

**STUDIA I PRACE  
KOLEGIUM  
ZARZĄDZANIA  
I FINANSÓW**

**ZESZYT NAUKOWY 56**



**Szkoła Główna Handlowa w Warszawie**

**RADA PROGRAMOWA**  
**STUDIÓW I PRAC KOLEGIUM ZARZĄDZANIA I FINANSÓW**

Jerzy Nowakowski (przewodniczący)  
Anna Skowronek-Mielczarek (sekretarz)  
Jan Adamczyk, Stefan Doroszewicz, Jan Kaja, Jan Komorowski  
Tomasz Michalski, Janusz Ostaszewski, Piotr Płoszajski  
Maria Romanowska, Lech Szyszko, Wojciech Wrzosek

**Recenzenci**

Ewa Baranowska-Prokop  
Paweł Felis  
Marek Garbicz  
Robert Jagiełło  
Andrzej Kaźmierczak  
Urszula Ornarowicz  
Aleksander Panasiuk  
Anna Skowronek-Mielczarek  
Teresa Słaby  
Tadeusz Tkaczyk

**Redaktor**

Ewa Tomkiewicz

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2005

ISSN 1234-8872

Nakład 320 egzemplarzy



Opracowanie komputerowe, druk i oprawa:  
Dom Wydawniczy ELIPSA,  
ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa  
tel./fax 635 03 01, 635 17 85, e-mail: [elipsa@elipsa.pl](mailto:elipsa@elipsa.pl), [www.elipsa.pl](http://www.elipsa.pl)

## SPIS TREŚCI

Od Komitetu Redakcyjnego .....	5
<b>CZĘŚĆ PIERWSZA</b>	
<b>ARTYKUŁY Z ZAKRESU FINANSÓW I BANKOWOŚCI .....</b>	<b>7</b>
Rosnący ciężar obsługi długu Skarbu Państwa Andrzej Bień .....	9
Wpływ procesu globalizacji na Polskę w świetle inwestycji zagranicznych w sektorze bankowym Agnieszka Rzepka, Artur Borcuch .....	18
Faktoring w Polsce – perspektywy rozwoju Dorota Podedworna-Tarnowska .....	31
Geneza problemów z wyceną efektów inwestycji firm w systemy informatyczne Agnieszka Ścisło .....	46
Teoretyczne aspekty testowania hipotezy efektywności rynku walutowego Robert Zima .....	60
Rola zabezpieczeń finansowych roszczeń klientów w stosunku do organizatorów turystyki i pośredników turystycznych Jerzy Gospodarek .....	74
<b>CZĘŚĆ DRUGA</b>	
<b>ARTYKUŁY Z ZAKRESU ZARZĄDZANIA I EKONOMII .....</b>	<b>87</b>
Doktrynalne źródła europejskiej myśli ekonomicznej Adam Glapiński .....	89
Zmiany w strukturze wydatków polskich gospodarstw domowych w latach 1998–2002 Sławomir Zajączkowski .....	102
Błędy koordynacji przy wyborze poziomu oszczędności w modelu nakładających się pokoleń Łukasz Patryk Woźny .....	119
Wartość reputacji jako zasobu strategicznego Tomasz Oblój .....	143
Potrzeby informacyjne przedsiębiorstw – część II. Zakres potrzeb informacyjnych przedsiębiorstw Beata Marciniak .....	157
Wykorzystanie Internetu w działalności organizacji Artur Banach .....	165
Postawy studentów wobec pracy zawodowej w trakcie nauki Beata Malinowska .....	180



## OD KOMITETU REDAKCYJNEGO

Oddajemy do rąk Czytelników kolejny, 56 zeszyt naukowy z serii „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów” Szkoły Głównej Handlowej.

W zeszycie zamieszczono artykuły pracowników Kolegium Zarządzania i Finansów oraz osób współpracujących z Kolegium – głównie doktorantów oraz pracowników innych uczelni. Prezentowane materiały są efektem prac naukowych prowadzonych w ramach badań statutowych, własnych oraz przygotowywanych rozpraw naukowych na stopień doktora i doktora habilitowanego. Wszystkie przedstawione Państwu artykuły uzyskały pozytywne recenzje.

Prezentowane wydawnictwo, podobnie jak poprzednie zeszyty z tej serii, ma zasięg europejski, gdyż wysyłane jest nie tylko do wszystkich bibliotek ekonomicznych w Polsce, ale również do ośrodków naukowych w Europie współpracujących z Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.



**CZĘŚĆ PIERWSZA**

**ARTYKUŁY Z ZAKRESU  
FINANSÓW I BANKOWOŚCI**





## Rosnący ciężar obsługi długu Skarbu Państwa

### 1. Wprowadzenie

Wraz z powstawaniem państw pojawiła się konieczność ponoszenia wydatków na utrzymanie panującego, a także na realizację określonych celów publicznych. Początkowo ograniczały się one do zapewnienia bezpieczeństwa przed wrogim najeźdźcą, budowy dróg czy monumentalnych budowli. Źródłem finansowania tych wydatków były dochody z majątków panującego, a niekiedy także wojny prowadzone w celu zdobycia łupów i danin ze strony pokonanych władców.

Już wtedy panujący sięgali nierzadko do pożyczek oferowanych im przez bankierów w zamian za różne przywileje lub nadania majątkowe. Czasem szukali możliwości uwolnienia się od długów, ogłaszając niewypłacalność lub doprowadzając do konfiskaty majątku wierzycieli<sup>1</sup>.

Z biegiem czasu dochody z majątków królewskich nie wystarczały na pokrycie potrzeb publicznych, których zakres ulegał w dodatku poszerzaniu na świadczenia socjalne. Panujący sięgali zatem do nakładania na ludność obowiązków w postaci danin naturalnych, przekształcanych następnie w daniny pieniężne, tj. podatki. W miarę rozwoju społecznego następowało także oddzielenie dochodów osobistych panującego od dochodów publicznych. Ich wyznaczanie znalazło się w gestii parlamentów, które przejęły uprawnienia do decydowania, na jakie cele dochody te powinny być wydatkowane. Utrwalił się przy tym system corocznego ustalania przez parlament – w formie specjalnej ustawy – uprawnienia dla rządu do realizacji określonych dochodów i wydatków.

---

<sup>1</sup> Na przykład w końcu XIII wieku głównym pożyczkodawcą dla panujących był zakon Templariuszy, który obrał sobie Paryż na swą siedzibę po powrocie w XII wieku z Ziemi Świętej. Na bardzo poważne kwoty był zadłużony w zakonie król Francji Filip Piękny, a także król Anglii Edward II. Sprawę oddłużenia rozwiązał „w niekonwencjonalny sposób” Filip Piękny, oskarżając wielkiego mistrza i dostojników zakonu o herezję, czary, rozpustę, świętokradztwo, a także o spiskowanie z sarracenami. W rezultacie 54 dostojników i wielkiego mistrza spalono na stosie, majątek zakonu skonfiskowano, jego wiarygodności przestały istnieć, a w 1312 roku sobór w Vienne postanowił o likwidacji zakonu.

## 2. Równowaga budżetowa

Ustawa budżetowa wywiera zatem poważny wpływ na kształt życia społeczno-politycznego kraju, gdyż jej treść wpływa istotnie na położenie różnych grup społecznych, reprezentujących często sprzeczne interesy. Dlatego jest ona przeważnie przedmiotem ostrych sporów politycznych, zwłaszcza w toku jej uchwalania przez parlament.

Już w momencie tworzenia projektu budżetu ostro rysuje się problem równoważenia dochodów i preliminowanych wydatków. Przez wiele lat dominowała przy tym teoria o konieczności przestrzegania równowagi budżetowej. Wprawdzie pojawiały się okresy, w których wydatki przekraczały dochody budżetowe (np. w razie wzmożonych zbrojeń), ale w następnych latach starano się spłacić powstałe zadłużenie budżetu z bieżących wpływów.

Teoria Keynes'a zaprezentowana na początku lat 30. ubiegłego stulecia doprowadziła jednak do upowszechnienia poglądu, iż realizowanie wydatków budżetowych ponad osiągane przychody może kreować popyt umożliwiający w określonych warunkach przewyższanie dekonunktury gospodarczej. Zwolennicy tej teorii dowodzili, że możliwe jest tolerowanie cyklicznie występujących przemienienia deficytów i nadwyżek budżetowych w odpowiedniej korelacji z cyklami koniunkturalnymi. Co więcej, w latach 50. i 60. ubiegłego stulecia pojawili się ekonomiści uzasadniający, że deficyt budżetowy i wzrost długu skarbowego mogą być tolerowane, jeżeli jednocześnie rośnie szybciej wzrost gospodarczy. Zaczęto zarazem oceniać skalę długu publicznego oraz deficytu budżetowego na tle wielkości i dynamiki PKB.

Teorie te ośmieliły polityków do zaciągania na potrzeby budżetu – również w okresach dobrej koniunktury gospodarczej – długu publicznego, umożliwiającemu nie tylko refinansowanie zapadających spłat i jego kosztów obsługi, ale także zwiększanie wydatków bez jednoczesnego podnoszenia niepopularnych wśród społeczeństwa obciążeń fiskalnych. Doprowadziło to w wielu krajach do nadmiernego zadłużenia skarbu państwa, z wszelkimi wynikającymi z tego konsekwencjami, prowadzącymi także nierzadko do kryzysu finansowego.

Na tle tych doświadczeń poglądy na temat równoważenia budżetu państwa musiały ulec odpowiedniej weryfikacji, zwłaszcza że w końcu lat 70. i na początku 80. nastąpił gwałtowny wzrost stóp procentowych, forsowany przez banki m.in. w związku z rosnącą wysoko inflacją. W rezultacie wydatki na regulowanie odsetek od długu publicznego raptownie zwiększyły się. Wskutek tego w wielu krajach zaczęło ujawniać się zjawisko „pułapki budżetowej” – koszt obsługi długu skarbowego nie mógł być już refinansowany dzięki dalszemu jego wzrostowi, lecz zaczął pochłaniać część bieżących przychodów. Bolesnym wyjściem z tej sytuacji

mogło być jedynie cięcie wydatków budżetowych, wiążące się z protestami społecznymi. W rezultacie dalsze życie na kredyt nie tylko przestawało się opłacać, ale wymagało dodatkowych wyrzeczeń w zakresie ograniczania dotychczasowych świadczeń socjalnych.

### 3. Zadłużenie Skarbu Państwa

Problem ten występuje ostro również w naszym kraju, gdyż zgodnie z danymi tabeli 1 deficyt budżetu państwa utrzymywał się w latach 1995–2003 na wysokim bardzo poziomie. Jego dramatyczne podwojenie z 15,4 mld zł w 2000 roku do 32,4 mld w 2001 roku i dalsze pogłębienie do 39,4 mld zł w 2002 roku – to konsekwencja przyzwolenia na tzw. dziurę budżetową, do której doprowadziły decyzje ówczesnego Sejmu oraz rządu, lekceważące podstawowe zasady równowagi budżetowej, dotyczące m.in. wdrażania w życie poważnych reform systemowych bez należytego ich przygotowania i zapewnienia możliwości ich sfinansowania<sup>2</sup>.

