniła się z 2,13 do 2,10) w okresie od 2000 do 2007 r. W roku kolejnym – 2008 – skutki kryzysu finansowego były już wyraźnie odczuwane i wtedy też indeks wzrósł do poziomu 2,11.

W przypadku umów czasowych indeks ochrony zatrudnienia wykazywał tendencję spadkową – z 1,90 w 1998 r. do 1,77 w 2008 r. Do 2003 r. wskaźnik jedynie malał, w latach kolejnych zaobserwowano jego niewielkie wahania.

---

<sup>5</sup> W 2009 r. zmieniono nazwę wskaźnika EPL na EPI – *employment protection indicato* (wskaźnik ochrony zatrudnienia). Za: [www.oecd.org](http://www.oecd.org) (dostęp: 20.12.2010).

Tabela 1. Indeks prawnej ochrony zatrudnienia (EPL) dla krajów OECD w latach 1998–2008

EPL	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Całkowity	2,01	1,98	2,00	1,98	1,97	1,94	1,94	1,95	1,95	1,95	1,94
Ochrona zatrudnienia w przypadku umów na czas nieokreślony	2,13	2,12	2,14	2,14	2,14	2,12	2,12	2,12	2,12	2,10	2,11
Ochrona zatrudnienia w przypadku umów czasowych	1,90	1,84	1,85	1,82	1,79	1,76	1,76	1,78	1,78	1,79	1,77
Ochrona w przypadku zwolnień grupowych	2,98	2,98	2,98	2,98	2,98	2,99	2,98	2,98	2,95	2,95	2,96

Źródło: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryName=251&QueryType=View&Lang=en> (dostęp: 3.05.2011).

Również ostatni indeks – dotyczący prawnej ochrony w przypadku zwolnień grupowych – wykazywał tendencję spadkową w badanym okresie. Jedynie w 2008 r. odnotowano niewielki wzrost tego wskaźnika.

Tabela 2. Wskaźnik prawnej ochrony zatrudnienia (EPL) dla Polski w latach 1998–2008

EPL	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Całkowity	1,40	1,40	1,40	1,40	1,15	1,65	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90
Ochrona zatrudnienia w przypadku umów na czas nieokreślony	0,75	0,75	0,75	0,75	0,25	1,25	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75
Ochrona zatrudnienia w przypadku umów czasowych	2,06	2,06	2,06	2,06	2,06	2,06	2,06	2,06	2,06	2,06	2,06
Ochrona w przypadku zwolnień grupowych	4,13	4,13	4,13	4,13	4,13	4,13	3,63	3,63	3,63	3,63	3,63

Źródło: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryName=251&QueryType=View&Lang=en> (dostęp 3.05.2011).

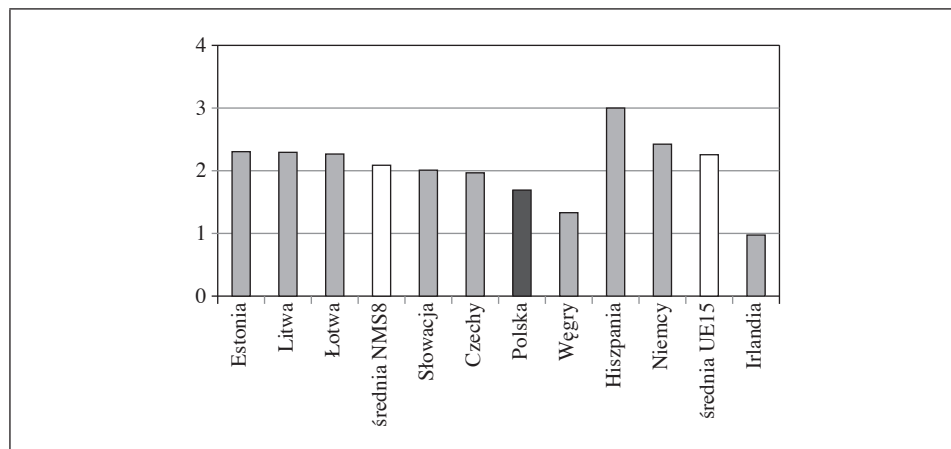
W Polsce kształtowanie się indeksu prawnej ochrony zatrudnienia wskazuje na wzrost regulacji prawnych mających na celu ochronę stosunku pracy. W badanym okresie całkowity indeks EPL wzrósł z 1,40 do 1,90, jednak wzrost ten dotyczył przede wszystkim ochrony zatrudnienia w przypadku umów na czas nieokreślony, co było spowodowane dostosowywaniem polskiego kodeksu pracy



do kodeksów krajów Unii Europejskiej. Należy pamiętać, że wcześniej polskie prawo pracy wykazywało wiele braków formalnych wynikających z opóźnień spowodowanych różnicami w powojennym rozwoju naszego kraju i krajów Europy Zachodniej.

Ochrona zatrudnienia w przypadku umów na czas określony w Polsce nie zmieniła się w badanym okresie, choć niewątpliwie zwiększyła się znacznie częstotliwość zawierania takiego właśnie stosunku pracy. Wiąże się to ze zwiększeniem elastyczności polskiego rynku pracy.

Poziom ochrony w przypadku zwolnień grupowych uległ natomiast znacznemu zmniejszeniu, o czym świadczy obniżenie się wskaźnika z 4,13 do 3,63. To także przejaw większej elastyczności polskiego rynku pracy. Krajami najbardziej zbliżonymi do Polski pod względem restrykcyjności prawa pracy, w szczególności w zakresie regulacji dotyczących rozwiązywania umów na czas nieokreślony, jak i zasad podejmowania pracy tymczasowej, w 2006 r. były Finlandia, Austria, Niemcy oraz Łotwa. Analizując kształtowanie się wskaźnika EPL w ciągu dziesięciu lat – od 1996 r. do 2006 r. (rys. 1) – widać wyraźnie, że w zasadzie tylko Węgry i Irlandia wśród obserwowanych krajów odnotowały niższy wskaźnik niż Polska.



Rys. 1. Wskaźnik EPL w krajach NMS8 i wybranych krajach UE15 – wartości przeciętne w latach 1996–2006

Uwagi: NMS8 – nowe kraje członkowskie (New Member States-8); UE15 – kraje, które przystąpiły do Unii Europejskiej przed 2004 r.; brak danych dla Słowenii.

Źródło: [Lewandowski, Kołoch i Regulski 2009, s. 31].

Kraje bałtyckie od lat 90. XX w. konsekwentnie cechowały się wyższym, zaś Węgry nieco niższym stopniem ochrony pracy niż Polska. Z kolei w Czechach, na Słowacji obowiązywała wyższa niż w Polsce ochrona pracowników „trady-

cyjnych”, przy wyraźnie mniej regulowanym kontraktowaniu pracy terminowej. Należy zaznaczyć przy tym, że na Słowacji nastąpiło w ciągu ostatnich lat złagodzenie prawa pracy w obu aspektach, w Słowenii obniżono wysoką restrykcyjność zwalniania osób zatrudnionych na czas nieokreślony, a regulacje dotyczące pracy terminowej zaostrzono, natomiast w Czechach nie wystąpiły w badanym okresie istotne zmiany w tych sferach [*Zatrudnienie w Polsce...* 2008].

#### 4. Działania w zakresie uelastyczenia rynku pracy w Polsce

W latach 90. XX w. w Polsce rozpoczął się proces dostosowywania modelu prawa pracy do wymogów gospodarki rynkowej. Nowelizacja kodeksu pracy spowodowała zwiększenie swobody kształtowania warunków zatrudnienia przez pracodawców. Pomimo tych zmian polski rynek pracy nadal charakteryzuje się daleko idącą regulacją. W obliczu kryzysu finansowego lat 2007–2008 rząd zapowiedział rozwiązania prawne mające na celu zwiększenie elastyczności rynku pracy. Zwiększenia elastyczności w sferze zatrudnienia domagają się przede wszystkim pracodawcy, twierdząc, że nadmierna regulacja jest istotną barierą aktywizacji rynku pracy. Krytykują oni rozbudowaną ochronę praw pracowniczych i wysokie koszty ubezpieczeń społecznych [Borkowska 1997]. Ich zdaniem prawo pracy nie jest dostosowane do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw. Ponadto pracodawcy domagają się: większej swobody stosowania umów na czas określony oraz nowych, nietypowych form zatrudnienia, zwiększenia limitu godzin nadliczbowych i ograniczenia wysokości dodatków za te godziny (150 h w skali roku; 50% wynagrodzenia za dwie pierwsze nadgodziny oraz 100% za następne) [*Kodeks pracy...* 2001], zmniejszenia kosztów zwolnień lekarskich, obniżenia płacy minimalnej, ułatwienia zwolnień pracowników, skrócenia okresu wypowiedzenia, zmniejszenia gwarancji socjalnych itp. Żądania pracodawców natrafiają na opór ze strony pracowników, którzy z kolei obawiają się utraty bezpieczeństwa socjalnego [Borkowska 1997].

Do czynników sprzyjających deregulacji rynku pracy w Polsce należą [Wiśniewski 2003]:

- wysokie bezrobocie,
- akceptacja wysokiego ryzyka i niepewności,
- niechęć do struktur hierarchicznych,
- wzrost zapotrzebowania na pracowników o wysokim stopniu kwalifikacji,
- rosnąca liczba osób pracujących w sektorze prywatnym.

Do czynników zmniejszających akceptację i możliwości deregulacji rynku pracy należą natomiast:

- duże znaczenie kolektywizmu i bezpieczeństwa socjalnego, zapewnianego przez władze państwa, co niewątpliwie stanowi dziedzictwo dawnego ustroju,
- niski poziom życia i duży odsetek ludzi ubogich, tworzące barierę dla redukcji kosztów pracy poprzez obniżanie relacji płacy minimalnej do średniej przy jednoczesnym ograniczaniu świadczeń socjalnych,
- niskie kwalifikacje sporej części pracujących,
- stosunkowo silne związki zawodowe, zwłaszcza w sektorze prywatnym,
- słaby rozwój dziedzin gospodarki opartej na wiedzy.

Czynnikami mającym istotny wpływ na stopień regulacji rynku pracy są zbiorowe stosunki pracy. Za miarę elastyczności rynku pracy w tym zakresie przyjmuje się stopień uzwiązkowienia i okres obowiązywania układów zbiorowych. Im jest on dłuższy, tym większa sztywność rynku. Uzwiązkowienie w Polsce przyjmuje niższą wartość niż średnia dla krajów UE, ale liczba pracowników objętych umowami zbiorowymi należy do najwyższych (ponad 70% ogółu pracujących). Można zatem mówić o dużym usztywnieniu w tym obszarze regulacji [Wiśniewski 2003].

Nietypowe formy zatrudnienia są w Polsce jeszcze słabo rozwinięte, chociaż obserwuje się rosnące zainteresowanie nimi ze strony pracodawców. Główną przeszkodę dla ich szerszego zastosowania stanowią dotychczasowe praktyki pracodawców w połączeniu z niewystarczającą znajomością tychże form oraz zachowawczym nastawieniem pracowników i związków zawodowych. Rozwiązanie problemu sprowadza się więc przede wszystkim do promocji atypowych form zatrudnienia – wykazywania ich zalet w porównaniu z zatrudnieniem tradycyjnym (co jest szczególnie widoczne w przypadku telepracy).

Jedną z przyczyn rzadkiego stosowania atypowych form zatrudnienia są przeszkody prawne. Warto jednak podkreślić, że od czasu zasadniczej nowelizacji kodeksu pracy w 1996 r. są one systematycznie usuwane. Przeprowadzone w 2004 r. korekty przepisów miały na celu nie tylko umożliwienie bądź ułatwienie zastosowania danego rodzaju pracy nietypowej, ale także stworzenie zachęt dla pracodawców i pracowników do podejmowania takiej pracy.

Podejście do problemu elastyczności na rynku pracy w Europie jest wyraźnie zróżnicowane. Na Wschodzie elastyczność odnosi się przede wszystkim do firmy, w Europie Zachodniej kładzie się natomiast szczególnie nacisk na elastyczność pracowników. To powoduje pewne opóźnienia w deregulacji rynku pracy krajów Europy Wschodniej w stosunku do Europy Zachodniej, gdyż pracodawcy są grupą dysponującą z reguły większą siłą na rynku pracy niż pracownicy, trudniej też nakłonić ich do wprowadzania elastycznych rozwiązań. W ostatnich latach zarysowane różnice ulegają jednak zmniejszeniu.

## 5. Wybrane formy elastycznego zatrudnienia

W sposób szczególny w niniejszym opracowaniu omówione zostaną dwie formy elastycznego zatrudnienia:

- skrócony czas pracy – celem stosowania tej formy jest zwiększenie zatrudnienia, zwłaszcza osób będących w szczególnej sytuacji, np. matek, osób niepełnosprawnych,
- terminowe umowy o pracę, które są najczęściej stosowaną grupą umów o pracę.

### 5.1. Skrócony czas pracy

Analizując szczegółowe rozwiązania legislacyjne w zakresie poszczególnych form elastycznego zatrudnienia, warto przyjrzeć się zmianom prawnym, które zostały w przeszłości wprowadzone w krajach Unii Europejskiej w celu ułatwienia zatrudniania pracowników w niepełnym wymiarze czasu. Do analizy zostały wybrane następujące kraje: Holandia, Niemcy, Szwecja, Wielka Brytania (z racji różnorodności rozwiązań) oraz Polska.

W 1995 r. w Holandii przyjęto ustawę o równouprawnieniu pracowników zatrudnionych w niepełnym wymiarze czasu pracy i pracowników pełnoetatowych. Ustawa ta gwarantuje równe warunki pracy (stawki wynagrodzeń, premii oraz możliwość szkoleń) niezależnie od wymiaru etatu, a jej przestrzeganie jest monitorowane przez Komisję Równego Traktowania. Pracownik z co najmniej rocznym stażem w danej firmie raz na dwa lata ma prawo wyrażenia preferencji co do liczby godzin pracy. Pracodawca może zignorować prośby pracowników tylko w przypadku narażenia interesów przedsiębiorstwa. Postanowienia ustawy nie obejmują firm zatrudniających mniej niż 10 pracowników.

W Niemczech zmieniono ustawę dotyczącą zatrudnienia w niepełnym wymiarze czasu pracy w 2001 r., wzmacniając siłę przetargową pracowników stojących wobec wyboru między pracą na pełnym etacie a pracą w niepełnym wymiarze czasu. W przedsiębiorstwach zatrudniających minimum 15 osób po przepracowaniu 6 miesięcy pracownik ma prawo obniżenia wymiaru czasu pracy. Pracodawca może odmówić, jeśli specyfika działalności firmy nie pozwala na tego typu zmiany w organizacji. W Niemczech funkcjonują również szczegółowe zasady dotyczące pracy w niepełnym wymiarze czasu dla rodziców z dziećmi w wieku do lat 3 – mają oni zapewnione prawo do zmniejszenia wymiaru czasu pracy.

Szwecja jest krajem, który jako pierwszy wprowadził tę formę zatrudnienia w odniesieniu do rodziców małych dzieci. Od 1979 r. rodzice dzieci w wieku przedszkolnym mogą zmniejszyć wymiar świadczonej pracy do 3/4 etatu i pracować 30 godzin tygodniowo do czasu, gdy dziecko osiągnie 8 lat. Warunkiem

jest wcześniejszy co najmniej sześciomiesięczny staż pracy u danego pracodawcy. Osoby zatrudnione w niepełnym wymiarze czasu pracy mają takie samo prawo do nagród i premii, jak pozostali pracownicy. Zagwarantowana jest możliwość powrotu do pracy na pełen etat, należy jednak powiadomić o tym pracodawcę z trzymiesięcznym wyprzedzeniem.

W Wielkiej Brytanii wydłużono okres rozliczania czasu pracy pracowników do 12 miesięcy i wprowadzono możliwość odbierania nadgodzin w postaci krótszego czasu pracy. Rozwiązanie to pozwala pracodawcom uniknąć kosztownych wynagrodzeń za nadgodziny. W 2003 r. wprowadzono regulacje zapewniające rodzicom małych dzieci większą swobodę dostosowywania godzin wykonywanej pracy do ich potrzeb. Rodzice dzieci do 6. roku życia, którzy przepracowali 26 tygodni u jednego pracodawcy, mają prawo do elastycznego kontraktowania pracy zdefiniowanego jako możliwość zmiany godzin, dni lub miejsca wykonywania pracy. Pracodawcy są zobowiązani do pozytywnego rozpatrywania próśb pracowników, jednak mogą odmówić, powołując się na ważne powody ekonomiczne.

W Polsce w 2004 r. weszły w życie zasadnicze zmiany w kodeksie pracy umożliwiające skrócenie tygodnia pracy, pracę w weekendy, a także przerywany i zadaniowy czas pracy. Zapewniły one również ochronę prawną pracowników zatrudnionych w ograniczonym wymiarze czasu, polegającą na wymogu równych obowiązków i wynagrodzenia pracowników niepełno- i pełnoetatowych, a także obligującą pracodawców do respektowania preferencji pracowników co do wymiaru czasu wykonywanej pracy. Ponadto w okresie poprzedzającym bezpośrednio nowelizację kodeksu, czyli w latach 2002–2003, wprowadzono szereg zmian w prawie pracy mających na celu ułatwienie kobietom na urloпах wychowawczych podtrzymanie kontaktu ze środowiskiem zawodowym. Polegały one na możliwości podziału urlopu na części, zamiany prawa do urlopu wychowawczego na skrócony wymiar czasu pracy oraz podjęcie pracy lub nauki podczas urlopu [Zatrudnienie w Polsce... 2008].

Polskie rozwiązania prawne raczej nie odbiegają pod względem ochrony pracowników zatrudnionych na część etatu lub możliwości modyfikacji czasu pracy od zasad funkcjonujących w krajach Europy Zachodniej. Dostęp do usług opiekuńczych w Polsce jest niemal najniższy w Europie<sup>6</sup>. Wprowadzenie koszt korzystania z publicznych placówek w Polsce można oceniać jako względnie niski na tle

---

<sup>6</sup> Według danych OECD w Polsce w 2007 r. udział dzieci w wieku do 3 lat objętych opieką instytucjonalną wynosił 2%, podczas gdy w Szwecji było to 39,5%, a w Wielkiej Brytanii i Niemczech – odpowiednio 25,8% oraz 9%. Dysproporcje występują też wśród dzieci w wieku przedszkolnym – w Polsce objętych opieką instytucjonalną było jedynie 36,2% dzieci, podczas gdy w Szwecji 86,6%, a w Wielkiej Brytanii i Niemczech po około 80% (<http://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=MIG>, dostęp: 3.05.2011).

innych krajów, jednak za mała w stosunku do potrzeb liczba miejsc w przedszkolach stwarza bariery dla podejmowania pracy przez osoby wychowujące dzieci.

## 5.2. Terminowe umowy o pracę

Najczęściej stosowanym rodzajem zatrudnienia w ramach szeroko pojętych elastycznych form zatrudnienia w Unii Europejskiej jest praca na czas określony. Taka forma zatrudnienia dominuje w krajach Europy Zachodniej w odniesieniu do kobiet. W krajach Europy Wschodniej to mężczyźni są częściej zatrudniani na czas określony.

Zatrudnienie na czas określony i przez agencje pracy tymczasowej w przeważającej mierze dotyczy osób młodych, wchodzących na rynek pracy i pozbawionych doświadczenia zawodowego. Nie inaczej jest w Polsce, gdzie w 2006 r. oraz w latach kolejnych w ten sposób zatrudnionych było 2/3 osób poniżej 25. roku życia (za: <http://www.eurostat.eu>, dostęp: 2.08.2011).

Zatrudnienie na czas określony w Europie Zachodniej rozwijało się najintensywniej w drugiej połowie lat 90. XX w. Wtedy też wykształciły się główne tendencje w modelach rynku pracy związane z rozpowszechnieniem zatrudnienia na czas określony. Warto przyjrzeć się dwóm krajom, w których ta forma pracy została wdrożona w odmienny sposób – Szwecji i Hiszpanii.

W latach 90. XX w. w Szwecji liczba osób zatrudnionych na czas określony zwiększyła się znacząco, a jej udział w zatrudnieniu ogółem wzrósł z 10% do 16%. Jednocześnie w latach 1990–1993 szwedzka gospodarka została dotknięta recesją, w wyniku której bezrobocie wzrosło z 1,5% do 8,2%. Sytuacja ta sprzyjała zawieraniu większej ilości terminowych umów o pracę.

Praca na czas określony dotyczyła – podobnie jak w innych krajach Unii Europejskiej – przede wszystkim osób młodych. Upowszechnienie tej formy zatrudnienia objęło w Szwecji wszystkie sektory gospodarki, w szczególności przemysł i usługi. Po etapie pracy terminowej pracownicy najczęściej znajdowali angaż na czas nieokreślony lub stawali się bierni zawodowo, co pozwala sądzić, że ten rodzaj zatrudnienia stanowił dla części osób etap przejściowy w pozyskaniu stałej pracy, a dla innych – słabo związanych z rynkiem pracy – umożliwiał podejmowanie krótkotrwałego zatrudnienia. Należy dodać, że zjawiska te zachodziły mimo dość restrykcyjnej regulacji stosunku pracy na czas określony. Kodeks pracy umożliwiał nawiązywanie takiego stosunku pracy jedynie w określonych przypadkach, np. jeśli charakter działalności gospodarczej narzucał ten rodzaj zatrudnienia. Dodatkowo umów na okres próbny nie wolno było zawierać na dłużej niż 6 miesięcy. Przepisy te złagodzone w 1997 r. Zniesiono wówczas obowiązek uzasadniania zastosowania umowy na czas określony i wydłużono dopuszczalny okres próbny do 12 miesięcy. Ważne jest to, że nowe regulacje umożliwiły zawieranie na

szczeblu lokalnym i zakładowym układów zbiorowych pozwalających na bardziej swobodne niż wskazywane przez kodeks pracy zastosowanie pracy terminowej.

Warto podkreślić, że zmiany w szwedzkim kodeksie pracy w latach 90. ubiegłego wieku przebiegały dwutorowo. Z jednej strony można było zauważyć złagodzenie przepisów, z drugiej – nastąpiło ich zaostrzenie. W 1997 r. wprowadzono np. limity okresowych pracowników w jednej firmie (maksymalna liczba tego rodzaju pracowników wynosiła 5) oraz wprowadzono ograniczenie długości trwania umowy o pracę na czas określony na rzecz jednego pracodawcy. Zmiany te nastąpiły jednak już po okresie najbardziej dynamicznego rozwoju omawianej formy zatrudnienia.

Upowszechnienie zatrudnienia na czas określony w Szwecji można uznać za konsekwencję głębokiego spowolnienia gospodarczego i spadku popytu na pracę. Pracodawcy ze względu na słabą koniunkturę i niepewne perspektywy coraz chętniej oferowali umowy na czas określony, a pracownicy wobec gorszej sytuacji na rynku pracy byli bardziej skłonni do ich akceptacji. Istotne były również zmiany w modelu rekrutacji pracowników – wzrost siły przetargowej pracowników czy też innowacje w obszarze organizacji pracy [Holmund i Storrie 2002].

W niektórych krajach upowszechnienie pracy czasowej, zwłaszcza w następstwie liberalizacji regulujących ją przepisów, przy jednoczesnym utrzymaniu restrykcyjnej ochrony zatrudnienia tradycyjnego wiązało się z wykształceniem tzw. rynków dualnych. Najlepiej ilustruje to przykład Hiszpanii.

W Hiszpanii w połowie lat 80. XX w. niepewna sytuacja na rynku pracy oraz wysokie, ponad 20-procentowe bezrobocie spowodowały potrzebę zmian obowiązującego kodeksu pracy. Charakteryzował się on m.in. silną ochroną pracowników, gdyż zakładał niewielką ilość dopuszczalnych przyczyn zwolnienia oraz wysokie odprawy przy zwolnieniach „nieuzasadnionych”. Na sztywność rynku pracy w Hiszpanii wpływał także powszechny model branżowych negocjacji zbiorowych dotyczących warunków pracy i wynagrodzenia. Zmiany wprowadzone w 1984 r. nie naruszyły restrykcyjnej ochrony w przypadku umów tradycyjnych, lecz ułatwiły zatrudnianie na czas określony. Było to rozwiązywanie korzystne dla pracodawców, unikających przy tej formie kontraktów wysokich odpraw i trudności formalnych. W obliczu wysokiego bezrobocia taka nowelizacja była możliwa do przyjęcia przez związki zawodowe, jednak spowodowała ona wyraźną dysproporcję w zakresie ochrony prawnej osób zatrudnionych na podstawie umowy tradycyjnej oraz osób zatrudnionych na czas określony.

Nowelizacja ta doprowadziła do upowszechnienia umów na czas określony, gdyż wielu pracodawców zaczęło je wykorzystywać, by uniknąć kosztów związanych z umowami tradycyjnymi. W ciągu pięciu lat liczba osób pracujących na czas określony wzrosła z 15% do 30% ogółu pracujących, natomiast w 1996 r. osiągnęła poziom 35%. Zatrudniane na czas określony były najczęściej osoby młode

i słabo wykształcone. W ten sposób w Hiszpanii wytworzył się dualny rynek pracy, o niskiej mobilności pracowników między poszczególnymi segmentami. W latach 1994–1997 podjęto próby wyrównania ochrony zatrudnienia obu grup pracowników. Rozszerzono listę uzasadnionych przyczyn rozwiązania tradycyjnej umowy o pracę oraz ograniczono możliwości zawierania umów o pracę na czas określony. Dodatkowo w 1997 r. dwa największe związki zawodowe oraz konfederacja pracodawców zawarły pakt, dzięki któremu możliwe było wprowadzenie nowego rodzaju umowy na czas nieokreślony, wiążącej się z niższymi odprawami niż dotychczas. W okresie ożywienia gospodarczego w latach 1997–2000 w Hiszpanii ponownie wzrosło znaczenie tradycyjnych umów na czas nieokreślony. Pozostała ona mimo wszystko krajem o najwyższym udziale pracowników na czas określony w ogóle zatrudnionych.

Dualny rynek pracy, jaki wykształcił się w Hiszpanii, doprowadził do powstania dwóch grup pracowników, różniących się nie tylko wynagrodzeniem i stabilnością zatrudnienia, ale również perspektywami na poprawę pozycji na rynku pracy. Wprawdzie praca na czas określony przyczyniła się do wzrostu zatrudnienia i skrócenia przeciętnej długości okresu bezrobocia, jednak nie odegrała kluczowej roli w zmniejszeniu bezrobocia ogólnego. Poprawa kondycji hiszpańskiego rynku pracy wynikała z innych czynników strukturalnych, a zmiany w prawie pracy zmierzające do odwrócenia skutków nowelizacji z 1984 r. w wymowny sposób potwierdzają jej niekorzystny wpływ na rynek pracy [Dolado, Garcia-Serrano i Jimeno 2001].

Rozwiązania zastosowane w Szwecji i Hiszpanii pokazują różnorodność implementacji zatrudnienia na czas określony w poszczególnych krajach. Normy unijne nakreśliły ramy, lecz szczegółowe regulacje wynikają z sytuacji na wewnętrznym rynku pracy danego kraju.

Jedną z form pracy terminowej jest zatrudnienie przez agencje pracy tymczasowej, jednak mimo jej rozpropagowania jest ona mniej powszechna w krajach Unii Europejskiej niż zatrudnienie na czas określony. Według informacji podanych przez CIETT (Międzynarodową Konfederację Prywatnych Agencji Zatrudnienia) na pracę tymczasową najczęściej decydują się mieszkańcy Wielkiej Brytanii (aż 5% zatrudnionych ogółem). W pozostałych krajach europejskich udział ten nie przekracza 2,5%, a w Polsce w 2006 r. było to zaledwie około 2% (za: <http://www.ciett.org>, dostęp: 12.07.2002). Pracownicy tymczasowi zwykle wykonują prace niewymagające wysokich kwalifikacji – głównie w przemyśle; często zatrudniani są także jako sprzedawcy, dystrybutorzy i kasjerzy. Dla stopnia wykorzystania tej formy zatrudnienia znaczenie ma również specyfika gospodarki. W Hiszpanii zatrudnienie przez agencje pracy tymczasowej dominuje w sektorze usług, a w Finlandii najczęściej zatrudnia się w ten sposób osoby do prac biurowych. W Niemczech często stosuje się tę formę zatrudnienia w pracach technicznych



i inżynieryjnych. W krajach takich jak Holandia, Dania i Szwecja zatrudnienie tymczasowe stosuje się w sektorze publicznym – w Danii 1/3 pracowników zatrudniona jest w służbie zdrowia [Arrosmith 2006]. Zatrudnienie przez agencje pracy tymczasowej stosowane jest w szerokim spektrum zawodów, począwszy od nisko wykwalifikowanej pracy manualnej, po wyspecjalizowaną pracę biurową, choć wciąż dominują proste prace w przemyśle i usługach.

## 6. Podsumowanie

W Polsce – podobnie jak w innych krajach Unii Europejskiej – problem deregulacji rynku pracy jest od dawna szeroko dyskutowany. Spór dotyczy znaczenia, potrzeby i możliwości deregulacji. W okresie kilkunastu ostatnich lat wprowadzono wiele zmian w przepisach regulujących stosunki pracy. Dotyczą one m.in. stosowania elastycznych form zatrudnienia i organizacji czasu pracy, negocjacyjnego systemu kształtowania wynagrodzeń i minimalnego wynagrodzenia, a także funkcjonowania związków zawodowych. Pracodawcy zaczęli w coraz większym stopniu stosować elastyczne formy zatrudnienia, choć nie w tak dużym, jak pracodawcy w innych krajach Unii Europejskiej. Zatrudnienie w Polsce w niepełnym wymiarze czasu pracy stanowi 11% zatrudnienia ogółem i dotyczy w większym stopniu kobiet (13,2%) [Kwartalna informacja... 2007]. Mało popularne są inne nietypowe formy zatrudnienia, takie jak np. telepraca czy praca na wezwanie. Bardzo częste stosowanie natomiast w latach 90. XX w. zatrudnienia na podstawie umowy na czas określony, umowy zlecenia i umowy o dzieło spowodowało zmianę ustawodawstwa pracy i ograniczenie dopuszczalności tych umów [Szyłko-Skoczny 2002].

Nowelizacja polskiego kodeksu pracy w 2004 r. miała największy wpływ na upowszechnienie elastycznych form zatrudnienia w Polsce, gdyż właśnie wtedy usankcjonowano je w polskim prawie. Późniejsze nowelizacje miały na celu poprawę szczegółowych przepisów. Niestety wiele problematycznych kwestii nie zostało jeszcze rozstrzygniętych w sposób jednoznaczny. Jest to jedna z przyczyn niewielkiego zainteresowania np. telepracą.

Wiele przepisów prawa pracy mających na celu zwiększenie jego elastyczności zostało zawartych w pakiecie anty kryzysowym, który polski rząd przyjął w odpowiedzi na światowy kryzys zapoczątkowany w 2007 r. Trudno ocenić efekty tego rozwiązania, gdyż sytuacja gospodarcza w Europie wciąż jest niepewna, a pesymistyczne prognozy zniechęcają przedsiębiorców do zwiększania zatrudnienia nawet przy zastosowaniu jego elastycznych form. Niemniej wszystkie europejskie kraje borykające się obecnie z trudną sytuacją ekonomiczną, szczególnie ze zbyt dużym deficytem budżetowym, wdrażają radykalne reformy, które w sferze zatrudnienia polegają w dużej mierze na dalszej deregulacji prawa pracy.

## Literatura

- Arrossmith J. [2006], *Temporary Agency Work in an Enlarged European Union*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin.
- Boni M. [2006], *Elastyczność i sprawność rynku pracy w Polsce [w:] Elastyczność i sprawność rynku pracy*, red. E. Balcerowicz, Zeszyty BRE Bank-CASE, nr 87, CASE, Warszawa.
- Borkowska S. [1997], *Świat pracy na przelomie wieków*, „Polityka Społeczna”, nr 11/12.
- Borkowska S. [2003], *Regulacja rynku pracy w Polsce a polityka gospodarcza [w:] Deregulacja polskiego rynku pracy*, red. K.W. Frieske, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa.
- Dolado J.J., Garcia-Serrano C., Jimeno J.F. [2001], *Drawing Lessons from the Boom of Temporary Jobs in Spain*, Documento de Trabajo 2001-11, Madrid.
- Dziesięć lat Europejskiej Strategii Zatrudnienia (ESZ)* [2008], Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, Luksemburg.
- Elastyczne formy zatrudnienia i organizacji pracy a popyt na pracę w Polsce* [2003], red. E. Kryńska, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa.
- Employment in Europe 2002: Recent Trends and Prospects* [2002], European Communities, Luxembourg.
- Esping-Andersen G., Regini M. [2000], *Why Deregulate Labour Markets?*, Oxford University Press, New York.
- Holmund B., Storrie D. [2002], *Temporary Work in Turbulent Times: The Swedish Experience*, „The Economic Journal”, vol. 112, nr 480.
- Kodeks pracy – komentarz* [2001], red. T. Zieliński, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej* [2007], red. E. Małuszyńska, B. Gruchman, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kryńska E. [2010], *Elastyczność i sprawność rynku pracy w Polsce [w:] Ekonomia*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 113, Wrocław.
- Kwartalna informacja o aktywności ekonomicznej ludności* [2007], październik, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Lewandowski P., Koloch G., Regulski A. [2009], *Elastyczność rynków dóbr i pracy w Polsce na tle wybranych krajów europejskich*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa.
- LOI no 98-461 du Juin 1998 d'orientation relative a la reduction du temps de travail* [1998], Ministere de l'Emploi et de la Solidarite de la France, Paris.
- Przyborowska-Klimczak A., Skrzydło-Tefelska E. [2003], *Dokumenty Europejskie*, t. IV, Oficyna Wydawnicza Verba, Lublin.
- Ryfkin J. [2003], *Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie i początek ery postrykowej*, tłum. E. Kania, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław.
- Snarska C. [2006], *Elastyczne formy pracy jako instrument ułatwiający godzenie życia zawodowego z rodzinnym*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok.
- Suszciewicz A., Sanetra W. [2004], *Prawna ochrona rodziny pracownika. Zmiany polskiego prawa pracy pod wpływem prawa wspólnotowego*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa.
- Szylko-Skoczny M. [2002], *Sytuacja na rynku pracy u progu nowego wieku*, „Polityka Społeczna”, nr 1.

Wiśniewski Z. [2003], *Deregulacja rynku pracy w krajach Unii Europejskiej* [w:] *Deregulacja polskiego rynku pracy*, red. K.W. Frieske, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa.

*Wytyczne Polityki Zatrudnienia*, Rada Europy 2003/578/EC, Dz.U. WE nr L 197/13 z dnia 5.08.2003.

*Zatrudnienie w Polsce 2007. Bezpieczeństwo na elastycznym rynku pracy* [2008], red. M. Bukowski, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.

### **Deregulation Measures for the Labour Market in Poland and Other EU Countries – Applying Selected Flexible Forms of Employment**

The labour market is undergoing changes in structural transformations in the world economy, globalisation and technical progress and the development of computer techniques. The process of deregulation is inextricably linked with economic transformations in the world and is a response to the faster pace of these transformations. Those changes provide an additional competitive edge to business and national economies, but also create problems with the social security of persons employed on flexible terms. The labour market must be deregulated so that market participants can adapt to the changes resulting from new needs and economic threats. Flexible solutions, and in particular diverse forms of employment contracts, allow employers to react more quickly to changes in the business cycle and structural changes in market demand. While many firms have a flexible work policy, they continue to reward face time and full-time work. On the one hand, new flexible forms of employment may bring about a chance to enter the labour market. However, there can be no doubt that these new jobs are precarious and contain new risks, implying as they do low wages and a low level of social protection or indeed no protection at all. Labour market deregulation is therefore a necessity which the modern economy must contend with – because without a flexible attitude, no market is able to rise to the challenges of its time.

**Keywords:** deregulation, labour market, flexible forms of employment, labour market flexibility.



*Ryszard Kowalski*  
Katedra Mikroekonomii

# Polityka społeczna w Polsce wobec przemian europejskiego modelu społecznego

## Streszczenie

Europejski model społeczny jest wizją społeczeństwa, w którym trwały wzrost gospodarczy łączy się z redukcją ekonomicznych i społecznych nierówności poprzez redystrybucję dochodów, zapewnienie wysokiego poziomu zabezpieczenia społecznego oraz powszechnego dostępu do podstawowych usług społecznych. Niektórzy ekonomiści argumentują, że ostatnie trzy dekady dały świadectwo gwałtownej przemiany w kierunku nowego państwa minimum. Uważają to za następstwo rosnącego znaczenia usług (post-industrializm), procesu globalizacji, starzenia się społeczeństwa oraz przemian modelu rodziny i relacji między płciami. W tej perspektywie europejski model społeczny jest bardziej mrzonką niż realnym tworem. W artykule autor dowodzi, że istniejący socjaldemokratyczny model państwa dobrobytu stanowi właściwą odpowiedź na współczesne wyzwania polityki społecznej. Ponadto model ten odpowiada założeniom europejskiego modelu społecznego. W okresie polskiej transformacji ustrojowej na początku lat 90. ubiegłego wieku odrzucono socjalistyczny model polityki społecznej. Chociaż dyskusyjne jest to, czy obecna polityka społeczna w Polsce odpowiada jakimkolwiek modelowi państwa dobrobytu z dobrze znanej typologii Espinga-Andersena, z pewnością dla wielkości i kształtu przyszłego państwa dobrobytu w Polsce kluczowe będą przemiany rynku pracy. Możliwość utrzymania hojnego państwa dobrobytu zależy ostatecznie od aktywności zawodowej obywateli.