**Tabela 1. Zadłużenie Skarbu Państwa i koszt obsługi długu skarbowego w latach 1995–2003**

Rok	Dochody budżetu	Deficyt budżetowy	Pokrycie wpływami z prywatyzacji	Dług na koniec roku	Koszt obsługi długu	% kosztu obsługi do dochodów
1995	78,5	10,1	2,6	167,2	14,2	18,1
1996	96,0	12,9	3,7	185,6	14,4	15,0
1997	113,3	12,4	6,5	221,7	16,3	14,4
1998	126,6	13,5	7,1	237,4	17,9	14,1
1999	125,5	12,5	8,0	264,4	18,8	14,9
2000	135,7	15,4	26,7	266,8	18,0	13,3
2001	140,5	32,4	6,5	283,9	20,9	14,9
2002	143,5	39,4	2,0	327,9	24,0	16,7
2003	152,1	37,0	3,0	378,9	24,1	15,8

Źródło: opracowano na podstawie roczników statystycznych GUS za lata 1998–2003 oraz danych Ministerstwa Finansów. Wpływy z prywatyzacji w latach 1995–1997 były zaliczane do dochodów budżetowych, a w późniejszych latach były już traktowane jako jedno ze źródeł finansowania

W rezultacie koszt rosnącego długu publicznego w 2003 roku osiągnął wysoką kwotę ponad 24 mld zł pomimo znacznej obniżki w tymże roku krajowych

<sup>2</sup> Jednym tylko z drastycznych przykładów takiej polityki było uchwalenie ustawy zobowiązującej do podwyżki płac w służbie zdrowia bez zabezpieczenia na ten cel odpowiednich środków finansowych.

stóp procentowych i był o niemal 10 mld zł większy w porównaniu do 1999 roku. Spowodowało to więcej niż dwukrotny wzrost zadłużenia Skarbu Państwa w latach 1999–2003 ze 167,2 mld zł do 378,9 mld zł, tj. o 211,7 mld zł. Jednocześnie łączne wydatki poniesione w tym okresie na obsługę długu skarbowego stanowiły 150,6 mld zł. Były więc niemal równe całorocznym dochodom budżetu w 2003 roku.

Trzeba dodać, że przyrost długu skarbowego i kosztów jego obsługi byłyby jeszcze większy, gdyby nie znaczne kwoty przeznaczane na pokrycie deficytów rocznych, pochodzące z prywatyzacji, wynoszące w latach 1995–2003 łącznie 63,5 mld zł. Wyraźnie potwierdzają to dane za 2000 rok, w którym deficyt 15,4 mld zł był z nadwyżką pokryty wpływami z prywatyzacji (26,7 mld zł). W rezultacie w tymże roku dług skarbowy uległ zwiększeniu jedynie o 2,4 mld zł, a koszty jego obsługi uległy obniżeniu o 1,6 mld zł. deficytu budżetowego. Dlatego w celu porównywalności danych wykazywane w statystyce dochody budżetowe za lata 1995–1997 zostały pomniejszone, a deficyty powiększone o wpływy z prywatyzacji.

**Tabela 2. Dług publiczny krajów obszaru euro w latach 1997–2003 w relacji do PKB**

Kraj	Dług publiczny jako % PKB						
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Austria	64,7	63,9	64,7	62,8	61,8	67,3	68,5
Belgia	125,3	119,8	116,4	110,9	107,5	105,8	103,2
Finlandia	54,1	48,8	46,9	44,0	45,4	42,7	42,3
Francja	59,3	59,7	58,8	57,4	57,2	59,0	61,7
Grecja	108,5	104,5	103,1	102,8	99,7	97,9	101,0
Hiszpania	66,7	64,7	63,4	60,8	57,2	53,8	52,5
Holandia	70,0	66,8	63,2	56,0	52,9	52,4	52,5
Irlandia	65,1	55,0	50,1	39,1	36,3	32,4	33,4
Luksemburg	6,0	6,4	6,0	5,3	5,5	5,7	4,0
Niemcy	60,9	60,7	61,1	60,2	59,8	60,8	62,7
Portugalia	60,4	57,8	53,4	55,4	56,5	58,1	59,5
Włochy	120,1	116,2	114,5	110,2	109,4	106,7	106,0

Źródło: Eurostat, za: Alina Majchrzycka-Guzowska „Finanse i Prawo Finansowe”, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2004, s. 46.

Jednak wpływy z prywatyzacji wyczerpują się i – nawet pomimo zwiększenia wysiłków w tej dziedzinie w 2004 roku – nie można liczyć na ich znaczący wzrost w dalszych latach. Dlatego istotne znaczenie ma prowadzenie polityki, zmierzającej do zauważalnego zmniejszania deficytu budżetowego i ograniczania wzrostu długu skarbowego. Pierwsze rezultaty w tej dziedzinie były już widoczne

w 2004 roku, w którym przewidywano zmniejszenie deficytu budżetowego w stosunku do poprzedniego roku. Jest to głównie rezultatem zdecydowanej poprawy koniunktury gospodarczej, sprzyjającej wzrostowi dochodów budżetu państwa. Natomiast podejmowane kroki w sprawie racjonalizacji szeregu świadczeń społecznych mogą pozwolić na ograniczenie wydatków na ten cel w następnych latach, a bardzo opornie realizowane są zamierzenia w dziedzinie zmniejszenia kosztów administracji.

Działania takie są niezbędne m.in. w celu utrzymania wielkości długu publicznego w granicach nieprzekraczających 60% PKB i obniżenia deficytu finansów publicznych do wysokości 3% PKB. Stanowi to bowiem jeden z istotnych warunków, po spełnieniu których powstanie możliwość przystąpienia naszego kraju do strefy euro, zgodnie z kryteriami tzw. konwergencji, czyli zbieżności z ustaleniami na mocy traktatu europejskiego z Maastricht o utworzeniu na terytorium Unii Europejskiej jednego obszaru walutowego i wprowadzeniu jednej waluty – euro. Co prawda na marginesie warto zaznaczyć, że wiele krajów Unii Europejskiej, i to nawet krajów założycieli jeszcze Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG), prawie lub wcale nie spełnia (i to w okresach wieloletnich) warunków Traktatu z Maastricht, mimo przyjęcia ich już nawet do strefy euro – patrz dane tabeli 2 przedstawiające kształtowanie się długu publicznego w relacji do PKB krajów obszaru walutowego euro w latach 1997–2003. Znalezienie się w tym elitarnym klubie wspólnego pieniądza europejskiego niesie ze sobą szereg korzyści gospodarczych. Lecz my, jako Polska, nowo wstępujący kraj – przyszły dopiero uczestnik systemu – z pewnością będziemy zarówno z tego kryterium, jak i z innych (niestanowiących przedmiotu rozważań niniejszej publikacji – przyp. Autora) skrupulatnie rozliczani.

Trzeba zatem również pamiętać, że określony wpływ na wielkość zadłużenia oraz deficytu budżetowego wywiera kształtowanie się kosztu obsługi zadłużenia Skarbu Państwa, który wykazuje dużą rozpiętość w stosunku do długu krajowego i zagranicznego. Problem ten zasługuje zatem na bliższą analizę.

#### **4. Obsługa długu zagranicznego**

Jeśli za podstawę przyjąć kryterium miejsca emisji (źródła powstania) zadłużenia Skarbu Państwa, to jego podział na dług krajowy i zagraniczny ilustrują dane tabeli 3.

Dane tej tabeli wskazują na bardzo wysoki udział długu zagranicznego w ogólnym zadłużeniu Skarbu Państwa, aczkolwiek jego wysokość końcu 2003 roku (127,1 mld zł) niewiele odbiega od stanu na koniec 1999 roku (129,7 mld zł).

Jeśli jednak zauważyć, że w 2001 roku wielkość absolutna długu zagranicznego uległa radykalnemu zmniejszeniu do 98,9 mld zł z kwoty 120,8 mld zł, to widoczny jest istotny zwrot w doborze źródeł finansowania deficytu budżetowego. Ponownie bowiem zdecydowano się na zaciąganie znacznych pożyczek na zagranicznych rynkach, niezależnie od ich emisji na rynku krajowym. U podstaw takiej polityki tkwiło z pewnością szereg przyczyn, a w szczególności dążenie do uniknięcia zaburzeń na krajowym rynku finansowym, jakie mogłyby wywołać zwiększony drastycznie popyt na pożyczki w celu sfinansowania wysokiego wzrostu deficytu budżetowego przy malejących wpływach z prywatyzacji. Jednocześnie uzasadniona była polityka refinansowania (ang. *roll-over*) pożyczkami zagranicznymi długu z poprzednich okresów. Można jednak przypuszczać, że istotne znaczenie miało również dążenie do ograniczenia wzrostu kosztów obsługi długu, znacznie wyższych relatywnie w przypadku długu krajowego aniżeli zagranicznego (tabela 4), co jednak – należy sobie uświadamiać – wiąże ze sobą ogromne ryzyko wynikające z cenotwórczej roli kursu walutowego w odniesieniu do kształtowania się poziomu kosztu kapitału pożyczkowego pochodzącego z zagranicy w walutach obcych lub nawet tylko denominowanego w tych walutach.

**Tabela 3. Zadłużenie Skarbu Państwa w latach 1999–2003**

Treść	1999	2000	2001	2002	2003
dług ogółem w mld zł	264,4	266,8	283,9	327,9	378,9
w tym – krajowy	134,7	146,0	185,0	219,3	251,2
– zagraniczny	129,7	120,8	98,9	108,6	127,7
Zmiany w stosunku do poprzedniego roku w %					
– dług ogółem	113,7	100,9	106,4	115,5	115,6
– dług krajowy	111,1	108,4	126,7	118,5	114,5
Struktura długu w %					
– krajowy	50,9	54,7	65,2	66,9	66,3
– zagraniczny	49,1	45,3	34,8	33,1	33,7

Źródło: roczniki statystyczne GUS za lata 2000–2003 i dane Ministerstwa Finansów.