**Słowa kluczowe:** europejski model społeczny, modele państwa dobrobytu, polityka społeczna, nierówności społeczne i ekonomiczne.

## 1. Wstęp

W dyskursie publicznym dominuje przekonanie o silnym kryzysie europejskiego modelu społecznego. Nie jest to już model zapewniający trwały wzrost dobrobytu i stanowiący receptę na najważniejsze bolączki społeczeństw zachodnich. Optymizm pierwszych dekad po drugiej wojnie światowej – tych „trzydziestu wspaniałych lat”, żeby odwołać się do tytułu dzieła Fourastié’a [1979] – mocno nadwyrężony już w latach 70. XX w. niekorzystnymi procesami na rynku pracy, w latach 80. wyraźnie ustąpił miejsca obawom o trwałość dotychczasowej wizji europejskiego modelu społecznego, głównie z uwagi na niekorzystne zmiany demograficzne oraz proces globalizacji. Czy jednak rzeczywiste problemy państwa dobrobytu pozwalają wyciągać wnioski o nieuchronnej tendencji wycofywania się zbiorowości na pozycje państwa minimum, a tym samym nierealizowalności celów definiujących europejski model społeczny? Może jednak możliwa jest korekta modelu bez uszczerbku dla podstawowych wartości, które sobą reprezentuje? Odpowiedzi na tak postawione pytania decydują również o przyszłości polskiej polityki społecznej, a ich poszukiwanie będzie przedmiotem prowadzonej analizy.

W artykule potraktowano europejski model społeczny jako konstrukcję, która bardziej odpowiada na pytanie, jaka przyszłość socjalnej Europy jest przez nas pożądana, niż daje opis rzeczywistości w skali ogólnoeuropejskiej, a więc ma charakter postulatu<sup>1</sup>. Ta interpretacja stała się punktem wyjścia do oceny europejskich państw dobrobytu z wykorzystaniem ujęcia modelowego zaproponowanego przez Esping-Andersena [1990] (podział reżimów na trzy modele: socjaldemokratyczny, liberalny i konserwatywny) oraz modyfikacji Ferrery [1996] (dodatkowy model śródziemnomorski). Dla celów porównawczych każdorazowo uwzględnione dane dla Stanów Zjednoczonych i – z oczywistych względów – Polski. Ustalono, że model socjaldemokratyczny najściślej wypełnia założenia europejskiego modelu społecznego, a także, że kraje go realizujące są najlepiej przystosowane do wyzwań współczesności. W ostatniej części zanalizowano polskie państwo dobrobytu oraz pożądane kierunki jego przemian. Wydaje się, że kształt polskiego państwa dobrobytu będzie bardzo silnie uzależniony od przemian na rynku pracy.

## 2. Filary europejskiego modelu społecznego

### 2.1. Sprawiedliwy podział dochodu

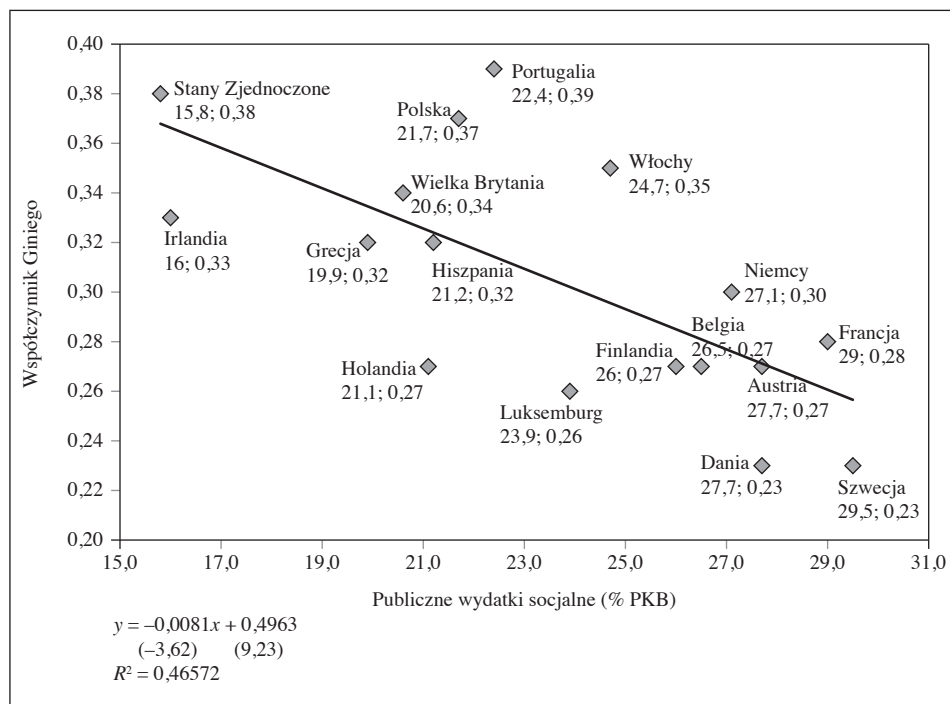
Sprawiedliwy podział dochodu może być różnie rozumiany, tak jak różne są teorie sprawiedliwości społecznej leżące u podstaw oceny określonego rozkładu

---

<sup>1</sup> Europejski model społeczny to pojęcie niejednoznaczne, stąd też budzi ono wiele kontrowersji. Przeglądu definicji europejskiego modelu społecznego dokonuje np. D.K. Rosati [2009, s. 26–27].

dochodu w zbiorowości. Nie aspirując do wskazania konkretnej wizji sprawiedliwości określającej europejski model społeczny, można uznać, że jest to koncepcja, której elementem konstytutywnym jest dbałość o równomierny podział dochodu, a przez to – o niskie zagrożenie ubóstwem czy szerzej: wykluczeniem społecznym.

Wielkość nierówności dochodowych oraz ubóstwa – dwóch ważnych z perspektywy polityki społecznej kategorii – w korelacji z wielkością publicznych wydatków socjalnych<sup>2</sup> przedstawiają rys. 1 i 2 (w obu przypadkach oszacowane parametry linii regresji są statystycznie istotne na poziomie istotności 0,05).



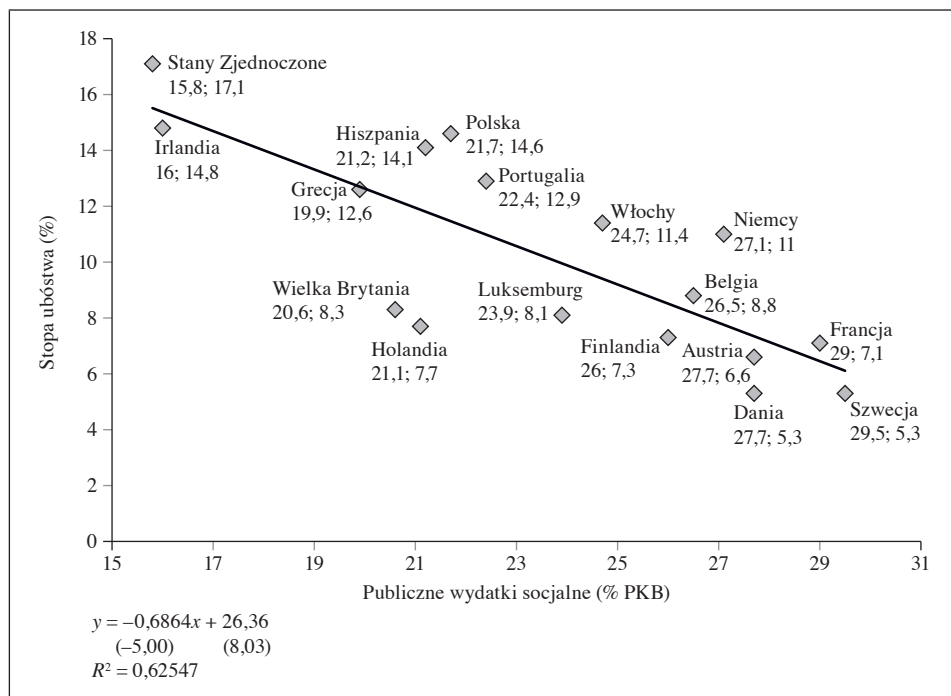
Uwagi: wartości statystyki  $t$  w nawiasach.

Rys. 1. Publiczne wydatki socjalne (% PKB) oraz nierówności dochodowe (współczynnik Giniego) w wybranych krajach w 2004 r. (w przypadku Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych – w 2005 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Growing Unequal... 2008, s. 52; Government Social... 2010].

<sup>2</sup> Kategoria publicznych wydatków socjalnych zgodnie z nomenklaturą OECD [Social Expenditure... 2007, s. 8] nie obejmuje wydatków na edukację.

Nie jest zaskoczeniem, że najmniejsze nierówności dochodowe oraz stopy ubóstwa charakteryzują kraje realizujące socjaldemokratyczny model państwa dobrobytu oraz kraje konserwatywne<sup>3</sup>. Znacznie większe zróżnicowanie dochodów oraz wyższe stopy ubóstwa cechują kraje liberalne oraz śródziemnomorskie, przy czym publiczne wydatki socjalne w tych drugich są, średnio rzecz biorąc, wyższe, co może sygnalizować nieefektywność systemu redystrybucji w krajach południa Europy.



Uwagi: 1) przy linii ubóstwa zdefiniowanej jako 50% mediany rozkładu ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji dla całej populacji; 2) wartości statystyki  $t$  w nawiasach.

Rys. 2. Publiczne wydatki socjalne (% PKB) oraz stopa ubóstwa (%) w wybranych krajach w 2004 r. (w przypadku Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych – w 2005 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Growing Unequal... 2008, s. 154, <http://dx.doi.org/10.1787/422525733036>; Government Social... 2010].

Nowsze dane – dla 2007 r. (i częściowo 2008 r.) – niewykorzystane przy budowaniu linii trendu ze względu na brak informacji z tego samego roku w odniesieniu

<sup>3</sup> Ścisłej należałoby powiedzieć: kraje realizujące konserwatywny model państwa dobrobytu. „Kraje konserwatywne” to skrót myślowy, który będzie stosowany w dalszych rozważaniach również w odniesieniu do pozostałych krajów (w odpowiedniej swej postaci), przy czym tylko w takim znaczeniu, w jakim wskazuje on na odpowiadający tym krajom model państwa dobrobytu.



do wszystkich badanych kategorii, nie zmieniają obrazu krajów skandynawskich oraz konserwatywnych jako silniej redystrybuujących produkt krajowy, w dużej mierze przez to również bardziej egalitarnych (a więc zdecydowanie bardziej odpowiadających wizji europejskiego modelu społecznego) niż kraje południa Europy i kraje liberalne. Z poziomu analizy poszczególnych krajów, a nie ich grup, zwraca uwagę pogorszenie się wskaźników dla Szwecji i znacząca ich poprawa w przypadku Irlandii i Polski [*Government Social...* 2010; *Society at a Galance...* 2011, s. 67, 69].

## 2.2. Zaawansowany system zabezpieczenia społecznego

Przyjęcie w europejskim modelu społecznym założenia o odpowiedzialności państwa za tworzenie warunków do realizacji planów życiowych jednostek skutkuje rozbudowanym systemem zabezpieczenia społecznego, którego najważniejszym elementem jest ubezpieczenie społeczne. Dane zawarte w tabeli 1 pokazują stopień hojności państwa dobrobytu w odniesieniu do trzech podstawowych rodzajów ryzyka socjalnego, a mianowicie: bezrobocia, choroby oraz starości.

Tabela 1. Stopy zastąpienia netto (%) w wybranych krajach w latach 1986–2002

Wyszczególnienie	Bezrobocie		Choroba		Emerytura (minimum)		Emerytura (standard)	
	1986	2002	1986	2002	1986	2002	1986	2002
Model socjaldemokratyczny								
Dania	79	63	78	63	58	51	61	58
Finlandia	68	62	89	73	54	39	66	63
Holandia	78	73	78	73	55	52	55	52
Szwecja	84	76	94	83	55	38	75	59
Wartość średnia	77,3	68,5	84,8	73,0	55,5	45,0	64,3	58,0
Model konserwatywny								
Austria	65	61	80	82	47	53	75	76
Belgia	68	63	90	86	38	38	83	72
Francja	74	70	64	62	58	54	63	55
Niemcy	67	66	100	93	23	20	72	62
Wartość średnia	68,5	65,0	83,5	80,8	41,5	41,3	73,3	66,3
Model śródziemnomorski								
Włochy	11	52	83	81	38	40	76	86
Model liberalny								
Irlandia	58	44	58	44	42	40	53	46
Stany Zjednoczone	67	57	0	0	42	39	52	71
Wielka Brytania	35	37	35	24	36	37	51	57
Wartość średnia	53,3	46,0	31,0	22,7	40,0	38,7	52,0	58,0

Źródło: [Scruggs 2006, s. 352–354].

Największą hojnością świadczeń charakteryzowały się na równi kraje realizujące socjaldemokratyczny i konserwatywny model państwa dobrobytu<sup>4</sup>, natomiast stopy zastąpienia dla modelu liberalnego znacząco odbiegały od stóp właściwych tym grupom krajów zarówno w 1986, jak i w 2002 r. w odniesieniu do takich zdarzeń losowych, jak bezrobocie i choroba. Porównywalne wyniki z modelem konserwatywnym i socjaldemokratycznym model liberalny osiąga w przypadku bezrobocia i emerytur w zakresie objęcia jednostek systemem ubezpieczeń społecznych [Scruggs 2006, s. 359].

### 2.3. Dostęp do ochrony zdrowia i edukacji

Jakość kapitału ludzkiego, tak ważnego dla wzrostu gospodarczego i rozwoju współczesnych społeczeństw, niewątpliwie kształtowana jest przez możliwość powszechnego dostępu jednostek do usług z zakresu ochrony zdrowia i edukacji.

Najwyższy poziom skolaryzacji w grupie wiekowej 20–29 lat cechuje kraje skandynawskie, najniższy zaś – grupę krajów liberalnych (tabela 2). Co istotne, kraje z pierwszej z tych grup, poza Holandią, cechują niewielkie wydatki na edukację czynione ze źródeł prywatnych – w przeciwieństwie do krajów z grupy drugiej, gdzie wydatki prywatne w skrajnym przypadku Stanów Zjednoczonych są o 68% wyższe od wydatków publicznych. Skala całkowitych wydatków na wyższą edukację w Stanach Zjednoczonych (2,6% PKB) nie przekłada się jednak na odpowiednio wysoki współczynnik skolaryzacji.

W ochronie zdrowia dostęp do usług w zdecydowanej większości przypadków gwarantowany jest przez publiczny system ubezpieczeń zdrowotnych. Na kontynencie europejskim tylko w Niemczech prywatne ubezpieczenie zdrowotne – dla ponad 10% populacji – pełni funkcję ubezpieczenia podstawowego, głównego, zaś w kilku innych krajach prywatne ubezpieczenie jest traktowane jako uzupełniające (komplementarne), dodatkowe lub powielające ubezpieczenie publiczne (z największym odsetkiem wydatków na tego typu ubezpieczenie w całości wydatków na zdrowie we Francji – 13,3%). Zróżnicowanie systemów ochrony zdrowia wcale jednak nie jest największe w Europie. Najostrzejszy kontrast można zaobserwować pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a wszystkimi pozostałymi krajami, także tymi liberalnymi. Po pierwsze, spośród prezentowanych krajów tylko w Stanach Zjednoczonych ubezpieczenie prywatne pełni rolę podstawowego ubezpieczenia u przeważającej części populacji (57,9%). Po drugie, ponad 15% populacji nie

---

<sup>4</sup> Co interesujące, według danych OECD [*Society at a Glance...* 2005, s. 67] dla 2002 r. wszystkie kraje południowe znajdowały się w absolutnej czołówce pod względem wysokości stopy zastąpienia dochodu z pracy standardowym świadczeniem emerytalnym. Ze względu na różnice metodyczne w sposobie jej wyliczania w stosunku do wartości ujętych w tabeli 1 nie została ona jednak do tej tabeli włączona.

Tabela 2. Dostęp do edukacji na poziomie wyższym oraz ochrony zdrowia w wybranych krajach w latach 2007–2009

Wyszczególnienie	Edukacja na poziomie wyższym		Ubezpieczenie zdrowotne				Całkowite wydatki prywatne na zdrowie (jako % całkowitych wydatków na zdrowie) <sup>d</sup>
	Współczynnik skolaryzacji – grupa wiekowa 20–29 lat	2008		2007		Udział prywatnych ubezpieczeń w całości wydatków na zdrowie (%) <sup>c</sup>	
		Wydatki (% PKB)		Stopień objęcia (% populacji) w odniesieniu do koszyka świadczeń podstawowych <sup>b</sup>			
		Publiczne	Prywatne	Ubezpieczenie publiczne	Ubezpieczenie prywatne (jako główne)		
Model socjaldemokratyczny							
Dania	36,9	1,61	0,07	100	–	1,6	15,3
Finlandia	41,4	1,62	0,07	100	–	2,2	25,6
Holandia	29,1	1,11	0,40	98,6	–	5,7	17,3
Szwecja	34,0	1,42	0,17	100	–	–	18,7
Wartość średnia	35,4	1,44	0,18	99,7	x	3,2	19,2
Model konserwatywny							
Austria	23,2	1,23	0,09	98,7	–	4,6	23,8
Belgia	29,5	1,28	0,09	99	–	5,4	23,5
Francja	19,2	1,20	0,22	99,9	–	13,3	20,9
Luksemburg	9,6 <sup>e</sup>	·	·	97,9	–	–	9,6
Niemcy	30,0	1,00	0,17	89,4	10,4	9,3	23,1
Wartość średnia	22,3	1,18	0,14	97,0	x	8,2	20,2
Model śródziemnomorski							
Grecja	28,6	·	·	100	–	–	39,6
Hiszpania	21,8	0,98	0,24	99,5	–	–	28,2
Portugalia	23,9	0,85	0,49	100	–	4,1	28,3
Włochy	21,3	0,75	0,21	100	–	–	23,0
Wartość średnia	23,9	0,86	0,31	99,9	x	x	29,8

cd. tabeli 2

Wyszczególnienie	Edukacja na poziomie wyższym		Ubezpieczenie zdrowotne				
	2008		2007				
	Współczynnik skolaryzacji – grupa wiekowa 20–29 lat	Wydatki (% PKB)		Stopień objęcia (% populacji) w odniesieniu do koszyka świadczeń podstawowych <sup>b</sup>		Udział prywatnych ubezpieczeń w całości wydatków na zdrowie (%) <sup>c</sup>	Całkowite wydatki prywatne na zdrowie (jako % całkowitych wydatków na zdrowie) <sup>d</sup>
		Publiczne	Prywatne	Ubezpieczenie publiczne	Ubezpieczenie prywatne (jako główne)		
Model liberalny							
Irlandia	18,7	1,20	0,23	100	–	8,1	19,7
Stany Zjednoczone	24,4	1,00	1,68	27,4	57,9	35,2	54,4
Wielka Brytania	17,3	0,63	0,56	100	–	1,1	17,9
Wartość średnia	20,1	0,92	0,82	75,8	x	14,8	30,7
Polska	31,3	1,03	0,45	98,1	–	0,5	29,7

<sup>a</sup> Grecja i Luksemburg – 2008 r.; <sup>b</sup> Hiszpania – 2006 r.; <sup>c</sup> Finlandia, Francja, Portugalia i Wielka Brytania – 2006 r.; <sup>d</sup> Luksemburg i Portugalia – 2006 r.; <sup>e</sup> wskaźnik niedoszacowany ze względu na względnie dużą liczbę osób studiujących w krajach ościennych.  
 Źródło: opracowanie własne na podstawie [Health at a Glance... 2009, s. 145, <http://dx.doi.org/10.1787/720176631305>, s. 163, <http://dx.doi.org/10.1787/720325225770>; Education at a Glance... 2010, s. 292, <http://dx.doi.org/10.1787/888932310415>; Education at a Glance... 2011, s. 227, <http://dx.doi.org/10.1787/888932461047>, s. 292, <http://dx.doi.org/10.1787/888932461408>].

posiada żadnego ubezpieczenia – aż 45 milionów Amerykanów poniżej 65. roku życia znajduje się w takiej sytuacji [*Health at a Glance...* 2009, s. 144]. Po trzecie, specyficzny system ochrony zdrowia indukuje w USA nieproporcjonalnie wysokie ceny usług zdrowotnych w stosunku do pozostałych krajów wysokorozwiniętych (zob. np. [Anderson *et al.* 2003; Barr 2004, s. 274–276, 282–285; Glied 2003]), a w konsekwencji znacząco wyższe wydatki na ochronę zdrowia. Całkowite wydatki na zdrowie osiągnęły w 2007 r. w Stanach Zjednoczonych poziom 16% PKB (w drugim pod względem wysokości tego wskaźnika kraju, Francji – 11%) [*Health at a Glance...* 2009, s. 163], przy czym ponad połowa tych wydatków (54,4%) miała charakter prywatny (w Europie – poza Grecją – nie więcej niż 30% wydatków to wydatki prywatne). Uwzględniając to wszystko, można powiedzieć, że w podejściu do ochrony zdrowia, jak chyba w żadnym innym obszarze działań publicznych, europejska wizja powinności państwa odbiega znacząco od amerykańskiej.

### 3. Determinanty przemian europejskiego modelu społecznego

#### 3.1. Globalizacja

Globalizacja oznacza, najogólniej rzecz ujmując, integrację rynków w skali ponadnarodowej oraz umiędzynarodowienie produkcji [Ferrera 2008, s. 86] – procesy pogłębiające się wyraźnie od początku lat 80. minionego wieku. Nasuwa się zatem pytanie, czy globalizacja, w jednoznaczny sposób określając cele i narzędzia polityki ekonomicznej, istotnie ogranicza obszary możliwej ingerencji państwa w sprawy socjalne. Silnie osłabiona autonomiczność tej polityki rodziłaby wątpliwość co do możliwości prowadzenia przez kraje zróżnicowanej polityki społecznej.

Pojawiające się w latach 80 i 90. XX w. analizy wpływu globalizacji na państwo dobrobytu stawiały przyszłość zaawansowanego państwa dobrobytu – a z realizacją takiego modelu mamy do czynienia w Europie – pod wielkim znakiem zapytania. Zwolennicy tzw. hipotezy efektywności (*efficiency hypothesis*) wieszczyli w skrajnych przypadkach nawet koniec państwa dobrobytu, odwołując się do trzech destrukcyjnych dla niego zjawisk będących składowymi procesami globalizacji, a mianowicie: rosnącej presji konkurencyjności w handlu zagranicznym, umiędzynarodowienia produkcji oraz integracji rynków finansowych<sup>5</sup>.

Dane empiryczne niepasujące do przewidywań wynikających z hipotezy efektywności z biegiem lat skłoniły badaczy do poszukiwań przyczyn trwałości

---

<sup>5</sup> Przeglądu literatury dotyczącej relacji między globalizacją a państwem dobrobytu dokonują np. Brady, Beckfield i Seeleib-Kaiser [2005].

państwa dobrobytu m.in. w uwarunkowaniach instytucjonalnych polityki, istnieniu stronniczych polityków (*partisan politics*), charakterze reżimów produkcyjnych, w końcu bardziej ogólnie – w przyjęciu hipotezy kompensacji (*compensation hypothesis*) jako właściwego narzędzia opisu zależności między skalą procesu globalizacji a wielkością wydatków publicznych, wskazującego na zwiększoną aktywność państwa w reakcji na zagrożenia związane z procesem globalizacji (szerzej zob. np. [Ferrera 2008, s. 86–87; Busemeyer 2009, s. 456–458]). Efektem przyjęcia takiej perspektywy jest konstatacja, że proces globalizacji nie wydaje się istotną determinantą przemian współczesnego państwa dobrobytu.

### 3.2. Postindustrializm

Powojenne lata rozwoju państwa dobrobytu to okres gospodarki industrialnej, w której zwiększanie produktywności pracy umożliwiało łączenie wzrostu wynagrodzeń z obniżaniem cen produktów, a konsekwencją zwiększonego zapotrzebowania na te produkty był wzrost zatrudnienia. Jednakże już od lat 60. minionego wieku rosnącego znaczenia – kosztem sektora przemysłowego – zaczęły nabierać szeroko rozumiane usługi. Ze względu na to, że możliwości wzrostu produktywności w sektorze usług są ograniczone, przeobrażanie się społeczeństw z postaci industrialnej w formę postindustrialną miało poważne konsekwencje. Do głównych należy trend zwiększania zatrudnienia w sektorze usług oraz jego zmniejszania w przemyśle [Pierson 2001b, s. 84–85]. Choć może być to naturalny przejaw rozwoju ekonomicznego związany ze wzrostem standardu życia [Rowthorn i Ramaswamy 1997, s. 14], wzrost znaczenia usług w gospodarce prowadzi do niższego wzrostu ogólnej produktywności, a w rezultacie również do niższego wzrostu gospodarczego, stanowiąc tym samym czynnik zmieniający stopień obciążenia pracujących kosztami finansowania istniejących systemów emerytalnych.

T. Iversen i A. Wren [1998] wskazują na jeszcze jeden aspekt ery postindustrialnej, a mianowicie na konflikt pomiędzy wzrostem zatrudnienia, równością płac i budżetowymi ograniczeniami krajów realizujących ideę państwa dobrobytu, przyjmujący nazwę trylematu gospodarki usługowej (*trilemma of the service economy*). Zgodnie z nim wzrost zatrudnienia w sektorze usług może być realizowany na dwa sposoby: 1) poprzez rozwój sektora prywatnego z relatywnie niskim poziomem wynagrodzenia jego pracowników, a zatem kosztem rosnących nierówności dochodowych w społeczeństwie, lub też 2) poprzez tworzenie dużego publicznego sektora, co pociąga za sobą jednakże wysokie wydatki publiczne. Trzecia z możliwych opcji – forsowanie rozwiązań służących większemu egalitaryzmowi wynagrodzeń w połączeniu ze wstrzeźliwością w wydatkowaniu środków publicznych – kończy się wzrostem stopy bezrobocia. Niekorzystną stroną pierwszego rozwiązania jest odejście od „fordowskich” form zatrudnienia

– stałej umowy o pracę dającej poczucie stabilności zawodowej i życiowej – do niestandardowych form zatrudnienia, nierzadko niedających uprawnień do korzystania z dobrodziejstw systemu ubezpieczeń społecznych i niepozwalających na realizację wielu planów życiowych. Jednostki podlegające w całym swym życiu zawodowym takim nietypowym formom zatrudnienia wraz z pracującymi biednymi (*working poor*) mogą w dłuższym okresie – jako zbiorowość osób zagrożonych wykluczeniem społecznym – stanowić zagrożenie dla stabilności systemu społeczno-ekonomicznego.

### 3.3. Nowy model rodziny

Punktem odniesienia dla polityki społecznej prowadzonej po drugiej wojnie światowej była rodzina nuklearna z tradycyjnym podziałem ról, zgodnie z którym osobą aktywną zawodowo był wyłącznie mężczyzna. Jego dochody decydowały zatem o położeniu materialnym rodziny, a trwałość małżeństwa oznaczała, że uprawnienia emerytalne męża przypisane były również jego żonie.

Tabela 3. Współczynniki obciążenia demograficznego w wybranych krajach w latach 2000 i 2050 (prognoza)

Wyszczególnienie	Współczynnik obciążenia demograficznego <sup>a</sup> : (ludność w wieku poniżej 20 lat oraz 65 i więcej lat/ludność w wieku 20–64 lat) · 100		Współczynnik obciążenia demograficznego ludnością w wieku przedprodukcyjnym: (ludność w wieku poniżej 20 lat/ludność w wieku 20–64 lat) · 100		Współczynnik obciążenia demograficznego ludnością w wieku poprodukcyjnym: (ludność w wieku 65 i więcej lat/ludność w wieku 20–64 lat) · 100	
	2000	2050	2000	2050	2000	2050
Model socjaldemokratyczny						
Dania	63	77	39	37	24	39
Finlandia	65	91	41	39	25	52
Holandia	61	79	39	40	22	39
Szwecja	70	84	40	42	30	43
Wartość średnia	64,8	82,8	39,8	39,5	25,3	43,3
Model konserwatywny						
Austria	63	86	38	31	25	55
Belgia	68	88	40	38	28	50
Francja	71	97	44	40	28	58
Luksemburg	63	80	40	40	23	40
Niemcy	60	84	34	30	26	54
Wartość średnia	65,0	87,0	39,2	35,8	26,0	51,4

cd. tabeli 3

Wyszczególnienie	Współczynnik obciążenia demograficznego <sup>a</sup> : (ludność w wieku poniżej 20 lat oraz 65 i więcej lat/ludność w wieku 20–64 lat) · 100		Współczynnik obciążenia demograficznego ludnością w wieku przedprodukcyjnym: (ludność w wieku poniżej 20 lat/ludność w wieku 20–64 lat) · 100		Współczynnik obciążenia demograficznego ludnością w wieku poprodukcyjnym: (ludność w wieku 65 i więcej lat/ludność w wieku 20–64 lat) · 100	
	2000	2050	2000	2050	2000	2050
Model śródziemnomorski						
Grecja	63	97	36	33	27	64
Hiszpania	62	105	34	32	27	73
Portugalia	64	98	38	35	27	63
Włochy	61	103	32	31	29	71
Wartość średnia	62,5	100,8	35,0	32,8	27,5	67,8
Model liberalny						
Irlandia	72	91	52	40	19	50
Stany Zjednoczone	69	87	48	49	21	39
Wielka Brytania	69	84	43	38	27	47
Wartość średnia	70,0	87,3	47,7	42,3	22,3	45,3
Polska	67	89	47	33	20	56

<sup>a</sup> Ze względu na zaokrąglenia współczynnik ten może nie stanowić sumy dwóch pozostałych współczynników.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [*Society at a Glance...* 2006, s. 43, <http://dx.doi.org/10.1787/246286785342>].

Z biegiem lat taki obraz rodziny ulegał przeobrażeniom. Postulat równości w dostępie do edukacji, chęć aktywności zawodowej kobiet (realizacji której sprzyjał rozwój sektora usług), w konsekwencji powszechność rodzin, w których pracę zarobkową wykonują zarówno mężczyzna, jak i kobieta, rosnąca liczba rozwodów, a więc również wzrost liczby osób samotnie wychowujących dzieci, rodzicielstwo niepowiązane automatycznie z małżeństwem, w końcu malejąca liczba rodzin wielopokoleniowych zmieniły znacząco społeczeństwa krajów wysokorozwiniętych. Wszystko to skutkuje koniecznością redefiniowania zadań państwa dobrobytu chociażby w zakresie opieki nad dziećmi i osobami starszymi oraz uprawnień emerytalnych dla kobiet.

### 3.4. Demografia

Wzrost udziału osób starszych w strukturze wiekowej społeczeństw (tabela 3) – powodowany zwiększającą się oczekiwaną długością życia, jak również spada-



jącymi współczynnikami dzietności – to czynnik być może najistotniejszy dla przyszłego kształtu państwa dobrobytu. Wystarczy wspomnieć, że w 1960 r. liczba osób starszych (w wieku 65 lat i więcej) w krajach OECD osiągała średni poziom 15% populacji w wieku produkcyjnym, w 2005 r. wynosiła 24%, a w 2050 r. może przekroczyć 50% [*Maintaining Prosperity...* 1998, s. 10; *Society at a Glance...* 2006, s. 42].

Mimo że we wszystkich krajach następuje wzrost obciążenia populacji w wieku produkcyjnym utrzymaniem ludności w wieku nieprodukcyjnym, skala zmian nie jest jednakowa. Zdecydowanie najtrudniejszą sytuację pod tym względem mają kraje południa Europy. Przykładowo w 2000 r. w Hiszpanii na 100 osób w przedziale wiekowym 20–64 lat przypadały 34 osoby w wieku poniżej 20 lat oraz 27 osób w wieku powyżej 64 lat. Prognozy na 2050 r. zmieniają bardzo silnie te relacje: szacuje się, że na 100 pracujących osób przypadać będą 32 osoby w wieku przedprodukcyjnym oraz 73 osoby w wieku poprodukcyjnym. Jeżeli nawet pojawiłyby się oszczędności w finansach publicznych z tytułu mniejszych wydatków na sferę edukacji, trudno przypuszczać, że będą one wystarczające, aby pokryć zwiększone wydatki związane z osobami starszymi. Takie przemiany demograficzne, zaznaczające się w nieco łagodniejszej formie również w pozostałych krajach, stanowią realne zagrożenie dla obecnego kształtu systemów emerytalnych, a także wyzwanie dla organizacji opieki zdrowotnej i długoterminowej.

#### 4. Przemiany państwa dobrobytu

Dostosowywanie się państwa dobrobytu do zmieniających się społecznych i ekonomicznych warunków zewnętrznych nie ma charakteru rewolucyjnego, ale jest procesem stopniowym i ciągłym, o różnej skali i głębokości, przebiegającym w poszczególnych krajach w różnych kierunkach.

P. Pierson [2001a, s. 432–456] w programie badawczym reform zaawansowanych państw dobrobytu dochodzi do wniosku, że kierunki przemian w krajach reprezentujących poszczególne modele są zdecydowanie odmienne. Absolutnym priorytetem w krajach liberalnych stała się rekomodyfikacja sprowadzająca się do ograniczania dostępności i hojności świadczeń z tytułu bezrobocia i z zakresu pomocy społecznej. Wynikało to nie tylko z politycznej słabości owych grup beneficjentów, ale również z przekonania – w skrócie i nieco drastycznie to ujmując – o konieczności „nieprzeszkadzania” rynkowi w ustalaniu coraz gorszych warunków płacowych pracownikom nisko wykwalifikowanym jako normalnego działania w erze postindustrialnej i chęci „wepchnięcia” jednostek na rynek pracy. Zmiany te częściowo rekompensowane były rozwiązaniami polegającymi m.in. na zwiększeniu pomocy rodzinom wychowującym dzieci,

obniżeniu składek ubezpieczeniowych najgorzej zarabiającym, zwiększeniu dostępności do publicznego ubezpieczenia zdrowotnego. We wszystkich krajach liberalnych silnie akcentowano także potrzebę obniżania kosztów realizowanych programów publicznych.

W krajach socjaldemokratycznych podobnie jak w krajach liberalnych położono nacisk na obniżanie kosztów – oraz rekalicację, sprowadzającą się do racjonalizacji programów publicznych, czyli lepszego ukształtowania odpowiedniej struktury bodźców, a w konsekwencji poprawy stopnia realizacji założonych celów. Drugi element tego procesu – uzupełnienie polityki społecznej o programy zabezpieczające przed nowymi rodzajami ryzyka socjalnego, chroniące nowe grupy zagrożonych lub uwzględniające nowe potrzeby – nie był istotny. Cechy szczególne modelu socjaldemokratycznego: wysoka aktywność zawodowa kobiet i mężczyzn, relatywnie wysokie współczynniki dzietności, rozbudowany system wsparcia rodziców w opiece nad dziećmi, poparcie dla aktywnej polityki rynku pracy, brak zachowań klientelistycznych, były odpowiedzią na przemiany społeczno-ekonomiczne świata zachodniego. Jak stwierdził P. Pierson [2001a, s. 444], „socjaldemokratyczna polityka społeczna przynosi rezultaty, o osiągnięciu których kraje kontynentalne mogą tylko śnić”. Skala przeobrażeń w polityce społecznej krajów skandynawskich była zatem niewielka w porównaniu z pozostałymi modelami.

Elementem łączącym wszystkie grupy krajów było podjęcie działań ograniczających koszty programów polityki społecznej. W krajach przyporządkowanych do modelu konserwatywnego – podobnie jak w krajach północnoeuropejskich – akcent położono na rekalicację. Miała ona jednak szerszy wymiar, gdyż dotyczyła zarówno racjonalizacji, jak i zmian w zakresie: zmniejszenia znaczenia podatku od wynagrodzeń jako źródła dochodów państwa, zwiększania zatrudnienia, umożliwienia łączenia pracy zawodowej i wychowywania potomstwa<sup>6</sup>. W przypadku państw konserwatywnych opór społeczny wobec przemian był i nadal jest bardzo duży – nieporównywalnie większy niż w krajach liberalnych czy też socjaldemokratycznych.