Koszt obsługi długu zagranicznego jest zatem, jak pokazują dane tabeli 4, relatywnie biorąc, trzykrotnie niższy aniżeli krajowego. Podstawową przyczyną tego jest restrykcyjna polityka pieniężna realizowana konsekwentnie od szeregu lat w Polsce, prowadząca do utrzymywania znacznie wyższej – aniżeli w rozwiniętych krajach – realnej stopy procentowej z ujemnymi skutkami tego dla rozwoju gospodarczego. Ten wyższy koszt obsługi zadłużenia krajowego wpływał rów-

niez istotnie na pogorszenie deficytu budżetowego, a w rezultacie także wywierał wpływ na zwiększenie długu zaciąganego na finansowanie deficytu budżetowego. Niestety, Rada Polityki Pieniężnej nadal forsuje restrykcyjną politykę stóp procentowych, wątpliwą w warunkach, w których przyczyny inflacyjnego wzrostu cen, jaki zarysował się w 2004 roku mają swoje źródło w zewnętrznych uwarunkowaniach i to kosztowych, a nie popytowych. Istnieje zatem uzasadniona wątpliwość, że zaostrzenie polityki krajowych stóp procentowych nie będzie skuteczne w sytuacji, w której popyt krajowy – zarówno konsumpcyjny, zaopatrzeniowy, jak i inwestycyjny – nie wykazuje nadal bynajmniej niepokojącego wzrostu, a także niski przyrost płac nie zapowiada nacisku na wzrost cen.

**Tabela 4. Koszt obsługi długu publicznego w latach 1995–2003**

Treść	1999	2000	2001	2002	2003
1. Średnioroczne zadłużenie w mld zł					
– ogółem	251,0	265,6	275,4	305,9	353,5
– krajowe	128,0	140,4	165,5	202,2	235,3
– zagraniczne	123,0	125,2	109,9	103,7	118,1
2. Koszt obsługi zadłużenia					
– ogółem	18,8	18,0	10,9	24,0	24,1
– krajowe	14,9	13,7	17,1	20,3	20,4
– zagraniczne	3,9	4,3	3,8	3,7	3,7
3. Koszt obsługi w % długu (3:2)					
– ogółem	7,13	6,77	7,59	7,84	6,82
– krajowe	11,01	9,75	10,33	10,04	8,67
– zagraniczne	3,09	3,43	3,46	3,57	3,13

Źródło: opracowano na podstawie roczników statystycznych GUS oraz danych Ministerstwa Finansów. Średnioroczny stan zadłużenia przeciętną jego wielkość na początek i na koniec danego roku.

Na niski koszt obsługi długu zagranicznego wpływają nie tylko niższe stopy procentowe w rozwiniętych krajach, w których Skarb Państwa emituje pożyczkowe walory. Istotne znaczenie ma w tej dziedzinie również polityka pieniężna prowadząca do wzrostu realnej wartości złotego w stosunku do obcych walut, w których nominowany jest polski dług. Wówczas bowiem mniej dotkliwy staje się ciężar odsetek wyrażanych w walucie krajowej, ze względu na dodatnie różnice kursowe.

Tolerowanie wzrostu realnej wartości złotego wpływa wprawdzie na zmniejszenie ciężaru obsługi zagranicznego długu. Nie można jednak pomijać wielce szkodliwego wpływu takiej polityki na pogarszanie opłacalności eksportu oraz na

wzrost konkurencyjności na rynku krajowym importowanych artykułów, substytucyjnych w stosunku do wytwarzanych w kraju. Wynikające z tego ujemne skutki tylko w niewielkim stopniu mogą być skompensowane obniżką kosztów obsługi długu zagranicznego.

Skala zadłużenia Skarbu Państwa wobec inwestorów zagranicznych jest wyższa od wielkości długu emitowanego w innych krajach. Jeżeli bowiem za podstawę przyjąć kryterium rezydenta, to niezależnie od długu emitowanego za granicą w obcych walutach w posiadaniu inwestorów z innych krajów znajduje się znaczna część długu emitowana w kraju w złotych. Jedynie w końcu 2003 roku zobowiązania Skarbu Państwa wobec nierezydentów wyniosły ponad 37 mld zł, tj. ponad 10 mld dol. Spekulacyjny kapitał zagraniczny wyraźnie zatem upatrzył sobie źródło znacznie większych zysków z lokat w obligacjach skarbowych emitowanych w polskiej walucie, aniżeli z lokat w krajach macierzystych. Nic dziwnego, że w rezultacie popyt w kraju na obligacje rządowe, podsycany poważnie przez inwestorów zagranicznych, przekracza znacznie kwoty tych walorów oferowane przez Ministerstwo Finansów na okresowych przetargach (np. w połowie listopada 2004 roku popyt na obligacje skarbowe przekraczał trzykrotnie podaż dzięki zagranicznym inwestorom).

## **5. Podsumowanie**

Przedstawione oceny uzasadniają sformułowanie kilku podstawowych wniosków.

Po pierwsze – bezdyskusyjna jest konieczność zdecydowanego ograniczenia wielkości zadłużenia Skarbu Państwa, które stanowiło w końcu 2003 roku aż 93% państwowego długu publicznego, jeśli jego wysokość ma utrzymać się w granicach nie przekraczających 60% PKB. Dalsze życie na kredyt ze względu na poważny koszt obsługi długu skarbowego, pochłaniający około 18% dochodów budżetowych, przestało się opłacać. Dlatego niezbędne jest zdecydowane zmniejszenia deficytu budżetu państwa do wielkości poniżej 3% PKB.

Po drugie – realizację tych postulatów ułatwia znacznie poprawa koniunktury gospodarczej, w rezultacie czego utrwała się ostatnio wysoki poziom wzrostu PKB, sięgający około 6%. Dzięki temu bowiem wzrosła wydatnie rentowność przedsiębiorstw, a w rezultacie tego zwiększyły się dochody budżetu z tytułu podatków. Wspieranie wysokiego wzrostu PKB, m.in. dzięki rozsądnej polityce pieniężnej, ma istotny wpływ na umacnianie równowagi budżetowej.

Po trzecie – niezbędna jest także realizacja przedsięwzięć oszczędnościowych w zakresie wydatków budżetowych. Dotyczy to nie tylko racjonalizacji niektórych systemów świadczeń socjalnych. Nie można pomijać konieczności istot-



nego obniżenia kosztów nadmiernie wybujałej w ciągu kilkunastu ostatnich lat administracji państwowej.

Po czwarte – uzasadniona jest polityka finansowania zadłużenia budżetu państwa pozyskiwaniem pożyczek zarówno na rynku krajowym, jak i na zagranicznym. To ostatnie źródło powinno być wykorzystywane przede wszystkim na refinansowanie zadłużenia zagranicznego. Natomiast trzeba mieć na uwadze, że zaciąganie większych pożyczek zagranicznych, w celu finansowania wydatków wewnętrznych, stanowi jedną z przyczyn umacniania realnej wartości złotego w stosunku do walut zagranicznych.

Po piąte – finansowanie długu skarbowego pożyczkami zagranicznymi daje wprawdzie szansę obniżenia kosztów obsługi tego długu, ale łączy się z określonym ryzykiem kursowym. W przypadku bowiem poważniejszej deprecjacji złotego w stosunku do obcych walut może nastąpić wzrost obsługi długu przekraczający znacznie koszt długu krajowego. Jednak rozsądna dywersyfikacja walut, w jakich nominowany jest dług zagraniczny, umożliwia wydatne zmniejszenie ryzyka.

Po szóste – decyzje w sprawie kreowania polityki pieniężnej, przede wszystkim dotyczące wywierania wpływu na rynkową stopę procentową, powinny uwzględniać m.in. ich wpływ na koszt obsługi krajowego długu skarbowego, gdyż jest to jeden z czynników powodujących wysoki deficyt budżetu. Jednocześnie nie można przy podejmowaniu takich decyzji pomijać ich wpływu na kształtowanie się kursów walutowych, a m.in. na stwarzanie bardzo sprzyjających warunków do dopływu na nasz rynek wewnętrzny nadmiernego zagranicznego kapitału spekulacyjnego (ang. *hot money*). Kapitał ten jeszcze szybciej niż napływa potrafi gwałtownie odpływać ze wszelkimi tego negatywnymi konsekwencjami dla gospodarki danego kraju, jak: szybki i głęboki spadek kursu waluty krajowej, pogłębienie się deficytu bilansu obrotów bieżących, bilansu płatniczego, brak dewiz na finansowanie importu, skurczenie się rezerwy dewizowej zarówno banku centralnego czy też pozycji dewizowej banków komercyjnych, a w konsekwencji dla sfery produkcyjnej przedsiębiorstw – znaczne podwyższenie obsługi ich zadłużenia, kredytów i pożyczek, zdenominowanych w walutach obcych. Jak wiadomo, dotyczy to znacznej części ich obecnego stanu długu. Taki sam negatywny wpływ miałyby to w odniesieniu do kosztu kredytów hipotecznych finansujących zakupy mieszkań i domów nabywanych przez Polaków, chociaż w kraju, to też w znacznej części zdenominowanych w walutach obcych.

Konkludując, należy stwierdzić wyraźnie, że dalszy kierunek polityki finansowej państwa, który by nie ograniczał rosnącego ciężaru obsługi długu Skarbu Państwa jest niemożliwy do utrzymania, a wręcz przeciwnie – tendencja ta musi ulec zasadniczej zmianie w kierunku ograniczenia wzrostu, a następnie zmniejszenia ciężaru obsługi długu poprzez zmniejszenie samego rozmiaru długu.

## Wpływ procesu globalizacji na Polskę w świetle inwestycji zagranicznych w sektorze bankowym

### 1. Wprowadzenie

Postępujący proces globalizacji we współczesnym świecie jest nieuchronny. Podkreśla się, że inwestycje korporacji międzynarodowych w różnych krajach świata stanowią główny determinant tego zjawiska. Pojawiają się w związku z tym pytania: kiedy rozpoczął się proces globalizacji, jakie znaczenie mają inwestycje zagraniczne dokonane w sektorze bankowym w Polsce.

Poszukując odpowiedzi na powyższe pytania, analizę rozpoczynamy od zdefiniowania pojęcia **globalizacja**. Określenie to najprawdopodobniej pojawiło się po raz pierwszy w słowniku Webstera z 1961 roku<sup>1</sup>, natomiast powszechnie jest interpretowane jako kategoria zjawisk, które dotyczą całego globu, całej kuli ziemskiej<sup>2</sup>. Warto wspomnieć, że w bliskim związku z globalizacją pozostaje widoczna niemal na całym świecie tendencja do liberalizacji życia gospodarczego, której determinantem jest własność prywatna.

W kontekście liberalizacji interesujący jest pogląd laureata Nagrody Nobla, byłego doradcy prezydenta USA, głównego ekonomisty Banku Światowego, prof. Josepha Stiglitz, który napisał w 2002 roku, że liberalna teoria niewidzialnej ręki i samoregulacja są mitem<sup>3</sup>. Naszym zdaniem taką interpretację można uzupełnić o opinię A. Łopatki, który stwierdził, że *w państwach, gdzie urząd społeczno-gospodarczy jest oparty na własności prywatnej, władza z tytułu tej własności bywa niejednokrotnie silniejsza od władzy politycznej, co jest szczególnie dostrzegalne w przypadku korporacji ponadnarodowych*<sup>4</sup>. W kontekście globalizacji warto

<sup>1</sup> Zob. M. Pietraś, Globalizacja jako proces zmiany społeczności międzynarodowej, w: *Oblicza procesów globalizacji*, M. Pietraś, red., Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002, s. 36.