Jak już wspomniano, przeobrażenia współczesnej polityki społecznej nie mają cech rewolucji, stanowią raczej powolny i ciągły proces. Pewne czynniki mogą jednak nadać przemianom państwa dobrobytu bardziej dynamiczny charakter. Taką rolę katalizatora pełni kryzys finansowy z 2007 r., który stanowi zaczyn dla obecnego kryzysu gospodarczego. Katalizatora, a nie determinanty przemian – kryzys,

---

<sup>6</sup> Spośród krajów południa Europy P. Pierson analizował tylko Włochy. Bez wątplenia można jednak stwierdzić, że wszystkie kraje realizujące model śródziemnomorski stoją przed wyzwaniami podobnymi do tych, które muszą podjąć kraje konserwatywne, przy czym skala niedostosowania do nowych warunków, wynikająca chociażby z tradycyjnego postrzegania roli płci w życiu społecznym, jak również z wysokiego poziomu klientelizmu, jest jeszcze większa niż w krajach kontynentalnych.

jako zjawisko cykliczne, przeminie, lecz nie znikną wspomniane zjawiska w sferze ekonomicznej i społecznej warunkujące kształt współczesnego państwa dobrobytu.

## 5. Polska polityka społeczna wobec wyzwań współczesności

Transformacja ustrojowa, zarówno w Polsce, jak i w pozostałych krajach byłego obozu socjalistycznego, stanowiła naturalny początek istotnych przeobrażeń w sferze polityki społecznej, oznaczających odejście od jej państwowo-kolektywistycznego (lub biurokratyczno-kolektywistycznego) wzorca [Książopolski 2008, s. 159]. Chociaż dziś trudno jeszcze mówić o wykrystalizowaniu się w nich dojrzałego modelu państwa dobrobytu – nowego, specyficznego dla tej grupy krajów lub też jakiegoś na wzór już istniejącego w krajach zachodnioeuropejskich – wiele dotychczas przyjętych rozwiązań upodobnia politykę społeczną, przynajmniej części państw Europy Wschodniej, w tym Polski, do modelu konserwatywnego (zob. np. [Aspalter, Jinsoo i Sojeung 2009, Neesham i Tache 2010]) lub też modelu łączącego elementy reżimu konserwatywnego i socjaldemokratycznego [Tomka 2006]. O wiele jednak ważniejsze niż przypisanie do jakiegoś modelu wydaje się zidentyfikowanie istotnych przeszkód, które stoją na drodze realizacji europejskiego modelu społecznego.

Tabela 4 informuje o zaangażowaniu państwa w redystrybucję zasobów na rzecz realizacji celów społecznych w czterech krajach Europy Środkowej. Wielkości wydatków publicznych w relacji do produktu krajowego brutto osiągają wartości zbliżone do poziomu krajów realizujących śródziemnomorski model państwa dobrobytu, poza Słowacją, która pod tym względem przypomina raczej kraje liberalne. W tym świetle trudno mówić o jakimś szczególnym rozroście polskiego państwa dobrobytu, który bywa w dyskursie publicznym traktowany niemalże jak pewnik.

Tabela 4. Publiczne wydatki socjalne (% PKB) w wybranych krajach w latach 2000, 2005 i 2007

Wyszczególnienie	Publiczne wydatki socjalne		
	2000	2005	2007
Czechy	19,8	19,5	18,8
Polska	20,7	21,3	20,0
Słowacja	17,9	16,3	15,7
Węgry	20,4	22,8	23,1
Wartość średnia	19,7	20,0	19,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Government Social... 2010].

Z perspektywy idei sprawiedliwości przyjętej na potrzeby europejskiego modelu społecznego to jednak nie wielkość wydatków jest właściwym miernikiem stopnia jej realizacji, ale to, jak wielkie są nierówności społeczne (w bardziej elementarnej postaci: nierówności dochodowe) oraz jak duża jest skala ubóstwa zbiorowości. W 2007 r. współczynnik Giniego oraz stopa ubóstwa<sup>7</sup> odpowiednio dla Czech, Polski, Słowacji oraz Węgier kształtowały się następująco: 0,26 i 5,4%, 0,31 i 10,1%, 0,25 i 6,7% oraz 0,27 i 6,4% [*Society at a Glance...* 2011, s. 67, 69]. Trudno nie zauważyć, że Polska jest w tej grupie krajem najmniej egalitarnym oraz krajem o największej stopie ubóstwa. Pochopne byłoby jednak mówienie o nieefektywności wydatków publicznych w redukcji nierówności dochodowych – Polska osiąga w tym względzie średnie wyniki [*Growing Unequal...* 2008, s. 111]. Głównym problemem w uzyskiwaniu satysfakcjonującej skali nierówności jest bardzo silne zróżnicowanie dochodów rynkowych. W 2005 r. współczynnik Giniego dla dochodów rynkowych dla Polski wynosił 0,57, podczas gdy dla Czech oraz Słowacji odpowiednio 0,47 i 0,46 [*Growing Unequal...* 2008, s. 107]. Jest to zatem problem nie tyle państwa dobrobytu, ale organizacji całego systemu ekonomicznego, inaczej mówiąc: problem systemowy dotyczący odmiany kapitalizmu realizowanej w Polsce po 1989 r. W tym świetle za sukces należy uznać zmniejszenie nierówności o ponad 16% w latach 2004–2007 [*Government Social...* 2010; *Society at a Glance...* 2011, s. 67, 69].

Wobec przemian społeczno-ekonomicznych zachodzących we współczesnym świecie przeciwdziałanie ubóstwu (wykluczeniu społecznemu) – jeden z priorytetów europejskiego modelu państwa dobrobytu – może być w Polsce i w krajach postsocjalistycznych szczególnie trudne. Do grupy wykluczonych przez przemiany ustrojowe, nieradzących sobie z systemem gospodarki rynkowej mogą niebawem dołączyć niewykwalifikowani lub też nisko wykwalifikowani pracownicy sektora przemysłowego. Wzrost relatywnego znaczenia sektora usług we współczesnych gospodarkach, początkowo łagodzony prostą przewagą kosztową w sektorze przemysłowym, może objawić się z pełną mocą w momencie jej utraty, skutkującej najpewniej przeniesieniem produkcji wielu dóbr do krajów o niższych kosztach pracy. W erze globalizacji taka realokacja produkcji jest zagrożeniem bardzo realnym. Oznacza to postawienie przed polskim państwem dobrobytu zadania umożliwienia jednostkom zmiany kwalifikacji oraz podnoszenia tychże kwalifikacji (i bardziej ogólnie: zadania dbałości o jakość edukacji). W tabeli 5 przedstawiono łączne wydatki na różne formy aktywnej polityki rynku pracy (jako % PKB) ponoszone w krajach realizujących różne modele państwa dobrobytu, a więc wydatkowane, najogólniej rzecz ujmując, w celu zwiększenia szans jednostek na zatrudnienie przy silnie zmieniającym się rynku pracy. Nie jest zaskoczeniem, że kraj realizujący socjaldemokratyczny model państwa dobrobytu przoduje w tej

---

<sup>7</sup> Linia ubóstwa – 50% mediany rozkładu ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji całej populacji.

klasyfikacji; to, co może budzić pozytywne zaskoczenie, to znaczący wzrost tego typu wydatków w Polsce w 2009 r.

Tabela 5. Wydatki publiczne na aktywną politykę rynku pracy (% PKB) w wybranych krajach w latach 2007–2009

Kraj	Wydatki na aktywną politykę rynku pracy		
	2007	2008	2009
Dania	1,30	1,34	1,62
Niemcy	0,73	0,80	1,00
Polska	0,50	0,56	1,26
Wielka Brytania <sup>a</sup>	0,32	0,27	0,33
Włochy	0,45	0,46	0,44

<sup>a</sup> rok budżetowy nie pokrywa się z rokiem kalendarzowym, stąd kolejno lata 2007–2008, 2008–2009, 2009–2010.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [OECD Employment... 2011, s. 266–267, 269, 271, 273].

Zmiana modelu rodziny – kolejne poważne wyzwanie dla współczesnego państwa dobrobytu – stwarza zagrożenie wykluczenia społecznego osób samotnie wychowujących dzieci. Niepełna rodzina w połączeniu z tradycyjnie ukierunkowanym systemem zabezpieczenia społecznego, niejako nieidentyfikującym kosztów opieki nad dziećmi, bo przypisujących to zadanie kobiecie, oznacza albo bierność zawodową, albo też aktywność zawodową, której rezultaty (tzn. dochody) przeznaczane są w znaczącym stopniu na sfinansowanie opieki nad potomstwem. Zniwelowanie zagrożenia wykluczenia społecznego wymaga zatem od państwa przejęcia przynajmniej części kosztów związanych z opieką nad dziećmi<sup>8</sup>. Porównanie obciążenia rodziców kosztami netto opieki nad dziećmi w placówkach świadczących tego typu usługi (*centre-based childcare providers*) pozwala wychwycić wyraźne różnice między modelami państwa dobrobytu, szczególnie socjaldemokratycznym i liberalnym. Dla rodzica samotnie wychowującego dwójkę dzieci i osiągającego wynagrodzenie równe 100% dochodu netto przeciętnego pracownika na początku XXI w. koszty te stanowiły np. w Norwegii tylko 4% dochodu netto, w Szwecji 5%, podczas gdy w Stanach Zjednoczonych 38%, a w Irlandii 53% [Society at a Glance... 2006, s. 59]. Choć brak jest porównywalnych danych dla Polski, kwestia organizacji i kosztów opieki żłobkowej oraz przedszkolnej zaczyna być dostrzegana jako jedno z podstawowych wyzwań polskiej polityki społecznej. Wprawdzie przejęcie przez państwo kosztów opieki nad dziećmi oznacza wzrost wydatków publicznych, ma jednak, czy też może

<sup>8</sup> W pewnym stopniu również osobami starszymi, i to nie tylko ze względu na tradycyjne przypisanie kobiecie opieki nad nimi, ale również na skutek procesu starzenia się społeczeństw.

mieć – poprzez silniejszą obecność kobiet na rynku pracy – istotne znaczenie dla łagodzenia skutków procesu starzenia się polskiego społeczeństwa.

Starzenie się społeczeństwa stanowi zagrożenie dla hojności państwa dobrobytu. Działania, które należy podjąć, aby utrzymać lub chociaż zminimalizować negatywny wpływ zmian demograficznych, są znane i wspólne dla wszystkich krajów, także Polski. Należy, najogólniej rzecz ujmując: podnieść granicę wieku emerytalnego, zwiększyć aktywność zawodową ludności oraz podnieść produktywność pracy. We wszystkich tych obszarach możliwości poprawy w Polsce są stosunkowo duże<sup>9</sup>.

Przemiany wolnorynkowe przyniosły ze sobą bezrobocie, burząc poczucie bezpieczeństwa socjalnego, jakiego mimo wszystko dostarczał system zabezpieczenia społecznego realnego socjalizmu. To właśnie bezrobocie oraz sposoby radzenia sobie z nim zdefiniowały polską politykę społeczną pierwszej połowy lat 90. XX w., którą można by określić mianem polityki *stricte* reaktywnej. W ramach polityki dokonywano łagodzenia społecznych skutków bezrobocia poprzez wprowadzenie wcześniejszych emerytur i liberalizację przyznawania rent inwalidzkich. W konsekwencji ustawy wiek emerytalny obowiązywał nielicznych (tabela 6). Pomimo osiągnięcia doraźnych celów w postaci zmniejszenia bolączek okresu transformacji, długookresowe skutki takiej formy pomocy jednostkom przez władze publiczne ocenić należy jako negatywne. Granica efektywnego wieku emerytalnego po bardzo silnym obniżeniu zapoczątkowanym w 1994 r., od 1997 r., a więc od momentu ograniczenia dostępności do wcześniejszych emerytur, zmienia się już nieznacznie.

Podnoszenie wieku emerytalnego – jako odpowiedź na przemiany demograficzne – zawsze powinno być decyzją wyważoną i, co istotne, skorelowaną z przewidywaną długością życia kobiet i mężczyzn. W 2010 r. w Polsce różnica między oczekiwaną długością życia a oficjalnym wiekiem emerytalnym w przypadku kobiet była nieznacznie niższa od średniej dla krajów OECD, a w przypadku mężczyzn była najniższa spośród wszystkich krajów skupionych w tej organizacji i wynosiła nieco ponad 14 lat [*Society at a Glance...* 2011, s. 61]. W tym kontekście za racjonalne należy uznać przyjęcie w 2012 r. formuły stopniowego podnoszenia wieku emerytalnego. Wydaje się jednak, że głównym zadaniem z perspektywy stabilności modelu społecznego – cały czas realizowanym w nikłym stopniu – jest skonstruowanie systemu zachęt do podejmowania pracy, który znacząco podniesie aktywność zawodową ludności, w szczególności aktywność zawodową kobiet. Za pierwszy element takiego systemu można by uznać wprowadzenie w 1999 r. nowego, repartycyjno-kapitałowego systemu emerytalnego, uzależniającego wysokość emerytury od składek odprowadzonych przez pracującego w okresie jego aktywności zawodowej.

---

<sup>9</sup> Przy czym w odniesieniu do pierwszego z nich podjęto już nawet decyzję o podniesieniu, a zarazem wyrównaniu oficjalnego wieku emerytalnego dla kobiet i mężczyzn do 67 lat [Ustawa z dnia 11 maja 2012 r. ...].

Tabela 6. Oficjalny oraz efektywny wiek emerytalny w wybranych krajach w latach 1989, 2002 i 2010

Kraj	Oficjalny wiek emerytalny (2010)		Efektywny wiek emerytalny					
	Kobiety	Mężczyźni	1989 <sup>a</sup>		2002		2010	
			Kobiety	Mężczyźni	Kobiety	Mężczyźni	Kobiety	Mężczyźni
Dania	65	65	62,8	65,9	62,1	65,3	61,9	64,4
Niemcy	65	65	59,3	60,5	60,2	60,9	60,5	61,8
Polska	60	65	63,3	66,2	58,8	60,9	58,5	61,7
Wielka Brytania	60	65	60,8	62,7	61,2	63,1	62,1	64,3
Włochy	59	59	59,2	61,5	60,5	61,2	58,7	61,1

<sup>a</sup> Niemcy – 1996 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [*Society at a Glance...* 2005, s. 19, <http://dx.doi.org/10.1787/720153600464>; *Society at a Glance...* 2011, s. 19, <http://dx.doi.org/10.1787/888932381836>].

Nie jest zaskoczeniem, że najwyższy stopień aktywności zawodowej (spośród krajów zaprezentowanych w tabeli 7) właściwy jest dla kraju północnoeuropejskiego – Danii, jak również to, że bardzo wysoka aktywność zawodowa dotyczy nie tylko mężczyzn, ale i kobiet (skądinąd umożliwia ona utrzymanie kosztownego systemu zabezpieczenia społecznego). W Polsce aktywność zawodowa ogółem nie tylko jest znacznie niższa niż w Danii, ale jednocześnie większa jest dysproporcja między obecnością na rynku pracy mężczyzn i kobiet (choć nie jest tak duża, jak we Włoszech, gdzie względy kulturowe odgrywają zapewne pierwszorzędą rolę). Zmniejszenie tej różnicy możliwe byłoby poprzez stworzenie systemu, w którym kobiety łączyłyby pracę zawodową z wychowywaniem dziecka, przy przejęciu przez państwo części kosztów opieki nad nim.

Tabela 7. Współczynnik aktywności zawodowej osób w wieku 15–64 lat (%) w wybranych krajach w 2010 r.

Kraj	Współczynnik aktywności zawodowej		
	Kobiety	Mężczyźni	Ogółem
Dania	76,1	82,7	79,5
Niemcy	70,8	82,4	76,6
Polska	59,0	72,4	65,6
Wielka Brytania <sup>a</sup>	70,2	82,5	76,3
Włochy	51,5	73,3	62,2

<sup>a</sup> osoby w wieku 16–64 lat.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [*OECD Employment...* 2011, s. 239–241].

Wzrost produktywności pracy – ostatni element zmniejszający presję na obniżenie hojności państwa dobrobytu – osiągnięty może zostać, co oczywiste, poprzez podniesienie jakości pracy, jak również poprzez zwiększenie ilości i jakości kapitału. W tym względzie znaczenia nabiera aktywna polityka państwa wspierająca – o czym już wcześniej wspomniano – edukację i system podnoszenia kwalifikacji zawodowych, a także polityka przychylna rozwojowi gospodarki pod względem technologicznym.

## 6. Zakończenie

Europejski model społeczny stanowi ideę, która znajduje różne odzwierciedlenie w rzeczywistej polityce społecznej poszczególnych krajów europejskich. Jego pełniejsza realizacja w niektórych krajach europejskich może stanowić problem ze względu na ograniczenia ekonomiczne, polityczne czy też kulturowe, szczególnie w krajach południa Europy oraz krajach realizujących liberalny model państwa dobrobytu. Trudno ocenić też, w jakim stopniu polskie państwo dobrobytu będzie osiągało cele przyświecające idei europejskiego modelu społecznego. Zasadnicze dla przyszłości polskiej polityki społecznej jest – jak się wydaje – systematyczne budowanie przekonania o tym, że praca jest nie tylko źródłem wzrostu gospodarczego, dobrobytu indywidualnego, ale także wydatków socjalnych czynionych przez władze publiczne. Tylko pracująca zbiorowość może pozwolić sobie na właściwej jakości świadczenia i usługi zapewniane przez państwo dobrobytu. W tym świetle początkowy okres polskiej transformacji dla tworzenia takiego przekonania został w dużej mierze stracony – w wielu jednostkach będących w pełni sił życiowych nie zminimalizowano, ale wręcz wzmocniono poczucie wyuczoney bezradności, całkowitej zależności od państwa, tak charakterystycznej dla gospodarki centralnie sterowanej. Przypisanie trwałych beneficjów dużej liczbie jednostek doświadczających braku pracy stworzyło niebezpieczne warunki do rozwoju postaw roszczeniowych, do żądania zapewnienia korzyści (dobrobytu) bez pracy – postawy cechującej najbardziej obywateli krajów realizujących śródziemnomorski model państwa dobrobytu. Przeświadczenie, że obowiązki są tylko po jednej stronie – państwa, a prawa jedynie po drugiej – jednostek, decyduje w dużej mierze o nieefektywności tego modelu pod względem ekonomicznym i jego nieskuteczności w realizacji celów społecznych. Należy mieć świadomość, że za sukcesem państw skandynawskich w polityce społecznej stoi pewna niepisana umowa społeczna, definiująca z jednej strony świadczenia społeczne w języku obywatelskich praw socjalnych, a z drugiej – pracę jako swoicie pojmowany indywidualny obowiązek wobec społeczności. Zresztą nawet gdyby wzorcem dla polskiej polityki społecznej miał być model liberalny, to warto pamiętać, że funkcjonuje on podobnie jak model



socjaldemokratyczny przy zdecydowanie wyższych niż w naszym kraju stopach aktywności zawodowej ludności.

## Literatura

- Anderson G.F. et al. [2003], *It's the Prices, Stupid: Why the United States Is So Different from Other Countries*, „Health Affairs”, vol. 22, nr 3.
- Aspalter C., Jinsoo K., Sojeung P. [2009], *Analysing the Welfare State in Poland, the Czech Republic, Hungary and Slovenia: An Ideal-Typical Perspective*, „Social Policy & Administration”, vol. 42, nr 2.
- Barr N. [2004], *The Economics of the Welfare State*, wyd. 4, Oxford University Press, Oxford.
- Brady D., Beckfield J., Seeleib-Kaiser M. [2005], *Economic Globalization and the Welfare State in Affluent Democracies 1975–2001*, „American Sociological Review”, vol. 70, nr 6.
- Busemeyer M.R. [2009], *From Myth to Reality: Globalisation and Public Spending in OECD Countries Revisited*, „European Journal of Political Research”, vol. 48, nr 4.
- Education at a Glance 2010: OECD Indicators* [2010], OECD Publishing, Paris.
- Education at a Glance 2011: OECD Indicators* [2011], OECD Publishing, Paris.
- Esping-Andersen G. [1990], *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Polity Press, Cambridge.
- Ferrera M. [1996], *The ‘Southern Model’ of Welfare in Social Europe*, „Journal of European Social Policy”, vol. 6, nr 1.
- Ferrera M. [2008], *The European Welfare State: Golden Achievements, Silver Prospects*, „West European Politics”, vol. 31, nr 1–2.
- Fourastié J. [1979], *Les Trente Glorieuses*, Fayard, Paris.
- Glied S. [2003], *Health Care Costs: On the Rise Again*, „Journal of Economic Perspectives”, vol. 17, nr 2.
- Government Social Spending – Social Issues: Key Tables from OECD* [2010], nr 1, <http://dx.doi.org/10.1787/20743904-2010-table1>.
- Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries* [2008], OECD Publishing, Paris.
- Health at a Glance 2009: OECD Indicators* [2009], OECD Publishing, Paris.
- Iversen T., Wren A. [1998], *Equality, Employment, and Budgetary Restraint: The Trilemma of the Service Economy*, „World Politics”, nr 4.
- Książkowski M. [2008], *Polityka społeczna w różnych krajach i modele polityki społecznej* [w:] *Polityka społeczna*, red. G. Firlit-Fesnak, M. Szyłko-Skoczny, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Maintaining Prosperity in an Ageing Society* [1998], OECD Publishing, Paris.
- Neesham C., Tache I. [2010], *Is There an East-European Social Model?*, „International Journal of Social Economics”, vol. 37, nr 5.
- OECD Employment Outlook 2011* [2011], OECD Publishing, Paris.
- Pierson P. [2001a], *Coping with Permanent Austerity: Welfare State Restructuring in Affluent Democracies* [w:] *The New Politics of the Welfare State*, red. P. Pierson, Oxford University Press, Oxford.
- Pierson P. [2001b], *Post-Industrial Pressures on the Mature Welfare States* [w:] *The New Politics of the Welfare State*, red. P. Pierson, Oxford University Press, Oxford.

- Rosati D.K. [2009], *Europejski model społeczny. Osiągnięcia, problemy i kierunki zmian* [w:] *Europejski model społeczny. Doświadczenia i przyszłość*, red. D.K. Rosati, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Rowthorn R., Ramaswamy R. [1997], *Deindustrialization: Causes and Implications*, „IMF Working Paper”, nr 42.
- Scruggs L. [2006], *The Generosity of Social Insurance 1971–2002*, „Oxford Review of Economic Policy”, vol. 22, nr 3.
- Society at a Glance: OECD Social Indicators. 2005 Edition* [2005], OECD Publishing, Paris.
- Society at a Glance: OECD Social Indicators. 2006 Edition* [2006], OECD Publishing, Paris.
- Social Expenditure 1980–2003. Interpretative Guide of SOCX* [2007], OECD Publishing, Paris.
- Society at a Glance 2011: OECD Social Indicators* [2011], OECD Publishing, Paris.
- Tomka B. [2006], *East Central Europe and The European Social Policy Model: A Long-Term View*, „East European Quarterly”, vol. 40, nr 2.
- Ustawa z dnia 11 maja 2012 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. z 2012 r., nr 107, poz. 637.

## Social Policy in Poland and the Transformation of the European Social Model

The European social model is a vision of society that combines sustainable economic growth with the reduction of economic and social inequalities through income redistribution, ensuring a high level of social security and universal access to basic social services. Some economists argue that the last three decades have witnessed a rapid transition towards a new minimal welfare state, in the wake of the rising importance of services (post-industrialism), globalisation, population ageing, changing family and gender relations. In that perspective, the European social model is more chimera than reality. The author argues that the existing social democratic model of the welfare state is likely to be a response to the challenges social policy currently faces. Furthermore, the social democratic model corresponds well with the assumptions of the European social model. With the transformation of the early 1990s, Poland abandoned its socialist welfare system. Although it is debatable whether current social policy in Poland can be classified according to any of Esping-Andersen's well-known welfare types, changes in the labour market will be crucial for the size and shape of the Polish welfare state in the future. The sustainability of the generous welfare state ultimately depends on the citizens' participation in the labour force participation.

**Keywords:** European social model, welfare state regimes, social policy, social and economic inequalities.

*Urszula Broś*

Studia Doktoranckie Wydziału Ekonomii  
i Stosunków Międzynarodowych

# Uwarunkowania zewnętrzne powstawania i rozwoju klastrów w województwie małopolskim

## Streszczenie

Małopolska to doskonałe miejsce dla przyszłych inicjatyw klastrowych i klastrów. Do głównych atutów regionu należą: strategiczna lokalizacja, stosunkowo dobra infrastruktura transportowa oraz opracowany plan wspierania klastrów. Małopolska to także jeden z najprężniej działających ośrodków akademickich ze znakomitą zaplecem naukowo-badawczym, co może stanowić o sukcesie klastra. Dodatkowo obszar ten charakteryzuje się dużą koncentracją przedsiębiorstw przemysłowych, informatycznych oraz świadczących usługi outsourcingowe, stawiających za priorytet innowacyjność i wzrost efektywności. Znaczna koncentracja przedsiębiorstw zaostrza konkurencję i stymuluje wzrost przedsiębiorczości. Na terenie województwa małopolskiego zidentyfikowano nowe skupiska gospodarcze o wysokim potencjale rozwoju, które w sprzyjających warunkach mogą przekształcić się w klastry. Za stymulantę rozwoju klastrów można uznać szeroki dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej. Wciąż bolączką regionu są stosunkowo niskie wydatki na badania i rozwój oraz niewielkie zainteresowanie przedsiębiorstw współpracą z otoczeniem naukowo-badawczym.

**Słowa kluczowe:** klastry, rozwój, Małopolska, czynniki egzogeniczne, innowacyjność.

## 1. Wstęp

Gospodarka XXI w. nazywana jest gospodarką opartą na wiedzy. Niewątpliwie charakteryzuje ją wysoka turbulencja otoczenia, sieciowość, komputeryzacja i infor-

matyzacja życia społeczno-gospodarczego, a także skupienie uwagi na rozwoju i zarządzaniu wiedzą oraz kapitałem intelektualnym. Kluczowymi czynnikami rozwoju okazują się: konkurencyjność, innowacyjność, efektywność, wzrost poziomu informatyzacji działalności oraz usprawnienie procesu wymiany informacji. Wśród determinant rozwoju nie sposób pominąć klastrów, którym coraz częściej przypisuje się szczególną rolę, nazywając je motorami wzrostu lub biegunami rozwoju w regionach. Ten nowoczesny czynnik rozwoju został doceniony na płaszczyźnie międzynarodowej i uwzględniony w licznych dokumentach strategicznych.

Klastry w znaczący sposób wpływają na poziom konkurencyjności i innowacyjności podmiotów wchodzących w ich strukturę oraz regionu, w którym są zlokalizowane [Plawgo, Klimczuk i Witkowski 2010, s. 19]. Co więcej, inicjują współpracę gospodarki ze sferą naukowo-badawczą. W konsekwencji wzrasta efektywność oraz jakość oferowanych produktów i usług. Klastry determinują także napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do regionu, kształtują wysoce wyspecjalizowany rynek lokalny z wykwalifikowaną kadrą pracowniczą. To tylko niektóre z korzyści, niemniej ich wpływ na rozwój regionu jest niebagatelny.

Na terenie województwa małopolskiego funkcjonuje kilkanaście klastrów i inicjatyw klastrowych. Warto zatem zastanowić się nad tym, jakie czynniki otoczenia zewnętrznego decydują o lokalizacji klastrów w Małopolsce oraz z jakich zasobów mogą one korzystać.

Niniejsze opracowanie ma na celu przedstawienie koncepcji klastra oraz zidentyfikowane egzogeniczne uwarunkowania powstawania i rozwoju klastrów w województwie małopolskim. W artykule wskazano uwarunkowania, na które przedsiębiorstwo działające lub zamierzające współpracować w ramach klastrów nie mają wpływu. Wśród nich należy wymienić uwarunkowania związane z lokalizacją, polityką władz, stanem gospodarki regionu oraz atrakcyjnością inwestycyjną. Wiedza na ten temat umożliwi przedsiębiorstwom podejmowanie działań, które w sposób optymalny będą wykorzystywały możliwości rozwojowe.

## 2. Co to jest klastery?

Pierwsze wzmianki o klastrach można odnaleźć w dorobku A. Marshalla, który wprowadził pojęcie dystryktu przemysłowego oznaczającego regionalne skupisko wzajemnie powiązanych przedsiębiorstw działających w ramach tego samego lub pokrewnych sektorów. A. Marshall dostrzegł pozytywny efekt aglomeracji, możliwy do osiągnięcia dzięki trzem aspektom: dyfuzji wiedzy między partnerami w dystrykcie, kreacji przemysłu wyspecjalizowanych czynników produkcji i usług oraz wypracowaniu wysoko wykwalifikowanego rynku siły roboczej [Brodzicki i Szultka 2002].

Za twórcę koncepcji klastrów uznaje się M.E. Portera, który w swojej pracy naukowej zajmuje się teorią konkurencji przedsiębiorstw w obliczu globalizacji. Uznaje się go za czołowego ekonomistę w zakresie klasteringu. Zdaniem M.E. Portera w dobie globalizacji przewagi konkurencyjnej nie osiągają podmioty działające indywidualnie, lecz geograficzne ich skupiska określane mianem klastrów (gron). Klaster należy zatem rozumieć jako „geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (np. uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych) w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale również współpracujących” [Porter 2001, s. 246]. Grona mają w znaczny sposób przyczyniać się do wzrostu konkurencyjności w określonych dziedzinach. Według M.E. Portera niemożliwe jest zrozumienie istoty koncepcji gron w oderwaniu od koncepcji konkurencji i wpływu lokalizacji na gospodarkę światową. Twierdzi on, że budowana dzięki klastrów przewaga konkurencyjna jest w dużej mierze uzależniona od czynników znajdujących się poza firmą i poza sektorem, można zatem stwierdzić, że lokalizacja jednostek gospodarujących odgrywa istotną rolę.

Powyższa definicja klastra, choć najpopularniejsza, nie jest jedyną. Z uwagi na wzrost zainteresowania klasteringiem różne podmioty i organizacje dla własnych potrzeb tworzą definicje klastrów. W tym miejscu warto przytoczyć definicje proponowane przez Ministerstwo Gospodarki oraz Unię Europejską. Zgodnie z pierwszą z nich klaster to „przestrzena i sektorowa koncentracja podmiotów działających na rzecz rozwoju gospodarczego lub innowacyjności oraz co najmniej dziesięciu przedsiębiorców wykonujących działalność gospodarczą na terenie jednego lub kilku sąsiednich województw, konkurujących i współpracujących w tych samych lub pokrewnych branżach oraz powiązanych rozbudowaną siecią relacji o formalnym i nieformalnym charakterze, przy czym co najmniej połowę podmiotów funkcjonujących w ramach klastra stanowią przedsiębiorcy” [Rozporządzenie Ministra... 2006].

W Unii Europejskiej klaster postrzegany jest jako pomiot, w skład którego wchodzi powiązane ze sobą przedsiębiorstwa, a także współpracujące z nimi instytucje. Charakteryzują je: kooperacja, czyli jednoczesna współpraca i konkurencja, lokalizacja w jednym bądź wielu regionach, zainteresowanie podobnymi sektorami oraz gałęziami gospodarki, wykorzystywanie zbliżonych technologii i umiejętności, innowacyjność lub tradycyjne prowadzenie działalności [Przybylska 2007, s. 82].

Choć definicji klastra jest wiele, można wyróżnić kilka cech wspólnych, do których należą: geograficzna koncentracja podmiotów, jednoczesna kooperacja i konkurencja (kooperacja) oraz jedna ścieżka rozwoju. Każde z objaśnień wskazuje także na istotność trójstronnej współpracy między sferami gospodarki, nauki

i władzy. W literaturze współpracę taką określono jako koncepcję potrójnej helisy, zakładającą, że powstawanie i rozwój klastrów jest w znacznej mierze uwarunkowany poziomem współpracy przedsiębiorstw, instytucji naukowo-badawczych oraz władz publicznych.

W literaturze można spotkać się również z określeniem „inicjatywa klastrowa”, którą definiuje się jako „świadomie podejmowane wysiłki, celem poprawy konkurencyjności, poprzez angażowanie do współdziałania firm, władz rządowych i samorządowych oraz uniwersytetów i instytucji B+R w zakresie związanym z wytwarzaniem określonych produktów czy usług” [Pławgo, Klimczuk i Witkowski 2010, s. 10]. Aby grona rokowały sukces rynkowy, najpierw muszą osiągnąć tzw. masę krytyczną, którą należy rozumieć jako określoną liczbę przedsiębiorstw i instytucji w układzie aglomeracyjnym; muszą także charakteryzować się wysoką konkurencyjnością w danej dziedzinie [Perenc 2008, s. 4].

### **3. Czynniki warunkujące powstawanie i rozwój klastrów w Małopolsce**

Czynniki warunkujące powstawanie i rozwój klastrów w regionie mają dwojaki charakter: wewnętrzny oraz zewnętrzny. Uwarunkowania wewnętrzne należy rozumieć jako potencjalne korzyści, jakimi kierują się przedsiębiorstwa, podejmując współpracę wewnątrz klastra. Czynniki egzogeniczne wiążą się natomiast z warunkami otoczenia, w którym funkcjonuje klastr [Dzierżanowski, Rybacka i Szultka 2011, s. 42]. M.E. Porter w swoich rozważaniach podkreśla, że na poziom przewagi konkurencyjnej oraz wzrost efektywności silnie wpływa lokalizacja. Za istotną należy uznać jakość środowiska biznesu w danej lokalizacji [Porter 2001, s. 261–262]. W swym modelu wpływu lokalizacji na konkurencyjność Porter wyodrębnił cztery wzajemnie powiązane elementy źródła przewagi konkurencyjnej lokalizacji. Są to [Porter 2001, s. 263]:

- warunki czynników produkcji (nakładów),
- sektory pokrewne i wspomagające – obecność dostawców i konkurencyjnych pokrewnych sektorów,
- warunki popytu – profil klienta, potrzeby nabywców, niezwykły miejscowy popyt w sektorach wyspecjalizowanych,
- kontekst strategii i rywalizacji firm – konkurencja, inwestycje.

Małopolska jest nierzadko wskazywana jako jeden z regionów, które odniosły wymierne sukcesy w tworzeniu i rozwoju klastrów. Na jej terenie w styczniu 2012 r. funkcjonowało 13 podmiotów związanych ze zjawiskiem klasteringu – 8 klastrów oraz 5 inicjatyw klastrowych. Do małopolskich klastrów należą: Klastr Multimediów i Systemów Informatycznych „Multiklastr” w Nowym

Sączu, Klaster LifeScience Kraków, Tarnowski Klaster Przemysłowy S.A. „Plastikowa Dolina”, Klaster Medyczny „MedCluster”, Małopolski Klaster Technologii Informacyjnych, Klaster „Europejskie Centrum Gier”, Klaster Poligraficzny Instytutu Transferu Technologii Poligraficznych oraz Małopolsko-Podkarpacki Klaster Czystej Energii (za: <http://www.pi.gov.pl/PARP/data/klastry/index.html#nokla=11&nowoj=15>, dostęp: 15.01.2012). Do małopolskich inicjatyw klastrowych zaliczyć można: Małopolski Klaster Informatyczny „E-Klaster”, Międzyregionalny Klaster Innowacyjnych Technologii „Minatech”, Klaster „Zrównoważona Infrastruktura”, Klaster Informatyczny Trident Sp. z o.o. oraz Klaster Innowacyjnych Technologii Recyklingowych „Eko Tech”.

Większość klastrów zlokalizowanych w Małopolsce działa w branżach wysokich technologii, istotna zatem wydaje się kwestia innowacyjności i szeroko zakrojona współpraca ze sferą naukowo-badawczą.

### 3.1. Informacje ogólne o Małopolsce

Województwo małopolskie ma stosunkowo niewielką powierzchnię w porównaniu z pozostałymi regionami – zaledwie 15 190 km<sup>2</sup>. Teren ten zamieszkuje niespełna 3 mln 300 tys. mieszkańców (za: [www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL\\_rs\\_rocznik\\_stat\\_wojew\\_2010.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_rs_rocznik_stat_wojew_2010.pdf), dostęp: 17.01.2012), co plasuje Małopolskę na 4. miejscu wśród wszystkich województw. Na obszarze Małopolski znajduje się 55 miast. Głównym ośrodkiem regionu jest miasto Kraków zamieszkałe przez ponad 750 tys. osób i pełniące istotne funkcje w skali kraju oraz kontynentu. Duża liczba mieszkańców regionu dodatkowo wpływa na proces zakładania przedsiębiorstw, a także nawiązywania współpracy gospodarczej, stanowi bowiem o wielkości rynku potencjalnych nabywców produktów czy usług. Wskaźnik urbanizacji dla Małopolski w 2011 r. wyniósł 49,2% i był znacznie niższy od krajowego (60,9%), natomiast średnia gęstość zaludnienia to 218 osób/km<sup>2</sup> [*Województwo Małopolskie... 2011*, s. 30].