<sup>2</sup> Zob. A. Rzepka, Globalizacja – istota i podstawowe jej przejawy, *Rozprawy Wydziału Prawa i Ekonomii*, Wydawnictwo WSH-P, Sandomierz 2002, s. 4.

<sup>3</sup> Zob. G. Gałek, Próba określenia zmian w uwarunkowaniach zewnętrznych polskiej polityki gospodarczej u progu XXI wieku, „*Ekonomia*”, Nr 10, Wydawnictwo Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2004, s. 55.

<sup>4</sup> A. Łopatka, Prawo do uczestniczenia w rządzeniu swym krajem i równego dostępu do służby publicznej, w: *Konstytucja i władza we współczesnym świecie. Doktryna-prawo-polityka*, M. Kruk, J. Trzczeński, J. Wawrzyniak, red., Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2002, s. 198.

również zaznaczyć, że świat, a przynajmniej jego rozwinięta część, działa w systemie naczyń połączonych. W związku z tym kryzysy w jednym zakątku natychmiast odbijają się echem wszędzie indziej. Bez wielkich międzynarodowych instytucji, regulujących ten system, świat byłby wstrząsany kolejnymi giełdowymi i gospodarczymi katastrofami, a zamiast rozwoju dotykałaby nas recesja<sup>5</sup>.

Uwzględniając obszar teorii gier wskazuje się, że globalizacja wydaje się być grą o sumie niezerowej. Oznacza to, że jest bardzo nierównomierny podział zysków i kosztów z nią związanych między poszczególnych graczy. Oczywiście najwięcej zyskują państwa wysoko rozwinięte, natomiast wiele negatywnych skutków, takich jak choćby zanieczyszczenie środowiska naturalnego, ujawnia się ze szczególną mocą w krajach rozwijających się. Jednak w dobie globalizacji, dzięki nowym możliwościom w sferze transportu i łączności, problemy te po pewnym czasie dają znać o sobie również w krajach zamożnych<sup>6</sup>.

Należy podkreślić, że podstawową cechą procesu globalizacji jest nie tyle wszechobecna mobilność, co możliwość pozostawania w miejscu przy równoczesnym doświadczaniu przemieszczania i bliskości, przekraczających przestrzenne bariery. Może to być także doświadczenie nowych barier i obcości mimo pozorów swobodnej mobilności przestrzennej<sup>7</sup>. Wskazuje się, że proces globalizacji napędzają dwa czynniki:

- 1) spadek kosztów transportu, komunikacji oraz transakcji w sektorze prywatnym, spowodowany rozprzestrzenianiem się i obniżaniem cen przewozów lotniczych oraz konteneryzacji;
- 2) zniesienie barier politycznych w handlu zagranicznym oraz inwestycjach w części sektora państwowego, spowodowane staraniami o liberalizację handlu, ale też stanowiące konsekwencję internalizacji rynków finansowych i wzrostu znaczenia międzynarodowych instytucji finansowych oraz otwarcia byłych gospodarek planowych i przejścia do gospodarki rynkowej<sup>8</sup>.

Dokonując analizy pojęciowej globalizacji, warto zwrócić uwagę na pojęcia bliskoznaczne, tzn. globalizm i globalność. Przyjmuje się, że: globalizm to stan w stosunkach międzynarodowych a globalność to cecha powiązań i interakcji w sto-

<sup>5</sup> Zob. A. M. Łabędzka, J. Fiodorow, Międzynarodowe instytucje finansowe i organizacje gospodarcze. Leksykon integracji gospodarczej, Biblioteczka przedsiębiorcy, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002, s. 22.

<sup>6</sup> Zob. G. Gałek, *op. cit.*, s. 55–56.

<sup>7</sup> Zob. M. Kempny, Społeczeństwo globalne, w: Globalizacja i do dalej?, S. Amsterdamski, red., Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa 2004, s. 184.

<sup>8</sup> Zob. D. M. Nuti, Zarządzanie globalizacją niepełną, w: Globalizacja, marginalizacja, rozwój, G. W. Kłodko red., Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2003, s. 108.

sunkach międzynarodowych<sup>9</sup>. Można się również spotkać z poglądem, że globalizm to polityka budowania „mc świata”, realizowana w efekcie dokonania „cesarskiego cięcia” na globalizacji przez najbogatszych, który w ten sposób zmierzali ugruntować swoją pozycję oraz „odcinać kupony” korzyści z posiadanej przewagi<sup>10</sup>.

Przechodząc do kwestii początków procesu globalizacji, uważamy, że warto przedstawić klasyfikację G. Kołodki, który podzielił ją na trzy ekspansywne fazy:

- 1) globalizacja okresu wielkich odkryć geograficznych (XVI i pierwsza połowa XVII wieku);
- 2) globalizacja okresu wielkich odkryć naukowo-technicznych (druga połowa XVIII i XIX wieku);
- 3) globalizacja okresu wielkich odkryć wirtualnych (ostatnie ćwierćwiecze)<sup>11</sup>.

W związku z tym wykazujemy, że proces globalizacji trwa co najmniej od okresu odkryć geograficznych i nie jest niczym nowym.

Odnosząc się do wpływu procesu globalizacji na Unię Europejską, warto wskazać na jej rolę w zakresie międzynarodowej integracji gospodarczej, która jest interpretowana jako regionalna globalizacja procesów gospodarowania<sup>12</sup>. W związku z tym pojawiają się głosy twierdzące, że z jednej strony Unia Europejska jest przejawem globalizacji, natomiast z drugiej formą reakcji na „amerykanizację”, która jest jedną z postaci globalizacji<sup>13</sup>. Dla przykładu we Francji globalizacja jest utożsamiana z rozpowszechnianiem amerykańskich wpływów, przez co jest „zła”. Wyrażeniu temu przeciwstawia się – mondializację, która jest „dobrą globalizacją”<sup>14</sup>.

Wyznaczając wpływ procesu globalizacji na Polskę pragniemy zwrócić uwagę na jeden z aspektów tego procesu – rolę inwestycji zagranicznych, ze szczególnym uwzględnieniem sektora bankowego. Wskazuje się, że proces globalizacji

<sup>9</sup> Zob. E. Halizak, *Ideowe podstawy globalnego ładu liberalnego w gospodarce światowej – rola i znaczenie Washington Consensus*, w: *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, E. Halizak, R. Kuźniar, J. Symonides, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa 2004, s. 15.

<sup>10</sup> Zob. Z. Gazda, *Polacy i Polska na przełomie wieków i tysiącleci*, w: *Kreowanie konkurencyjności regionu*, Z. Olesiński, A. Predygiery red., *Miscellanea Oeconomicae*, Rok 8, No 1, 1/2004, *Studia i Materiały*, Wydział Zarządzania i Administracji, Akademia Świętokrzyska im. Jana Kochanowskiego, Kielce 2004, s. 45.

<sup>11</sup> Zob. G. W. Kołodko, *Globalizacja a odrabianie zaległości rozwojowych*, w: *Globalizacja, marginalizacja...*, *op. cit.*, s. 28.

<sup>12</sup> Zob. E. M. Pluciński, *Konkurencyjność polskiej gospodarki w warunkach globalizacji – wyzwania dla Polski*, w: *Globalizacja a stosunki...*, *op. cit.*, s. 56.

<sup>13</sup> Zob. M. Śleboda, *Dylemat pierwszy: globalizacja*, w: *Globalizacja i konsumpcja. Dwa dylematy*, M. Bogunia-Borowska, M. Śleboda, *Towarzystwo Autorów i Wydawców Prac Naukowych UNIVERSITAS*, Kraków 2003, s. 33.

<sup>14</sup> Zob. S. Flejterski, *Globalizacja i globalizacja we współczesnym sektorze bankowo-finansowym – beneficjenci i poszkodowani*, w: *Bankowość wobec procesów globalizacji*, L. Pawłowicz, R. Wierzbę red., *Wydawca: Gdańska Akademia Bankowa przy Instytucie Badań nad Gospodarką Rynkową*, Wydano w CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2003, s. 69.

nie mógł pominąć sektora bankowego, który jest „krwioobiegami” we wszystkich gospodarkach, w wyniku czego musiały się one połączyć w jeden obieg, który jest zdolny zaspokoić kapitałowe potrzeby powstającego ogólnoswiatowego obszaru gospodarczego<sup>15</sup>. W związku z tym w wyniku globalizacji wykształcają się 3 typy pośredników:

- 1) duże instytucje finansowe o zasięgu międzynarodowym;
- 2) instytucje wyspecjalizowane;
- 3) instytucje lokalne i regionalne świadczące usługi z zakresu bankowości uniwersalnej lub wyspecjalizowanej<sup>16</sup>.

Warto odnotować, że w gospodarce rynkowej banki – a poprzez nie prawo bankowe – zajmują istotne miejsce. Prawo to normuje funkcjonowanie dużego fragmentu rynku finansowego, odnosząc się zarówno do tworzenia, organizacji i działania banków<sup>17</sup> oraz nadzoru nad ich działalnością (publiczne prawo bankowe), jak i do regulacji stosunków prawnych banków z klientami (prywatne prawo bankowe)<sup>18</sup>.

Kierując się powyższymi przesłankami podkreśla się, że rynki finansowe krajów uprzemysłowionych zostały dość szybko połączone i zintegrowane, a kapitały zaczęły swobodnie krążyć. W ślad za tym nastąpiła liberalizacja międzynarodowych transakcji kapitałowych w krajach wschodzących oraz w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, które po 1989 roku rozpoczęły transformację systemową swoich gospodarek. Otwarcie gospodarek na transakcje kapitałowe wyzwoliło strumień bezpośrednich inwestycji zagranicznych<sup>19</sup>. W tym kontekście Polska rozpoczęła proces rozwoju sektora finansowego od lat 90. w ramach unikalnej przejściowej gospodarki. Po konsultacjach ze Światowym Bankiem zdecydowano się na plan restrukturyzacyjny z głównym nastawieniem na prywatyzację i restrukturyzację<sup>20</sup>.

<sup>15</sup> Zob. J. Koleśnik, Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa wyrazem globalizacji bankowości, w: Bankowość wobec..., *op. cit.*, s. 221.

<sup>16</sup> Zob. Z. Zawadzka, Globalizacja a sektor bankowy w Polsce, w: Bankowość wobec..., *op. cit.*, s. 424.

<sup>17</sup> Praktyka wysoko rozwiniętych krajów wskazuje, że fuzje i przejęcia są obecnie podstawowym sposobem rozwoju banków. Zob. M. Buszko, Fuzje i przejęcia w sektorach bankowych krajów rozwijających się – tendencje i perspektywy rozwoju, w: Ewolucja systemów bankowych w Europie Środkowej i Wschodniej, H. Żukowska, red., Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2003, s. 4.

<sup>18</sup> Zob. C. Kosikowski, Publiczne prawo bankowe, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999, s. 13.