### 3.2. Gospodarka regionu

Powstawanie i rozwój klastrów w Małopolsce zależą w dużej mierze od stanu jej gospodarki i dynamiki koniunktury. Analizując stan gospodarki regionu, należy zwrócić uwagę przede wszystkim na poziom jego PKB. Udział Małopolski w krajowym PKB w ostatnich latach wzrasta – według danych statystycznych GUS w 2009 r. wyniósł on 7,4% [Rocznik Statystyczny Województw 2011, s. 90]. Z kolei małopolskie PKB *per capita* na rok 2010 szacuje się na 7,7% krajowego PKB, czyli około 33 228 zł [*Województwo Małopolskie... 2011*, s. 118].

Według danych Małopolskiego Obserwatorium Gospodarki w 2010 r. w regionie funkcjonowało 331 363 podmiotów gospodarczych [*Gospodarka*,

*przedsiębiorczość...* 2011, s. 8], wyłączając indywidualne gospodarstwa rolne. Ponadto należy odnotować, że w regionie nastąpił wzrost przedsiębiorczości rozumiany jako przyrost podmiotów gospodarczych we wszystkich powiatach. Co więcej, wzrósł także wskaźnik koncentracji podmiotów gospodarczych definiowany jako liczba podmiotów przypadających na 1 km<sup>2</sup>. U progu 2010 r. w Małopolsce funkcjonowało 375 przedsiębiorstw dużych (zatrudniających powyżej 250 osób), głównie specjalizujących się w przetwórstwie przemysłowym i handlu, a 86 z nich działało w obszarze administracji publicznej i opieki zdrowotnej. Znakomita większość to mikro- i małe przedsiębiorstwa. Dominującą branżą jest handel, w dalszej kolejności plasują się: budownictwo, przetwórstwo przemysłowe oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna [*Gospodarka, przedsiębiorczość...* 2011, s. 10]. Duża koncentracja przedsiębiorstw wpływa na wzrost konkurencji w regionie, co powoduje, że podmioty poszukują nowych sposobów poprawy swojej pozycji na rynku, wzrostu innowacyjności i efektywności. Wstąpienie w strukturę klastra pomaga osiągnąć te cele.

Analizując koniunkturę gospodarczą Małopolski, warto podkreślić, że jej dynamika powróciła do poziomu sprzed kryzysu. Tempo wzrostu produkcji sprzedanej w 2010 r. w Małopolsce wzrosło o 20,4%, a w samej branży budowlanej przychody ze sprzedaży produkcji i usług wzrosły o 26,5% [*Rynek pracy...* 2011]. Do głównych gałęzi należą: przemysł spożywczy, tytoniowy, obuwniczy, chemiczny, petrochemiczny i metalowy (za: [www.malopolskie.pl/Gospodarka/Promocja](http://www.malopolskie.pl/Gospodarka/Promocja), dostęp: 17.01.2012).

W regionie jest zlokalizowanych wiele zakładów przemysłowych. Największe przychody osiągają m.in.: Tesco Polska Sp. z o.o. (Kraków), BP w Polsce (Kraków), Grupa Philip Morris w Polsce (Kraków), Grupa Synthos SA (Oświęcim), Grupa Tele-Fonika Kable Sp. z o.o. S.K.A. (Kraków), Grupa Can-Pack SA (Kraków), Grupa Valeo (Skawina), Grupa Maspex Wadowice (Wadowice), PHU Energokrak Sp. z o.o. (Kraków) (za: <http://www.lista500.polityka.pl/rankings/show/region:6>, dostęp: 20.01.2012). Należy zatem podkreślić, że region cechuje wysoki poziom przedsiębiorczości. Lokalizacja w Małopolsce tak wielu firm o wysokiej renomie świadczy o atrakcyjności inwestycyjnej regionu.

W czasach szybko postępującej globalizacji znaczenia nabiera sektor wysokich technologii. Zauważalny jest ciągły wzrost sprzedaży instrumentów medycznych, sprzętu i urządzeń telewizyjnych, telekomunikacyjnych oraz komputerowych. Wśród głównych przedsiębiorstw informatycznych w Małopolsce można wymienić: ComArch, Qumak-Sekom, Veracomp, Lexmark International Polska, DNS Polska, Solidex, Ericpol Telecom, Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne, Simple, Software Mind, Zespół Efektywnych Technik Obliczeniowych – Tarnów [*Perspektywa technologiczna...* 2010, s. 32]. Należy również podkreślić, że Małopolska w ostatnich latach staje się centrum dla sektora BPO. Z roku na rok



coraz więcej firm zakłada swoje centra outsourcingu procesów gospodarczych w województwie. Centra takie posiadają już m.in. IBM, Lufthansa, Electrolux, Shell, KPMG oraz Indesit [Palmen, Powroźnik i Baron 2009, s. 21]. Podstawą gospodarki opartej na wiedzy jest innowacyjność, która w dużej mierze wiąże się z zaawansowanymi technologiami. W Małopolsce warunki sprzyjają ich rozwojowi. Klastry jako ośrodki innowacyjności determinują nieustanne wprowadzanie nowych technologii, powodując, że region staje się wysoce wyspecjalizowanym rynkiem *hi-tech*. Współpraca z instytucjami naukowo-badawczymi dodatkowo działa stymulująco na ten proces.

### 3.3. Badania, rozwój, innowacje

U podstaw tworzenia klastra leży ścisła współpraca z instytucjami naukowo-badawczymi i centrami transferu technologii. Silnie rozwinięty sektor naukowo-badawczy – uznany ośrodek akademicki z licznymi centrami naukowymi, badawczymi oraz centrami transferu technologii – stanowi zatem doskonałe zaplecze powstawania klastrów w Małopolsce.

#### *Wydatki na badania i rozwój*

Warta szczególnej analizy jest kwestia wydatków, jakie region przeznaczają na badania i rozwój. Małopolska w skali kraju plasuje się na drugim miejscu pod tym względem, ustępując jedynie Mazowszu. Wynik regionu w dużej mierze jest związany z silną koncentracją terytorialną szkół wyższych, co przekłada się na relatywnie wysoki stosunek wydatków na B+R do PKB. Według szacunków Urzędu Marszałkowskiego w 2010 r. dzięki środkom z UE w Małopolsce na badania i rozwój przeznaczono około 1% PKB. Pod względem wydatków sektora przedsiębiorstw w relacji do PKB oraz w przeliczeniu *per capita* w 2009 r. Małopolska zajmowała 3. miejsce w kraju, odnotowując spadek o jedną pozycję w stosunku do roku poprzedniego. Tę pozycję zawdzięcza wydatkom na działalność badawczo-rozwojową w wysokości 923 mln zł, przy czym 231mln zł, czyli około 25%, to wydatki sektora prywatnego [Palmen, Powroźnik i Baron 2009, s. 72].

Wskaźnikiem charakteryzującym sektor badań i rozwoju jest liczba zgłoszonych patentów. W 2010 r. do Urzędu Patentowego RP z Małopolski zgłoszono 310 wynalazków. Wśród piętnastu najprężniejszych podmiotów wynalazczych w Polsce tylko jeden pochodził z Małopolski – Akademia Górniczo-Hutnicza, która zgłosiła 106 patentów, co stanowi ponad 1/3 wszystkich patentów z województwa. Niekorzystnie można ocenić także efektywność finansową nauki, którą mierzy się stosunkiem liczby zgłoszeń do wydatków. W 2009 r. wynosiła ona 3,6 mln zł na 1 wniosek patentowy. Co więcej, są zauważalne ogromne dysproporcje między publicznym i prywatnym sektorem B+R pod względem liczby pracujących w nim osób.

W Małopolsce w 2009 r. w sektorze B+R było zatrudnionych 13,9 tys. osób, z czego jedynie 1,8 tys. w przedsiębiorstwach prywatnych. Zatrudnienie w sektorze B+R stanowiło 1,6% zatrudnienia ogółem, co w skali kraju jest dobrym wynikiem, nie najlepszym natomiast w porównaniu z krajami europejskimi [Palmen, Powroźnik i Baron 2009, s. 73]. W porównaniu z wydatkami wiodących światowych firm na B+R wydatki zdecydowanej większości przedsiębiorstw w Małopolsce nie są zadowalające. Przyczyn tego stanu prawdopodobnie należy upatrywać w tym, że małe przedsiębiorstwa niechętnie i w niewielkim stopniu finansują B+R. Fakt ten może wpłynąć niekorzystnie na dalszą ich działalność, bowiem brak współpracy w tym zakresie znacznie ogranicza ich innowacyjność. Duże nadzieje wiąże się z klastrami, gdyż często podmioty finansują wspólnie projekty badawcze.

### *Szkolnictwo wyższe*

W Małopolsce nie stanowi problemu niedobór wykwalifikowanej siły roboczej, wręcz przeciwnie. Z danych statystycznych na temat stanu szkolnictwa wyższego oraz struktury rynku pracy za rok akademicki 2009/2010 wynika, że w tym czasie w województwie małopolskim funkcjonowały 33 szkoły wyższe, w których uczyło się 211 408 osób [*Szkoły wyższe...* 2011, s. 111]. Liczba ta wzrosła w stosunku do roku poprzedniego o 0,4%. Co więcej, na 10 tys. mieszkańców przypada 643 studentów. Należy podkreślić, że wynik ten znacznie przewyższa średnią krajową, która ma wartość 493 [*Edukacja i wykształcenie...* 2011, s. 87].

Małopolska to najbardziej akademickie województwo w Polsce. Pozycję niekwestionowanego lidera wśród ośrodków akademickich zajmuje Kraków mogący się poszczycić 20 szkołami wyższymi, z czego aż 11 to placówki publiczne, w których w roku akademickim 2009/2010 kształciło się 164 831 osób [*Szkoły wyższe...* 2011, s. 111]. Tak liczna rzesza studentów zdecydowanie pozytywnie wpływa na gospodarkę miasta. W Małopolsce systematycznie wzrasta liczba studentów trzeciego stopnia, czyli doktorantów stanowiących wykwalifikowaną kadrę dla nowoczesnej gospodarki i administracji – w 2010 r. było ich 5,3 tys., co oznacza 12-procentowy wzrost w porównaniu z rokiem poprzednim. Do grona krakowskich uczelni należą m.in.: Uniwersytet Jagielloński, Akademia Górniczo-Hutnicza, Politechnika Krakowska, Uniwersytet Ekonomiczny, Uniwersytet Rolniczy, Akademia Wychowania Fizycznego, Uniwersytet Papieski Jana Pawła II i Uniwersytet Pedagogiczny [*Szkoły wyższe...* 2011, s. 111]. Prym wśród nich zdecydowanie wiezie Uniwersytet Jagielloński, w którym kształciło się na dzień 31 listopada 2010 r. aż 44 813 studentów [*Szkoły wyższe...* 2011, s. 111]. Ważnymi ośrodkami akademickimi w Małopolsce poza Krakowem są Tarnów i Nowy Sącz. Doskonałe uczelnie i wysoko wykwalifikowani absolwenci stanowią ogromną zachętę do tworzenia klastrów w Małopolsce, tworzą bowiem szeroką bazę potencjalnych pracowników-specjalistów, znających dodatkowo specyfikę regionu.

Należy podkreślić, że Kraków to nie tylko znakomity ośrodek akademicki, ale także jeden z najbardziej prestiżowych ośrodków naukowych w Polsce. W obrębie metropolii zlokalizowane są m.in.: Polska Akademia Umiejętności, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej przy Uniwersytecie Ekonomicznym oraz Oddział Polskiej Akademii Nauk. W różnych częściach miasta zlokalizowane są instytuty badawcze Polskiej Akademii Nauk, m.in. Instytut Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią, Instytut Fizyki Jądrowej, Instytut Metalurgii i Inżynierii Materiałowej, Instytut Ochrony Przyrody, Instytut Farmakologii. Swoje siedziby przy krakowskich ulicach posiadają również inne placówki badawcze, m.in. Instytut Odlewnictwa, Instytut Technologii Elektronowej, Instytut Zaawansowanych Technologii Wytwarzania, Instytut Ekspertyz Sądowych, Instytut Szkła, Ceramiki, Materiałów Ogniotrwałych i Budowlanych, Instytut Technologii Nafty i Gazu oraz Instytut Przemysłu Skórzanego [Palmen, Powroźnik i Baron 2009, s. 18].

W Krakowie funkcjonuje także szereg ośrodków naukowo-badawczych o charakterze prywatnym, najczęściej zlokalizowanych przy dużych przedsiębiorstwach o kapitale zagranicznym. Nie sposób wymienić wszystkich. Za reprezentatywne można uznać: Centrum Badawcze ABB, Centrum Techniczne Delphi, Valeo Autosystemy, Motorola, Sabre, IBM [Inwestorzy zagraniczni... 2011, s. 39–41].

Można zadać pytanie, co powoduje, że wielkie korporacje i przedsiębiorstwa produkcyjne decydują się lokalizować swoje centra badawcze właśnie w Małopolsce. Grupa InnoCo wskazuje 6 głównych czynników, do których należą: niskie koszty prowadzenia badań, wysoko wykwalifikowana kadra, potencjał intelektualny, wyższe uczelnie, instytuty badawcze otwierające się na tworzenie klastrów w ramach współpracy krajowej i międzynarodowej oraz strategiczne położenie [Palmen, Powroźnik i Baron 2009, s. 19].

Z zagadnieniami klasteringu wiąże się wzrost innowacyjności i przedsiębiorczości w ujęciu mikro- i makroekonomicznym, co jest bezpośrednim rezultatem zaktywizowanego dialogu przedsiębiorców z przedstawicielami nauki. Wzrostowi tej współpracy sprzyja powstawanie takich podmiotów, jak: Centrum Innowacji, Transferu Technologii i Rozwoju Uniwersytetu Jagiellońskiego, Jagielloński Park Technologiczny wraz z klastrem Life Science, Centrum Transferu Technologii AGH, Centrum Transferu Technologii przy Politechnice Krakowskiej. Ponadto od 1997 r. działa stanowiący specjalną strefę ekonomiczną Krakowski Park Technologiczny.

### *Innowacyjność przedsiębiorstw*

W dobie globalizacji, kiedy warunki otoczenia biznesu są zbliżone, rodzi się potrzeba wyróżnienia się w sposób twórczy. Z tego powodu podmioty gospodarcze kładą coraz większy nacisk na innowacje [Porter 2001, s. 277]. Analizując ten aspekt małopolskich przedsiębiorstw, należy zaznaczyć, że w latach 2007–2009 około 19,3% przedsiębiorstw przemysłowych i tylko 13% przedsię-

biorstw usługowych wprowadziło innowacje [Województwo Małopolskie... 2011, s. 77]. Niepokojący jest jednak fakt, że odsetek ten z roku na rok maleje. Trend ten zaobserwować można w całej Polsce. Żadne z województw w ostatnim czasie nie zanotowało wzrostu pod względem wprowadzonych innowacji zarówno w sektorze przemysłowym, jak i usługowym. Na silnie konkurencyjnym rynku postawienie na innowacyjność może być jednym ze sposobów utrzymania się na rynku, dlatego podmioty powinny być szczególnie tą kwestią zainteresowane. Wydatki na działalność innowacyjną nie osiągają oczekiwanego poziomu. Tylko 15,9% przedsiębiorstw przemysłowych i 10,2% usługowych w 2009 r. zdecydowało się na poniesienie wydatków związanych z innowacjami. Warto podkreślić, że wśród tych przedsiębiorstw istotną większość (79%) stanowiły duże przedsiębiorstwa. Mikro- i małe przedsiębiorstwa są niechętnie do ponoszenia tego rodzaju kosztów, co doskonale odzwierciedlają wyniki badań. Alarmujące są dane o tym, że w 2009 r. 59% małopolskich mikro- i małych przedsiębiorstw nie przeznaczyło żadnych środków pieniężnych na innowacje. W raporcie opracowanym przez Unię Europejską *Regional Innovation Scoreboard*, w którym kryteriami oceny są m.in. wydatki przedsiębiorstw na B+R oraz liczba wprowadzonych innowacji, Małopolska znalazła się w grupie tzw. *medium-low innovators* [Województwo Małopolskie... 2011, s. 76–77].

### 3.4. Obecność specjalnych stref ekonomicznych

Czynnikiem przemawiającym za utworzeniem klastra w województwie małopolskim może być działalność na jego terenie Krakowskiego Parku Technologicznego stanowiącego specjalną strefę ekonomiczną (SSE). W regionie zlokalizowane są także podstrefy dwóch innych SSE, mianowicie podstrefa w Myślenicach Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej oraz podstrefa w Gorlicach Specjalnej Strefy Ekonomicznej EURO-PARK Mielec. W obrębie SSE występuje duża koncentracja firm z danej branży, co wiąże się z silną specjalizacją. Ponadto podjęcie działań w ramach SSE niesie za sobą szereg przywilejów, np. częściowe zwolnienia podatkowe.

Do wiodących branż Krakowskiego Parku Technologicznego należą: technologie systemów informatycznych i sieci telekomunikacyjnych, elektronika, technologie inżynierii materiałowej i medycznej, biotechnologia i inżynieria genetyczna, technologie związane z ochroną środowiska i wykorzystaniem odnawialnych i niekonwencjonalnych źródeł energii, projektowanie i wytwarzanie aparatury pomiarowej i badawczej, usługi informatyczne oraz usługi badawczo-rozwojowe w dziedzinie nauk przyrodniczych i technicznych. Są to branże wysoce innowacyjne. Podjęcie współpracy w ramach klastra między firmami działającymi w tych branżach z pewnością przyczyniłoby się do wzrostu innowacyjności podmiotów i regionu oraz głębokiej dyfuzji wiedzy i technologii.

Krakowski Park Technologiczny jest silnie związany ze światem nauki, co zaowocowało m.in. powołaniem do życia Małopolskiego Parku Technologii Informatycznych, Inkubatora Technologicznego oraz Europejskiego Centrum Gier.

### 3.5. Infrastruktura transportowa

Rozwinięta infrastruktura transportowa i komunikacyjna to jeden z kluczowych czynników rozwoju gospodarki. Istotnie wpływa ona na jakość życia społeczeństwa, jest też niezbędna dla swobodnego przepływu towarów i usług.