<sup>19</sup> Zob. T. T. Karczmarek, Wpływ polityki kursowej na międzynarodowe przepływy kapitałowe w latach 90. XX wieku, „Bank i kredyt”, wrzesień 2003, s. 19.

<sup>20</sup> Zob. J. P. Bonin, B. Leven, Can Banks Promote Enterprise Restructuring?: Evidence From a Polish Bank's Experience, „Working Paper”, No 294, William Davidson Institute at the University of Michigan Business School, March 2000, s. 5.

Zdecydowano wówczas, że Polska nie może integrować się z Unią Europejską na podstawie anglosaskiego modelu systemu finansowego. Wola polityczna przesądziła o konieczności imitowania w Polsce modelu niemieckiego bankowości<sup>21</sup>. Ten wybór podkreślają również zapisy zawarte w Konstytucji z 1997 roku, które sprawiają, że Polska bliżej jest nadreńskiego modelu kapitalizmu niż modelu anglosaskiego. Wynika to z faktu, że atrakcyjność modelu europejskiego wiąże się z dużym zakresem redystrybucji oraz rozbudowanym systemem zabezpieczeń społecznych. Niemniej nie jest jeszcze przesądzone, czy wersja ta wytrzyma w dłuższym okresie konkurencję ze strony liberalnego kapitalizmu anglosaskiego<sup>22</sup>.

## 2. Wpływ kapitału zagranicznego na gospodarkę w Polsce

W kontekście inwestycji zagranicznych w Polsce uważamy, że interesujący jest pogląd W. J. Jaworskiego, twierdzącego, że *w interesie polskiej gospodarki jest pewne opóźnienie wpływu globalizacji na polski system finansowy w celu maksymalnego wzmocnienia tego systemu, tak aby można było osiągnąć pewne korzyści z procesu globalizacji*<sup>23</sup>. Uszczegóławiając ten kierunek, pragniemy zaprezentować opinię E. M. Plucińskiego, który uważa, że *Polska nie może promować się wyłącznie jako kraj o taniej sile roboczej, czyli opierać swojej konkurencyjności na rynku światowym na bazie wciąż jeszcze posiadanych przewag komparatywnych w towarach surowcowo- i pracochłonnych. Niewłaściwym byłoby uzależnianie przyszłości kraju od produkcji niskoprzetworzonych dóbr*<sup>24</sup>. Dlatego warto podkreślić, że najważniejszym kierunkiem dla Polski powinien być rozwój techniczny<sup>25</sup> i wiedza i w tych obszarach upatrywalibyśmy wzmocnienia polskiego systemu finansowego<sup>26</sup>.

Uszczegóławiając powyższą kwestię do przynależności narodowej banków wskazujemy, że w książce pt. *Niemiecki system bankowy. Wnioski dla Polski*,

<sup>21</sup> Zob. J. K. Solarz, Uwarunkowania współczesnej bankowości, w: *Bankowość na świecie i w Polsce. Stan obecny i tendencje rozwojowe*, L. Oręziak, B. Pietrzak red., Wydawca: Instytut Naukowo-Wydawniczy OLYMPUS, Warszawa 2000/2001, s. 32.

<sup>22</sup> Zob. G. Gałek, *op. cit.*, s. 62.

<sup>23</sup> W. J. Jaworski, Problemy polskiego sektora bankowego, w: *Ewolucja systemów...*, *op. cit.*, s. 11.

<sup>24</sup> E. M. Pluciński, Dostosowanie polskiej gospodarki do rynku Unii Europejskiej. Szanse i wyzwania, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2002, s. 11.

<sup>25</sup> Przykazem nadzwyczajnego rozwoju technicznego w postaci sektora przedsiębiorstw IT w gospodarce są niewątpliwie Tajwan i Korea Południowa. Zob. T. Trinh, T. Gerlitz, *Asian Tigers after the IT boom. At the crossroads: towards oblivion or success?*, Deutsche Bank Research, Digital economy and structural change, No. 40, September 30, 2003, s. 13.

<sup>26</sup> W ogólnym zarysie, oprócz rozwoju technicznego i wiedzy, na rozwój gospodarczy wpływają m.in. wzrost kapitału ludzkiego, wzrost godzin pracy, przyrost kapitału, wzrost korzyści skali. Zob. J. Vickers, *Monetary Union and Economy Growth*, National Bank of Belgium, Working Papers – Research Series, NBB „Working Paper”, No. 10, May 2000, s. 3.

S. Flejterski i I. Romaszewska prezentują interesujący pogląd J. J. Servan-Schreibera, który dylematem o charakterze historycznym nazwał następującą alternatywę: albo kraj słabiej rozwinięty godzi się na swobodny dostęp inwestycji bezpośrednich z krajów wysoko rozwiniętych i skazuje się w ten sposób na rolę satelity, a własny przemysł naraża na lekceważenie, albo stosuje środki restrykcyjne i ogranicza lub eliminuje dopływ kapitału obcego, przy czym skutek jest taki sam jak w pierwszym przypadku<sup>27</sup>. Możemy w związku z tym wyrazić przekonanie, że obecność kapitału obcego w polskiej gospodarce była nieuchronna i wskazana z punktu widzenia rozwoju państwa, natomiast odrębną kwestią są rozmiary tego kapitału. W zakresie przynależności narodowej banków autorzy przytaczają natomiast pogląd, że współcześnie – głównie w związku z procesami globalizacji i pieniądzem elektronicznym – kwestia ta nie ma większego znaczenia, a w związku z tym również problem skali udziału kapitału zagranicznego w sektorze bankowym jest drugorzędny. Traktują ten spór za uproszczony, ponieważ twierdzą, że pomijanie kwestii „do kogo należą banki?” byłoby uprawnione w sytuacji, gdyby istniał przybliżony parytet między udziałem kapitału zagranicznego w polskim sektorze bankowym i udziałem kapitału polskiego w zagranicznych sektorach bankowych<sup>28</sup>.

W powyższym kontekście można się spotkać z jeszcze innym poglądem: że o ile państwo narodowe odpowiada za regulację systemu bankowego, to kwestia własności sama w sobie jest bez znaczenia, jeśli właściciel jest bez zarzutu i sam funkcjonuje według prawa bankowego stosującego wysokie standardy regulacji i nadzoru<sup>29</sup>. W związku z tym w sytuacji obecnego poziomu zaangażowania kapitałowego w polskim systemie bankowym, należy oczekiwać, że dalsza konsolidacja będzie zdeterminowana przede wszystkim fuzjami dokonywanymi poza naszym krajem, w których uczestniczą zagraniczni akcjonariusze polskich banków<sup>30</sup>.

Warto również odnotować, że kapitał zagraniczny może przyczynić się do wzrostu produkcji i podniesienia ogólnej efektywności wyłaniających się gospodarek rynkowych, w których jest inwestowany, jeżeli będą zachodzić cztery procesy:

<sup>27</sup> Zob. S. Flejterski, I. Romaszewska, Niemiecki system bankowy. Wnioski dla Polski, Wydawnictwo TWIGGER, Warszawa 2004, s. 244.

<sup>28</sup> Tamże, s. 198.

<sup>29</sup> Zob. D. Hexter, Polski system bankowy-model bankowości w okresie transformacji, w: *Rozwój i restrukturyzacja sektora bankowego w Polsce – doświadczenia jedenastu lat*, Zeszyt BRE Bank-CASE Nr 52, Wydawnictwo CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Fundacja Naukowa i BRE Bank S.A., Warszawa 2001, s. 28.

<sup>30</sup> Zob. H. Pieronkiewicz, Globalizacja światowej gospodarki v.s. system bankowy w Polsce, w: *Transformacja–Integracja–Globalizacja*, S. Miklaszewski red., Instytut Studiów Strategicznych, Kraków 2003, s. 145.

- 1) w wyniku penetracji kapitału zagranicznego i dopływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych znikają przestarzałe firmy, a w to miejsce powstają z nadwyżką nowe, które oferują bardziej konkurencyjne miejsca pracy i lepsze produkty;
- 2) zmiany struktury rynku i cen sprzyjają rozwojowi konkurencji i korzyściom skali;
- 3) bezpośrednie inwestycje zagraniczne są współcześnie podstawowym źródłem nowych technologii;
- 4) dopływ inwestycji bezpośrednich wiąże się z nieustanną nauką poprzez podnoszenie kwalifikacji miejscowych kadr w zakresie zarządzania i marketingu.

Jednak jak wyżej podkreślono, kapitał zagraniczny rozumiany coraz częściej jako pochodzący z innych części globalnej gospodarki, może tylko wesprzeć kapitał rodzimy w finansowaniu rozwoju, natomiast nie można budować strategii doganiania państw bogatszych licząc na to, że ich kapitał sfinansuje ten proces<sup>31</sup>.

### 3. Bankowość elektroniczna

Mając na uwadze powyższe wskazówki i opinie, pragniemy zwrócić uwagę na pozytywne aspekty, które pojawiły się wraz z napływem kapitału obcego do polskiego sektora bankowego. Niewątpliwie jednym z nich jest obszar bankowości elektronicznej. Podkreśla się, że idea bankowości elektronicznej wywodzi się z koncepcji bankowości bezpośredniej i polega na dostarczeniu informacji lub usługi do klienta, bez potrzeby fatygowania go do jakiegokolwiek punktu bankowego. Bankowość elektroniczna występuje pod wieloma nazwami. Oprócz *direct banking* stosuje się również określenia: *e-banking*, *Internet banking*, *on-line banking*. Odmianą bankowości elektronicznej jest też tzw. *home banking* – możliwość obsługi rachunków indywidualnych za pomocą specjalnej przystawki komputerowej lub interaktywnej TV. Pojawienie się i upowszechnienie Internetu spowodowało jednak, że ta forma dostępu straciła popularność, zanim zdążyła się w pełni rozwinąć<sup>32</sup>.

Ogólnie bankowość elektroniczną można zdefiniować jako używanie kanałów dostarczających produktów i usług, w zakresie finansów elektronicznych. Najważniejszymi kanałami dostarczającymi są Internet, radiowa sieć komunika-

<sup>31</sup> Zob. G. Kołodko, Globalizacja–zacołanie–rozwoj, w: Globalizacja, gospodarka, praca, kultura. W 70. rocznicę urodzin Prof. zw. dr. hab. Leszka Gilejko, J. Gardawski, J. Polakowska-Kujawa, red., Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2003, s. 80–81.

<sup>32</sup> Zob. J. Pietrzak, Wpływ modelu dystrybucji na konkurencyjność banku, „Bank i Kredyt”, marzec 2002, s. 38.



cyjna, ATM oraz bankowość telefoniczna<sup>33</sup>. Bardziej usystematyzowaną definicję zaprezentował J. K. Solarz, który stwierdził, że *przez bankowość elektroniczną rozumie się: 1) automatyczną obsługę klienta-bankomaty; 2) karty płatnicze, w tym z mikroprocesorem; 3) home banking, samoobsługę z wykorzystaniem komputera i modemu; 4) operacje bankowe dokonywane przez telefon; 5) operacje bankowe dokonywane przez Internet; 6) zlecenia stałe dokonywane automatycznie na rachunku klienta na wniosek dostawcy energii elektrycznej, operatora telefonicznego itp.*<sup>34</sup>.

Ciekawą interpretację bankowości elektronicznej prezentuje również Rada Bankowości Elektronicznej przy Związku Banków Polskich, wg której stanowi ona formę usług oferowanych przez niektóre banki i polega na tym, że umożliwia się klientowi dostęp do rachunku bankowego za pośrednictwem komputera (ewentualnie innego urządzenia elektronicznego, np. POS, telefonu) i łączy telekomunikacyjnego, np. linii telefonicznej<sup>35</sup>.

Bankowość elektroniczna obejmuje zatem wszystkie możliwości zdalnej obsługi konta poprzez kanały elektroniczne, tj. telefon, modem, niektóre rodzaje bankomatów czy telegazetę. Wszystkie one umożliwiają wykonanie niektórych operacji bankowych bez konieczności udawania się do oddziału banku. Jedną z form bankowości elektronicznej jest bankowość internetowa, która stanowi pakiet usług dostępnych na stronach WWW. Ta forma właśnie jest obecnie w fazie największego rozwoju i zdobywa coraz większą popularność. Banki intensywnie inwestują w rozbudowę usług elektronicznych, uważając że jest to najlepszy sposób dotarcia do klientów zarówno indywidualnych, jak i korporacyjnych<sup>36</sup>.

Należy zaznaczyć, że ważnym aspektem w bankowości elektronicznej jest podpis elektroniczny. Idea działania tego podpisu polega na tym, że należy pobrać swój certyfikat elektroniczny. Używając go, można podpisywać i szyfrować wiadomości e-mail. W czasie operacji jest generowany klucz prywatny, który zostaje zapisany na komputerze oraz klucz publiczny, przesłany do wystawcy certyfikatu. Certyfikaty różnią się w zależności od ich klasy – im wyższa klasa certyfikatu, tym zawiera on więcej informacji o właścicielu. W certyfikacie może się znaleźć: imię i nazwisko, adres e-mail, nazwa firmy, kraj zamieszkania, jednostka organizacyjna, np. oddział firmy, miasto lub województwo<sup>37</sup>.

<sup>33</sup> Zob. A. Schaechter, Issues in Electronic Banking: An Overview, International Monetary Fund, Policy Discussion Paper, PDP/02/6, March 2002, s. 3.

<sup>34</sup> J. K. Solarz, Wyzwania stojące przed polskim systemem bankowym u progu XXI wieku, w: Bankowość na świecie..., *op. cit.*, s. 267.

<sup>35</sup> Zob. T. Koźliński, Bankowość internetowa, Wydawca: CeDeWu, Warszawa 2004, s. 7.

<sup>36</sup> Zob. K. Jarosz, Rozwój bankowości internetowej w Polsce i jej znaczenie dla małych i średnich przedsiębiorstw, w: Banki a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, J. Sikorski, red., Wydawnictwo HERMES, Warszawa 2002, s. 112–113.

<sup>37</sup> Zob. A. Benecewicz-Miazga, e-Business w Internecie i multimediami, Wydawnictwo MIKOM, Warszawa 2003, s. 13.

W kontekście bankowości elektronicznej istotne jest również stwierdzenie, że zastosowanie nowych technologii wewnątrz banku i w kontaktach z klientami nie spowodowało jak do tej pory, znacznych redukcji zatrudnienia i idącego w ślad za tym spadku kosztów płacowych. Wydaje się, że są dwie przyczyny takiego stanu rzeczy. Po pierwsze, trwałość przyzwyczajzeń klientów uniemożliwia istotną redukcję liczby fizycznych oddziałów. Ponadto jednakowa zwykle, pod wpływem nacisków politycznych i ze strony związków zawodowych, taryfikacja usług świadczonych tradycyjnie przez pracowników i nowymi kanałami nie sprzyja szybkiej zmianie zwyczajów finansowych klienteli. Po drugie, banki obawiają się dokonywanej w dużym tempie substytucji pracy żywej w oddziałach ze względów bezpieczeństwa, a także z uwagi na zawrotne tempo starzenia się sprzętu komputerowego i oprogramowania oraz wynikającą stąd konieczność ponoszenia częściej powtarzających się nakładów inwestycyjnych<sup>38</sup>.

Doszukując się koniunkcji pomiędzy procesem globalizacji a bankowością elektroniczną, chcielibyśmy wskazać na obszar pieniądza elektronicznego. Elektroniczny pieniądz bywa definiowany jako produkt magazynujący wartość, w którym zapis środków pieniężnych, czyli wartości dostępnej dla klienta, jest przechowywany na urządzeniu elektronicznym pozostającym w posiadaniu klienta. Elektronicznie zapisane środki są kupowane przez klienta i redukowane, kiedy klient używa urządzenia do dokonywania zakupów. Elektroniczny pieniądz jest potencjalnie jedną z największych innowacji w internetowych finansach. Daje on użytkownikom możliwość swobodnego i bezpiecznego płacenia za dowolne dobra dostępne w sieci, jak również w niektórych wersjach poza nią. Idealny pieniądz elektroniczny posiadałby takie same cechy, jak pieniądz papierowy: byłby *niemożliwym do śledzenia, anonimowym instrumentem płatniczym na okaziciela, pozwalającym na łatwą zapłatę dowolnej osobie w każdych warunkach, bez uczestnictwa instytucji pośredniczących*. Z założenia zapłata elektroniczną gotówką pociągałaby za sobą znikome koszty dla nabywcy i sprzedawcy, możliwe więc byłoby dokonywanie tzw. mikrotransakcji<sup>39</sup>.

Pieniądz elektroniczny może występować pod dwoma postaciami: produktu, który bazuje na kartach procesorowych (tzw. karty przedpłacone) oraz produktu wykorzystującego oprogramowanie, za pomocą którego posiadacz może dokonywać płatności w Internecie (tzw. pieniądz sieciowy)<sup>40</sup>. Należy podkreślić, że w odniesieniu do pieniądza elektronicznego w Polsce, bank lub instytucja pienią-

<sup>38</sup> Zob. K. Jackowicz, Nowe kanały dystrybucji produktów bankowych a wybrane problemy zarządzania bankiem, „Bank i Kredyt”, styczeń–luty 2000, s. 79.

<sup>39</sup> Zob. K. Jarosz, *op. cit.*, s. 114.

<sup>40</sup> Zob. R. Janowicz, R. Klepacz, Pieniądz elektroniczny na świecie. Istota i zastosowanie elektronicznej portmonetki, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2002, s. 23.

dza elektronicznego musi nawiązać współpracę z akceptantami tego produktu (elektronicznych portmonetek) – tj. z firmami handlowymi i usługowymi. Wymagane jest wówczas jasne określenie praw i obowiązków uczestników systemu, konieczne jest zapewnienie procedury, wykrywającej fałszerstwa i inne działania przestępcze. Wydawcy są zobowiązani do wykupu pieniądza elektronicznego. Niezbędne jest również zapewnienie stałej łączności między bankiem a akceptantami pieniądza elektronicznego. Podkreśla się, że w Polsce te kwestie regulują: ustawa z dnia 1 kwietnia 2004 roku o zmianie ustawy – Prawo bankowe oraz o zmianie innych ustaw<sup>41</sup> oraz ustawa z dnia 12 września 2002 roku o elektronicznych instrumentach płatniczych<sup>42</sup>.

Na zakończenie warto dodać, że elektroniczny pieniądz może oznaczać w konsekwencji problemy w kontrolowaniu gospodarki przez centralne urzędy. Granice otaczające narodowe rynki i państwa będą coraz bardziej „przepuszczalne”, coraz mniej ważne. W tym kontekście S. Flejterski oraz P. T. Wahl prezentują pogląd Stephena J. Kobrina, który zadaje fundamentalne pytanie: czy wraz z początkiem XXI wieku nadal będzie można traktować suwerenność terytorialną jako podstawę kierowania polityką i gospodarką.

W warunkach wszechogarniającej globalizacji oraz rewolucji techniczno-technologicznej granice w światowym systemie finansowym będą zapewne nadal istnieć, ale będą raczej wyznaczone przez strefy siły ekonomicznej niż geopolityczne ugrupowania i regiony. Istotnym problemem jest w interesującym nas kontekście kontrola międzynarodowych transferów pieniądza, panowanie nad pieniądzem w gospodarce poszczególnego kraju, wreszcie odpowiedź na pytanie o status własnościowy poszczególnego banku: proporcja między udziałem kapitału rodzimego oraz zagranicznego bądź też międzynarodowego<sup>43</sup>.

#### 4. Podsumowanie

W prezentowanym artykule chcieliśmy wykazać, że proces globalizacji trwa nieprzerwanie – co najmniej od okresu odkryć geograficznych. Wyznaczając wpływ tego procesu na Unię Europejską wskazujemy, że jest on coraz istotniejszy. Przykładem takiego stanowiska jest obecność kapitału obcego m.in. w sektorze bankowym w Polsce. Wskazujemy również, że obecność kapitału obcego w naszej gospodarce był nieuchronny i wskazany z punktu widzenia rozwoju państwa, natomiast odrębną kwestią są rozmiary tego kapitału. W artykule zwracamy tak-

<sup>41</sup> Dz.U. Nr 91, poz. 870.

<sup>42</sup> Dz.U. Nr 169, poz. 1385.

<sup>43</sup> Zob. S. Flejterski, P. T. Wahl, *Ekonomia globalna. Synteza*, Difin, Warszawa 2003, s. 143.

że uwagę na pozytywny aspekt procesu globalizacji w sektorze bankowym – bankowość elektroniczną oraz pieniądź elektroniczny. Zastanawiając się nad kierunkami rozwoju gospodarczego naszego kraju w tym procesie wykazaliśmy, że obecnie fundamentalnymi czynnikami tego rozwoju powinny być rozwój techniczny i wiedza.