Kraków jest usytuowany w strategicznym miejscu oraz dysponuje relatywnie dobrą infrastrukturą transportową w skali kraju – czynniki te należy uznać za zachęcające do rozwijania współpracy w regionie. Przez Małopolskę przebiegają dwa główne szlaki międzynarodowe: odcinek E-40 łączący Drezno z Kijowem oraz III paneuropejski korytarz transportowy Zgorzelec/Olszyna–Medyka/Korczowa. Ponadto autostrada A4 umożliwia dojazd do sąsiednich województw. W Małopolsce zlokalizowane są: nowoczesny Międzynarodowy Port Lotniczy w Balicach, trasy międzynarodowe oraz linie kolejowe, które umożliwiają wykorzystanie transportu zintegrowanego. Należy jednak podkreślić, że choć sieć transportowa jest dobrze rozwinięta, jej jakość odbiega od zachodnich standardów. Problem stanowią: jakość szos (27% dróg krajowych i 38% dróg kategorii wojewódzkiej ma zły stan nawierzchni – za: [www.malopolska.pl/Przedsiębiorca/PortretGospodarczy/Strony/InfrastrukturaIkomunikacja](http://www.malopolska.pl/Przedsiębiorca/PortretGospodarczy/Strony/InfrastrukturaIkomunikacja), dostęp: 26.01.2013), brak obwodnic większych miast, zbyt duże obciążenie ruchu niektórych odcinków dróg oraz stary tabor kolejowy.

### 3.6. Atrakcyjność inwestycyjna

Na powstawanie i rozwój klastrów duży wpływ ma poziom atrakcyjności inwestycyjnej Małopolski. W raporcie *Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2011* opracowanym przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową poziom atrakcyjności inwestycyjnej Małopolski został oceniony jako bardzo wysoki. W ogólnym zestawieniu region zajął 4. miejsce. Za mocne strony Małopolski uznano ponadprzeciętne zasoby pracy, najniższy deficyt wykwalifikowanych pracowników oraz rozwiniętą infrastrukturę społeczną [*Atrakcyjność inwestycyjna...* 2011, s. 60].

Małopolska jest doceniana również na rynku międzynarodowym, o czym świadczy raport *World Investment Report 2011* sporządzony przez Konferencję ONZ ds. Handlu i Rozwoju. W dokumencie tym zaprezentowano ranking najatrakcyjniejszych lokalizacji dla biznesu. Polska zajęła bardzo wysokie 6. miejsce tuż za krajami BRIC (Brazylia, Rosją, Indiami i Chinami) oraz USA. Co więcej, raport ten sięga do *Destination Compendium 2010*, opracowania Global Services, które doceniło Kraków, umieszczając go na 1. miejscu w rankingu najatrakcyjniejszych miast

dla rozwoju usług outsourcingowych. Kraków wyprzedza pod tym względem Pekin, Buenos Aries, Kair czy Sao Paulo [*Województwo Małopolskie...* 2011, s. 120]. Atrakcyjność stolicy regionu przekłada się na dobry wizerunek całego województwa, dzięki czemu przedsiębiorcy zagraniczni chętniej inwestują na tym terenie, co prowadzi do umiędzynarodowienia działalności firm i klastrów. Nawiązanie współpracy z partnerami zagranicznymi umożliwia wzrost eksportu – ekspansję firm na rynek międzynarodowy. Klastry jako stosunkowo duże podmioty wzbudzają większe zaufanie i są równorzędnymi partnerami dla potencjalnego inwestora.

#### 4. Plan wspierania klastrów w Małopolsce

Obecnie klastrów przypisuje się szczególną rolę i określa je mianem biegunów wzrostu w regionach. Już w latach 90. XX w. znacząco wzrosło zainteresowanie fenomenem klastrów na arenie międzynarodowej. Unia Europejska dostrzegła ich potencjał, efektem czego było stworzenie polityki rozwoju opartej na klastrach (*cluster-based policy*), której prowadzenie ma przyczynić się do wzrostu innowacyjności i konkurencyjności gospodarek, czyli czynników decydujących o sile danego regionu.

Również na szczeblu regionalnym władze zintensyfikowały działania na rzecz rozwoju tych struktur. W rezultacie opracowano *Plan Wspierania Klastrów w Województwie Małopolskim* (dalej: PWK). Zawiera on informacje o instrumentach ukierunkowanych na tworzenie i rozwój klastrów. W PWK po raz kolejny opisano działania deklarowane już w Małopolskim Regionalnym Programie Operacyjnym oraz programie operacyjnym „Kapitał Ludzki”, głównie dotyczące wspierania klastrów pod względem finansowym. PWK wpisuje się w ramy Strategii rozwoju województwa małopolskiego na lata 2007–2013 oraz Regionalnej strategii innowacji województwa małopolskiego 2008–2013. Wszystkie zawarte w dokumencie wytyczne mają na celu wzrost konkurencyjności i innowacyjności regionu i wskazują kluczowe działania niezbędne do jego osiągnięcia, m.in. [*Plan Wspierania...* 2009, s. 6]:

- poprawa międzynarodowej pozycji konkurencyjnej małopolskich przedsiębiorstw,
- wzrost importu bezpośrednich inwestycji zagranicznych,
- wspieranie działań proinnowacyjnych,
- wzrost wykorzystania zaawansowanych technologii i rozwój firm z nimi związanych,
- wsparcie przemysłu czasu wolnego,
- zwiększenie innowacyjności poprzez zdynamizowanie współpracy przedsiębiorstw z szeroko rozumianą sferą naukowo-badawczą.

Plan wspierania klastrów w województwie małopolskim skupia się na 4 głównych zadaniach, do których należą [Plan Wspierania... 2009, s. 10]:

- 1) analiza strategiczna potencjału klastrów w województwie małopolskim,
- 2) wspieranie rozwoju kwalifikacji i doradztwo dla partnerów inicjatyw klastrowych,
- 3) budowanie i rozwój potencjału klastrów (wsparcie powstawania nowych oraz wzmocnienie działających inicjatyw),
- 4) wsparcie klastrów o znacznym potencjale rozwoju w strategicznych dla województwa małopolskiego branżach (Małopolskie Ośrodki Innowacji – MOI).

Według PWK potencjalnymi narzędziami poprawy jakości klastrów mogą okazać się m.in.: programy szkoleniowe, fora gospodarcze, współfinansowanie udziału w targach, usług doradczych, inicjatywa CEBIM, Małopolskie Obserwatorium Rynku Pracy i Edukacji oraz Małopolskie Obserwatorium Gospodarki.

#### **4.1. Zidentyfikowane skupiska gospodarcze mające potencjał na stworzenie inicjatyw klastrowych**

Pierwszym z zadań określonych w *Planie Wspierania Klastrów w Województwie Małopolskim* było przeprowadzenie analizy jakościowej potencjału inicjatyw klastrowych. W związku z tym zespół badaczy wskazał skupiska gospodarcze mające zadatek na inicjatywy klastrowe. Szczególnie dobrze rokuje branża winiarska rozwinięta w powiatach tarnowskim, gorlickim, limanowskim oraz nowosądeckim. Badanie wykazało, że istnieją trzy instytucje, które są zainteresowane założeniem inicjatywy klastrowej: Małopolskie Forum Winne, Polski Instytut Winorośli i Wina oraz Rolniczy Zakład Doświadczalny Uniwersytetu Jagiellońskiego i Winnica „Nad Dworskim Potokiem” w Łazach. Projekt ten jest bliski realizacji. Spory potencjał upatruje się także w branży skórzaney, reprezentowanej przez Cech Rzemieślników i Przedsiębiorców Branży Skórzaney w Nowym Targu, krakowski oddział Instytutu Przemysłu Skórzanego w Łodzi oraz firmę Wojas. Meblarskie zagłębie skupione wokół Kalwarii Zebrzydowskiej również stanowiłoby dobry „materiał” na klaster, gdyby nie niechęć jego przedstawicieli do podjęcia współpracy. Z powodzeniem współdziałają natomiast przedsiębiorstwa z branży drzewnej, hutniczej oraz metalowo-odlewniczej; Instytut Odlewnictwa wskazał jako swojego głównego partnera w inicjatywie klastrowej Instytut Zaawansowanych Technologii Wytwarzania [Palmen, Powroźnik i Baron 2009, s. 28–29].

#### **4.2. Dostęp do finansowania**

Jednym z kluczowym czynników stymulujących powstawanie i rozwój klastrów, ale i pojedynczych przedsiębiorstw, jest dostępność zewnętrznego finansowania. Taki rodzaj finansowania wiąże się nie tylko z możliwościami

pozyskania środków finansowych z sektora publicznego, ale także korzystania z kapitału podwyższonego ryzyka, aniołów biznesu czy sieci inwestorów.

Programy wspierania klastrów wpisane zostały do ogólnonarodowych i regionalnych programów operacyjnych właściwych dla poszczególnych województw na lata 2007–2013. Za najważniejszy można uznać program operacyjny „Innowacyjna Gospodarka” 2007–2013 (PO IG). Jego głównym celem jest rozwój gospodarki polskiej generowany przez innowacyjne przedsiębiorstwa. Warto w tym miejscu podkreślić, że PO IG nie odwołuje się bezpośrednio do wsparcia klastrów czy inicjatyw klastrowych. Koncepcja klastra została zawarta w definicjach tzw. powiązań kooperacyjnych oraz konsorcjów naukowo-przemysłowych.

Na terenie województwa małopolskiego realizowanych jest kilka projektów współfinansowanych w ramach PO IG, m.in.: nowe technologie informacyjne dla elektronicznej gospodarki i społeczeństwa informacyjnego oparte na paradygmacie SOA, Narodowe Centrum Promieniowania Elektromagnetycznego dla Celów Badawczych, Małopolskie Centrum Biotechnologii, Akademickie Centrum Materiałów i Nanotechnologii, Małopolski Park Technologii Informacyjnych – Ośrodek Innowacyjności Krakowskiego Parku Technologicznego, Park Technologiczny – Miasteczko Multimedialne, a także rozbudowa Jagiellońskiego Parku i Inkubatora Technologii Life Science [*Szczegółowy opis priorytetów...* 2009].

Duże znaczenie w kontekście wspierania klasteringu ma program operacyjny „Kapitał Ludzki”, a zwłaszcza jego priorytet II „rozwój zasobów ludzkich i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw oraz poprawa stanu zdrowia osób pracujących”. Dla rozwoju struktur klastrowych zdecydowanie korzystny wpływ będzie miała realizacja działania 2.1 „rozwój kadr nowoczesnej gospodarki”, którego celem jest „podnoszenie i dostosowanie do wymogów gospodarki opartej na wiedzy kwalifikacji pracowników i przedsiębiorców” [*Szczegółowy opis priorytetów...* 2009, s. 54]. Osiągnięcie tego celu ma być możliwe dzięki trzem poddziałaniom: 2.1.1 „rozwój kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach”, 2.1.2 „partnerstwo dla zwiększania adaptacyjności” oraz 2.1.3 „wsparcie systemowe na rzecz zwiększenia zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw”.

Lata 2007–2013 to również okres realizacji Małopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego. Program ten ma wiele założeń, jednak te, które dotyczą innowacyjności, wiążą się z osią priorytetową 2 „gospodarka regionalnej szansy” oraz działaniem 2.2., mającym na celu wsparcie komercjalizacji badań naukowych poprzez rozwój innowacji oraz nowoczesnych technologii (podniesienie poziomu innowacyjności firm w województwie i wzmocnienie kontaktów sieciowych instytucji związanych z innowacyjnością regionu), a także poprzez rozwój przemysłów własności intelektualnej. Celem tego działania jest wzrost poziomu innowacyjności przedsiębiorstw dzięki uaktywnieniu ich współpracy z zapleczem instytucjonalnym w dziedzinie nauki, prac badawczo-rozwojowych oraz transferu technologii [*Uszczegółowienie...*, s. 43–44].



Jedną z form finansowania działalności innowacyjnej jest premia technologiczna. Wiąże się ona ściśle z programem operacyjnym „Innowacyjna Gospodarka” (działanie 4.3). Wypłaca ją Bank Gospodarstwa Krajowego z Funduszu Kredytu Technologicznego.

Inną formą wspierania innowacji jest działanie anioła biznesu (*business angel*). Wsparcie udzielane przez anioła biznesu może przybierać różną formę finansowania realizowanych przez firmę przedsięwzięć. Najczęściej anioła biznesu kojarzy się ze wsparciem kapitałowym w postaci wkładu pieniężnego, co nie odbiega od rzeczywistości. Należy w tym miejscu nadmienić, że fazy zasiewu i startu przedsięwzięć o charakterze innowacyjnym bardzo często charakteryzują się wysokim poziomem ryzyka. Najpopularniejsze sieci aniołów biznesu wśród obecnie funkcjonujących w Polsce to: Polska Sieć Aniołów „PolBan”, Lewiatan Business Angels (Aniołowie Konfederacji Pracodawców Prywatnych „Lewiatan”) oraz Śląska Sieć Aniołów Biznesu „Sil-Ban”.

Działalność aniołów biznesu w Małopolsce opiera się głównie na organizowaniu konferencji, na których prezentowane jest szerokie spektrum możliwości dla podmiotów gospodarczych, a przedstawiciele sieci aniołów biznesu zachęcają przedsiębiorstwa do współpracy. W Krakowie w grudniu 2010 r. odbyło się II Forum Inwestorów w Krakowskim Parku Technologicznym. Na tej konferencji zaprezentowano możliwości rynku aniołów biznesu oraz przybliżono zagadnienie działalności funduszy załączkowych Krakowskiego Parku Technologicznego oraz Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego.

## 5. Podsumowanie

Małopolska stanowi doskonałą lokalizację dla przyszłych inicjatyw klastrów i pełnoprawnych klastrów. Duże znaczenie mają przede wszystkim: strategiczna lokalizacja, dobra infrastruktura transportowa, sukcesywnie wdrażany plan wspierania klastrów przez władze, uwzględniony w strategiach innowacji i rozwoju województwa. Małopolska to również jeden z najprężniej działających ośrodków akademickich z rzeszą młodych, wykwalifikowanych absolwentów oraz specjalistów. Region ten posiada znakomite zaplecze instytucjonalne w zakresie nauki, badań i rozwoju. Tu zlokalizowana jest specjalna strefa ekonomiczna – Krakowski Park Technologiczny. Przywileje obowiązujące w jej obrębie sprzyjają nawiązywania współpracy przez podmioty gospodarcze z regionu. Małopolska gospodarka w sposób zauważalny się rozwija, szybko odrabiając straty po kryzysie. Region kładzie silny nacisk na rozwój branż wysokich technologii, np. informatyki czy biotechnologii. Obszar ten charakteryzuje się znaczną koncentracją przedsiębiorstw przemysłowych, informatycznych i świadczących usługi outsourcingowe. Identyfiko-

wane są także nowe skupiska gospodarcze mające zadatki na klastry – wystarczy je odpowiednio poprowadzić i wskazać korzyści płynące z podjęcia takiej inicjatywy.

W województwie małopolskim można dostrzec również pewne niedociągnięcia. Bolączką regionu są stosunkowo niskie wydatki na badania i rozwój oraz niewielkie zainteresowanie przedsiębiorstw współpracą z otoczeniem naukowo-badawczym. Problem ten dotyczy zwłaszcza zakupu wyników badań, co spowodowane jest głównie brakiem środków finansowych, które można by przeznaczyć na ten cel. Mimo że innowacyjność w regionie wzrasta, w przyjętej klasyfikacji regionów pod względem innowacyjności Małopolska znacznie odbiega od czołówki.

## Literatura

- Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2011* [2011], red. M. Nowicki, Konrad Adenauer Stiftung, Gdańsk.
- Brodzicki T., Szultka S. [2002], *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizowanie i Kierowanie”, nr 4 (110).
- Dzierżanowski M., Rybacka M., Szultka S. [2011], *Rola klastrów w budowaniu gospodarki opartej na wiedzy*, <http://rsi.wzp.pl/download/index/biblioteka/7338z> (dostęp: 15.02.2012).
- Edukacja i wykształcenie w Małopolsce. Raport za 2010 rok* [2011], Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie, Kraków.
- Gospodarka, przedsiębiorczość, zatrudnienie w Małopolsce. Raport za rok 2010* [2011], Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie, Kraków.
- Inwestorzy zagraniczni w Małopolsce 2009–2010* [2011], Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków.
- Palmen L., Powroźnik A., Baron M. [2009], *Analiza jakościowa. Potencjał inicjatyw klastrowych w województwie małopolskim*, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków.
- Perenc J. [2008], *Przedmowa* [do:] Hołub-Iwan J., Małachowska M., *Rozwój klastrów w Polsce. Raport z badań*, Szczecińska Fundacja Talent–Promocja–Postęp, Szczecin.
- Perspektywa technologiczna. Kraków – Małopolska 2020. Wyzwania rozwojowe* [2010], red. E. Bendyk, S. Kosieleński, Infostrategia Krzysztof Heller i Andrzej Szczerba Sp. J., Fundacja „Instytut Mikromakro”, IDC Polska, Kraków–Warszawa.
- Plan Wspierania Klastrów w Województwie Małopolskim* [2009], Krakowski Park Technologiczny, <http://www.małopolska.pl/Lists/Publications/Publications/42/Files/Plan%20wspierania%20klastrów%20w%20Województwie%20Małopolskim.pdf> (dostęp: 17.01.2012).
- Plawgo B., Klimczuk M., Witkowski M. [2010], *Raport. Klastry jako potencjał rozwoju – województwo podlaskie*, Fundacja BFKK, Białystok.
- Porter M.E. [2001], *Porter o konkurencji*, tłum. A. Ehrlich, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Przybylska K. [2007], *Polityka rozwoju klastrów*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni, nr 6, Bochnia.
- Rocznik Statystyczny Województw [2011], GUS, Warszawa.

Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 2 grudnia 2006 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej niezwiązanej z programami operacyjnymi, Dz.U. z 2006 r., nr 226, poz. 1651.

*Rynek pracy, przedsiębiorczość i edukacja w Małopolsce* [2011], red. W. Przybylski, Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie, Kraków.

*Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013* [2009], Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.

*Szkoły wyższe i ich finanse 2010* [2011], red. P. Łysoń, Informacje i Opracowania Statystyczne, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.

*Uszczegółowienie Małopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007–2013* [2009], Zarząd Województwa Małopolskiego, Kraków.

*Województwo Małopolskie 2011* [2011], red. W. Przybylski, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków.

## **External Environmental Factors Conditioning the Formation and Growth of Clusters in Małopolska**

Given Małopolska's strategic location, good transport infrastructure and plan to support clusters, it is a perfect location for future cluster initiatives and clusters themselves. Małopolska has a vibrant academic culture and excellent research facilities, and, further, boasts land characterised by a high concentration of industrial enterprises, information technology and outsourcing services that prioritise innovation and increasing efficiency. The high concentration of business competition in the area sharpens and stimulates the growth of entrepreneurship, which can certainly be achieved in a cluster that favours the formation of cluster initiatives while new economic clusters with high growth potential are also identified. The development of clusters may well be stimulated by broad access to external sources of business financing that significantly support the initial phase of growth. Unfortunately, all is not perfect – spending on research and development remains relatively low, as does the interest small businesses show in cooperating with the research community.

**Keywords:** clusters, development, Małopolska, exogenous factors, innovation.