## 5. Bibliografia

1. Benecewicz-Miazga A., e-Business w Internecie i multimediami, Wydawnictwo MIKOM, Warszawa 2003.
2. Bonin J. P., Leven B., Can Banks Promote Enterprise Restructuring?: Evidence From a Polish Bank's Experience, „Working Paper”, No 294, William Davidson Institute at the University of Michigan Business School, March 2000.
3. Buszko M., Fuzje i przejścia w sektorach bankowych krajów rozwijających się – tendencje i perspektywy rozwoju, w: Ewolucja systemów bankowych w Europie Środkowej i Wschodniej, H. Żukowska, red., Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2003.
4. Flejterski S., Globalizacja i glokalizacja we współczesnym sektorze bankowo-finansowym – beneficjenci i poszkodowani, w: Bankowość wobec procesów globalizacji, L. Pawłowicz, R. Wierzba, red., Wydawca: Gdańska Akademia Bankowa przy Instytucie Badań nad Gospodarką Rynkową, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2003.
5. Flejterski S., Romiszewska I., Niemiecki system bankowy. Wnioski dla Polski, Wydawnictwo TWIGGER, Warszawa 2004.
6. Flejterski S., Wahl P. T., Ekonomia globalna. Synteza, Difin, Warszawa 2003.
7. Gałek G., Próba określenia zmian w uwarunkowaniach zewnętrznych polskiej polityki gospodarczej u progu XXI wieku, „Ekonomia”, Nr 10, Wydawnictwo Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2004.
8. Gazda Z., Polacy i Polska na przełomie wieków i tysiącleci, w: Kreowanie konkurencyjności regionu, Z. Olesiński, A. Predygier, red., „Miscellanea Oeconomicae”, Rok 8, No 1, 1/2004, Studia i Materiały, Wydział Zarządzania i Administracji, Akademia Świętokrzyska im. Jana Kochanowskiego, Kielce 2004.
9. Halizak E., Ideowe podstawy globalnego ładu liberalnego w gospodarce światowej – rola i znaczenie Washington Consensus, w: Globalizacja a stosunki międzynarodowe, E. Halizak, R. Kuźniar, J. Symonides, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2004.
10. Hexter D., Polski system bankowy-model bankowości w okresie transformacji, w: Rozwój i restrukturyzacja sektora bankowego w Polsce – doświadczenia jedenastu lat, Zeszyt BRE Bank-CASE Nr 52, Wydawnictwo CASE – Centrum

- Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Fundacja Naukowa i BRE Bank S.A., Warszawa 2001.
11. Jackowicz K., Nowe kanały dystrybucji produktów bankowych a wybrane problemy zarządzania bankiem „Bank i Kredyt”, styczeń–luty 2000.
  12. Janowicz R., R. Klepacz, Pieniądz elektroniczny na świecie. Istota i zastosowanie elektronicznej portmonetki, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2002.
  13. Jarosz K., Rozwój bankowości internetowej w Polsce i jej znaczenie dla małych i średnich przedsiębiorstw, w: Banki a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, J. Sikorski, red., Wydawnictwo HERMES, Warszawa 2002.
  14. Jaworski W. J., Problemy polskiego sektora bankowego, w: Ewolucja systemów bankowych w Europie Środkowej i Wschodniej, H. Żukowska, red., Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2003.
  15. Karczmarek T. T., Wpływ polityki kursowej na międzynarodowe przepływy kapitałowe w latach 90. XX wieku „Bank i Kredyt”, wrzesień 2003.
  16. Kempny M., Społeczeństwo globalne, w: Globalizacja i do dalej?, S. Amsterdamski, red., Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa 2004.
  17. Koleśnik J., Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa wyrazem globalizacji bankowości, w: Bankowość wobec procesów globalizacji, L. Pawłowicz, R. Wierzbą, red., Wydawca: Gdańska Akademia Bankowa przy Instytucie Badań nad Gospodarką Rynkową, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2003.
  18. Kołodko G. W., Globalizacja a odrabianie zaległości rozwojowych, w: Globalizacja, marginalizacja, rozwój, G. W. Kołodko, red., Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2003.
  19. Kołodko G., Globalizacja–zacołanie–rozwój, w: Globalizacja, gospodarka, praca, kultura. W 70. rocznicę urodzin Prof. zw. dr. hab. Leszka Gilejko, J. Gardawski, J. Polakowska-Kujawa, red., Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2003.
  20. Kosikowski C., Publiczne prawo bankowe, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999.
  21. Koźliński T., Bankowość internetowa, Wydawca: CeDeWu, Warszawa 2004.
  22. Łabedzka A. M., Fiodorow J., Międzynarodowe instytucje finansowe i organizacje gospodarcze. Leksykon integracji gospodarczej, Biblioteczka przedsiębiorcy, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002.
  23. Łopatka A., Prawo do uczestniczenia w rządzeniu swym krajem i równego dostępu do służby publicznej, w: Konstytucja i władza we współczesnym świecie. Doktryna-prawo-polityka, M. Kruk, J. Trzcíński, J. Wawrzyniak, red., Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2002.
  24. Nuti D. M., Zarządzanie globalizacją niepełną, w: Globalizacja, marginalizacja, rozwój, G. W. Kołodko, red., Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2003.

25. Pieronkiewicz H., Globalizacja światowej gospodarki v.s. system bankowy w Polsce, w: Transformacja–Integracja–Globalizacja, S. Miklaszewski, red., Instytut Studiów Strategicznych, Kraków 2003.
26. Pietrzak J., Wpływ modelu dystrybucji na konkurencyjność banku, „Bank i Kredyt”, marzec 2002.
27. Pietraś M., Globalizacja jako proces zmiany społeczności międzynarodowej, w: Oblicza procesów globalizacji, M. Pietraś, red., Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002.
28. Pluciński E. M., Dostosowanie polskiej gospodarki do rynku Unii Europejskiej. Szanse i wyzwania, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2002.
29. Pluciński E. M., Konkurencyjność polskiej gospodarki w warunkach globalizacji – wyzwania dla Polski, w: Globalizacja a stosunki międzynarodowe, E. Halizak, R. Kuźniar, J. Symonides, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2004.
30. Schaechter A., Issues in Electronic Banking: An Overview, International Monetary Fund, Policy Discussion Paper, PDP/02/6, March 2002.
31. Solarz J. K., Uwarunkowania współczesnej bankowości, w: Bankowość na świecie i w Polsce. Stan obecny i tendencje rozwojowe, L. Oręziak, B. Pietrzak, red., Instytut Naukowo-Wydawniczy OLYMPUS, Warszawa 2000/2001.
32. Solarz J. K., Wyzwania stojące przed polskim systemem bankowym u progu XXI wieku, w: Bankowość na świecie i w Polsce. Stan obecny i tendencje rozwojowe, L. Oręziak, B. Pietrzak, red., Instytut Naukowo-Wydawniczy OLYMPUS, Warszawa 2000/2001.
33. Śleboda M., Dylemat pierwszy: globalizacja, w: Globalizacja i konsumpcja. Dwa dylematy, M. Bogunia-Borowska, M. Śleboda, Towarzystwo Autorów i Wydawców Prac Naukowych UNIVERSITAS, Kraków 2003.
34. Trinh T., Gerlitz T., Asian Tigers after the IT boom. At the crossroads: towards oblivion or success?, Deutsche Bank Research, Digital economy and structural change, No. 40, September 30, 2003.
35. Ustawa z dnia 1 kwietnia 2004 r. o zmianie ustawy – Prawo bankowe oraz o zmianie innych ustaw (Dz.U. Nr 91, poz. 870).
36. Ustawa z dnia 12 września 2002 r. o elektronicznych instrumentach płatniczych (Dz.U. Nr 169, poz. 1385).
37. Vickers J., Monetary Union and Economy Growth, National Bank of Belgium, Working Papers – Research Series, NBB „Working Paper”, No. 10, May 2000.
38. Zawadzka Z., Globalizacja a sektor bankowy w Polsce, w: Bankowość wobec procesów globalizacji, L. Pawłowicz, R. Wierzba, red., Gdańska Akademia Bankowa przy Instytucie Badań nad Gospodarką Rynkową, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2003.

## Faktoring w Polsce – perspektywy rozwoju

### 1. Wprowadzenie

Jedną z metod finansowania należności powstałych wskutek udzielanych przez przedsiębiorstwa kredytów handlowych jest faktoring. Umożliwia on wyeliminowanie luki finansowej, jaka pojawia się wskutek sprzedaży produktów i towarów odbiorcy z odroczonym terminem zapłaty. Może być zatem istotną – obok kredytu bankowego lub uzyskanego od dostawców kredytu handlowego – metodą krótkoterminowego finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa.

Faktoring jest usługą znacznie rozwiniętą w krajach zachodnich, o czym świadczą wysokie obroty funkcjonujących tam firm faktoringowych. Na przykład we Włoszech i Wielkiej Brytanii przekroczyły one w 2003 roku 10% PKB, podczas gdy w Polsce wskaźnik ten wyniósł niespełna 1,5%<sup>1</sup>. Jednocześnie polskie firmy faktoringowe wygenerowały w 2003 roku jedynie 0,3% udziału w światowych obrotach faktoringu, które ukształtowały się na poziomie blisko 800 mld euro.

W celu poznania przyczyn niskiego rozwoju faktoringu w naszym kraju przeprowadzono badanie ankietowe poświęcone ocenie stopnia znajomości i skali wykorzystania tej formy finansowania wierzycelności przez przedsiębiorstwa oraz wyselekcjonowaniu czynników stymulujących i hamujących rozprzestrzenianie tej usługi.

Kwestionariusz ankietowy skierowano w listopadzie 2003 roku do 200 przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych i usługowych, działających na terenie całego kraju, wytypowanych metodą losową. Otrzymano 86 odpowiedzi, w tym 18 od firm korzystających z faktoringu (20,9% przedsiębiorstw, które odesłały wypełnioną ankietę). Przychody ze sprzedaży tych przedsiębiorstw wyniosły w 2002 roku 13,8 mld złotych, co stanowiło 1,2% przychodów ze sprzedaży wszystkich przedsiębiorstw w kraju<sup>2</sup>. Spośród 86 respondentów 43% stanowiły przedsiębior-

---

<sup>1</sup> Obliczenia własne na podstawie Factoring Turnover, Factors Chain International; sprawozdania Konferencji Instytucji Faktoringowych; Miesięczne, kwartalne i półroczne informacje gospodarcze, GUS Departament Rachunków Narodowych i Finansów, [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl); Gross domestic product, [www.europa.eu.int/comm/eurostat](http://www.europa.eu.int/comm/eurostat).

<sup>2</sup> Wskaźnik został policzony według informacji zawartych w: „Roczne mierniki gospodarcze”, GUS, [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl).

stwa duże, 24,4% średnie, a 27,9% małe, zaś 4,7% firm nie można było zaklasyfikować do żadnej z tych grup z powodu braku danych. Dominowały przy tym przedsiębiorstwa należące do sekcji przetwórstwa przemysłowego, co niewątpliwie wynika ze struktury przedsiębiorstw działających w Polsce<sup>3</sup>.

Dane pochodzące od przedsiębiorstw skonfrontowano z informacjami uzyskanymi na podstawie ankiet zebranych od 17 instytucji oferujących usługę faktoringu (w tym 8 firm faktoringowych i 9 banków).

Wyniki badania pokazały, że z faktoringu korzystają głównie przedsiębiorstwa duże (aż 12 spośród 18 korzystających), posiadające zazwyczaj ugruntowaną pozycję na rynku. Przedsiębiorstwa te mają przeważnie stały krąg odbiorców, dlatego też są atrakcyjnym i bezpiecznym partnerem dla instytucji oferujących faktoring.

## 2. Przyczyny wykorzystywania faktoringu

Wyniki ankiet wskazują, że do posilkowania się faktoringiem, jako jednym ze źródeł finansowania zewnętrznego, skłoniło przedsiębiorstwa wiele przyczyn. Aż 83,3% faktorantów stwierdziło, że zachęcił je do tego krótki okres pozyskania środków pieniężnych za odstąpienie wierzytelności faktorowi. Jednocześnie ponad 1/3 tych przedsiębiorstw stosuje faktoring wobec trudności uzyskania bankowego kredytu obrotowego. W tej grupie znajdowały się zapewne przedsiębiorstwa, którym trudno było udowodnić w banku zdolność kredytową. Taka sama ilość ankietowanych przedsiębiorstw zwróciła uwagę, że procedura załatwiania formalności przy kredycie bankowym jest bardziej złożona niż przy rozpatrywaniu wniosku o świadczenie usług faktoringowych.

Analiza ankiet dowiodła jednak, że blisko 78% faktorantów korzystało także z kredytów bankowych, natomiast wśród przedsiębiorstw nie stosujących faktoringu wskaźnik ten był niższy i wyniósł blisko 56% (tabela 1). Może to sugerować, że przedsiębiorstwa korzystające z faktoringu uzyskują lepszą płynność finansową, a w rezultacie są pozytywniej oceniane przez banki w zakresie zdolności kredytowej, co umożliwia im pozyskanie kredytu bankowego. Faktoring nie wyklucza zatem możliwości jednoczesnego posilkowania się innymi źródłami finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa.

Słusznie zwraca na to uwagę J. Grzywacz, twierdząc, że odpowiednie dobranie proporcji między faktoringiem i kredytem bankowym może stymulująco wpływać na rozwój przedsiębiorstw<sup>4</sup>. Z reguły bowiem przedmiotem faktoringu

<sup>3</sup> Por. GUS: Podmioty gospodarcze według rodzajów działalności w 2000, 2001 i 2002 roku.

<sup>4</sup> J. Grzywacz, Faktoring, Difin, Warszawa 2001, s. 60.



nie mogą być wszystkie wierzytelności, wobec wszystkich dłużników, gdyż instytucje faktoringowe uzależniają nabycie faktur m.in. od odpowiedniej oceny ich wiarygodności. Jednak ponad 22% przedsiębiorstw stosujących faktoring nie finansuje w ogóle bieżącej działalności kredytem bankowym. Traktują one zatem faktoring jako substytut kredytu bankowego.

**Tabela 1. Wykorzystanie faktoringu i kredytu bankowego**

Treść	Przedsiębiorstwa korzystające z faktoringu	Przedsiębiorstwa nie korzystające z faktoringu
Przedsiębiorstwa korzystające z kredytu bankowego	77,8%	55,9%
Przedsiębiorstwa nie korzystające z kredytu bankowego	22,2%	44,1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Jak już wspomniano, kredyt bankowy postrzegany jest w opinii przedsiębiorstw jako instrument trudniej dostępny niż faktoring, o bardziej skomplikowanej procedurze pozyskania, co wynika z restrykcyjnych wymogów dotyczących nie tylko zdolności kredytowej, ale również odpowiednich gwarancji spłaty. W praktyce jednak przedsiębiorstwa nie posiadające zdolności kredytowej są często źle postrzegane również przez faktorów. Nierzadko instytucje faktoringowe z góry wykluczają współpracę z branżami, w których dominują przedsiębiorstwa o słabej kondycji finansowej, na przykład z górnictwem czy hutnictwem. Jednak często przedsiębiorstwa takie dysponują wierzytelnościami wobec bardzo solidnych dłużników, które mogłyby być przedmiotem zainteresowania faktorów bez większego ryzyka, gdyż właśnie ocena kondycji dłużnika powinna mieć dla faktorów priorytetowe znaczenie.

Wyniki ankiet wskazują, że faktoranci dostrzegają wiele zalet faktoringu, powodujących zainteresowaniem się ich tą usługą (tabela 2).

Za podstawową zaletę niemal wszystkie ankietowane przedsiębiorstwa stosujące faktoring uznały poprawę płynności finansowej (94,4% wskazań). Jednocześnie dla 16 spośród 18 ankietowanych faktorantów jest to najważniejsza korzyść<sup>5</sup>. Umacnianie dzięki faktoringowi zdolności do terminowej obsługi bieżących zobowiązań i poprawa wypłacalności przedsiębiorstwa sprawiają, że zyskuje ono jednocześnie większą siłę przetargową przy negocjowaniu bardziej korzystnych warunków umów z własnymi dostawcami. Możliwość zaś regulowania płatności gotówką pozwala im na uzyskiwanie korzystniejszych cen niż w ramach trans-

<sup>5</sup> Przedsiębiorstwa poproszone zostały dodatkowo o wskazanie jednej najważniejszej zalety.

akcji realizowanych w kredycie handlowym. Zaletę tę dostrzegła prawie 1/4 przedsiębiorstw stosujących faktoring.

**Tabela 2. Zalety wykorzystania faktoringu**

Treść	Liczba odpowiedzi	%
Poprawa płynności finansowej firmy	17	94,4%
Zwiększenie konkurencyjności poprzez wydłużanie terminów zapłaty odbiorcom	8	44,4%
poprawa wskaźników finansowych	7	38,9%
Przeniesienie ryzyka wypłacalności dłużnika na instytucję faktoringową	6	33,3%
Wzrost sprzedaży i zwiększenie udziału w rynku	5	27,8%
Zwiększenie siły przetargowej wobec dostawców przy zwiększonej możliwości zakupów gotówkowych	4	22,2%
Wykorzystanie usług dodatkowych, świadczonych przez instytucję faktoringową	1	5,6%
Inne	1	5,6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Blisko połowa ankietowanych faktorantów stwierdziła, że skorzystanie z faktoringu pozwoliło na zwiększenie ich konkurencyjności, dzięki oferowaniu odbiorcom sprzedaży na kredyt i wydłużaniu okresu jego spłaty. Przedsiębiorstwa przywiązują zatem dużą uwagę do konkurencyjności na rynku nie tylko ceną i jakością, ale też odracaniem terminów płatności, gdyż pozwala to na pozyskanie szerszego kręgu nabywców. Potwierdza to analiza dotycząca terminów płatności oferowanych odbiorcom przy sprzedaży produktów, towarów i usług. W analizowanych przedsiębiorstwach najczęściej kształtowały się one na poziomie 30 do 60 dni, ale niektóre przedsiębiorstwa oferowały 90- lub nawet 180-dniowe terminy płatności. Udzielanie odbiorcom kredytów handlowych nie tylko umacnia więzi z dotychczasowymi klientami, ale również pozwala na pozyskanie tych, którzy nie posiadają gotówki na bieżące finansowanie zakupów. Dlatego blisko 30% faktorantów stwierdziło, że możliwość odracania płatności odbiorcom znacznie powyżej powszechnie stosowanych terminów powoduje wzrost sprzedaży kredytowej, który pozwala przedsiębiorstwu na umocnienie jego pozycji na rynku.

Jednocześnie niemal 40% faktorantów zadeklarowało, że poprawiły się ich wskaźniki finansowe. Dzięki wcześniejszemu zainkasowaniu wierzytelności przedsiębiorstwo może bowiem odpowiednio obniżyć swoje zobowiązania, a więc następuje wówczas tzw. efekt faktoringowy, tj. korzystniej kształtują się oceniane na podstawie bilansu przedsiębiorstwa wskaźniki płynności finansowej i zdolno-

ści do obsługi zadłużenia. W rezultacie poprawie ulega zdolność kredytowa faktora, który staje się bardziej wiarygodnym partnerem dla banku przy ubieganiu się o kredyt.

Około 1/3 badanych faktorantów wskazało jako zaletę możliwość zminimalizowania ryzyka wypłacalności dłużnika poprzez przeniesienie go na instytucję faktoringową. Jednak to zagadnienie nie jest jednoznacznie pozytywnie oceniane, gdyż zarazem blisko połowa faktorantów skarżyła się na niechęć faktorów do przejmowania tego ryzyka (por. tabela 4).

W literaturze przedmiotu często sugerowaną i jedną z najważniejszych zalet faktoringu jest możliwość świadczenia przez faktora na rzecz faktoranta dodatkowych usług i ewentualna obniżka kosztów funkcjonowania firmy z tego tytułu. Wymienia się szeroki zakres takich dodatkowych usług, które pozwalają na unikanie wysokich kosztów, na przykład badań rynkowych, opracowywania strategii rozwoju przedsiębiorstwa, prowadzenia księgowości, a nawet marketingu, dzięki zleceniu tych usług faktorowi. Jednak korzystanie z takich usług nie znajduje potwierdzenia w praktyce (por. tabela 3).

**Tabela 3. Wykorzystanie usług dodatkowych towarzyszących faktoringowi**

Rodzaj usługi	Liczba odpowiedzi	%
Badanie zdolności płatniczej odbiorców w celu oceny ich wiarygodności i weryfikacji	7	38,9%
Monitoring i inkaso wierzytelności	5	27,8%
Administrowanie wierzytelnościami (ich księgowanie i rozliczanie)	4	22,2%
Windykacja i egzekucja należności przeterminowanych	4	22,2%
Brak usług	3	16,7%
Brak odpowiedzi	3	16,7%
Doradztwo gospodarcze	1	5,6%
Inne	0	0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Charakterystyczne jest, że w obliczu istniejącego w Polsce znacznego niedosytu informacji o wierzytelnościach faktoranci cenią sobie najbardziej badanie zdolności płatniczej odbiorców przeprowadzane przez instytucje faktoringowe (38,9% wskazań). Ze zrozumiałych względów jest to bowiem jeden z podstawowych warunków podjęcia przez faktora decyzji o świadczenie faktoringu. W przeciwnym wypadku faktor naraziłby się na straty, refinansując przedsiębiorstwu sprzedaż na kredyt niewypłacalnym odbiorcom. Z drugiej strony ocena wiarygodności klienta dokonywana przez faktora pomaga faktorantom w znacznym stopniu ograniczyć sprzedaż niepewnym lub całkowicie niewypłacalnym kontrahentom.

Usługi dodatkowe wykonywane przez faktora sprowadzają się zazwyczaj do monitoringu i inkasa kupionych wierzytelności, ale jedynie niespełna 28% faktorantów zleca tę usługę faktorom. Ponadto tylko w około 1/4 przypadków faktory administrują skupionymi od faktorantów wierzytelnościami w zakresie ich księgowania i rozliczania. Tak mała liczba wskazań, potwierdzających wykorzystanie tej usługi, wynikać może z obawy faktorantów przed utratą kontroli nad płatnościami dłużników. Ponadto zaledwie w imieniu czterech faktorantów faktory świadczą usługi w zakresie windykacji i egzekucji należności przeterminowanych. Tylko jeden respondent wykorzystuje doradztwo gospodarcze faktora.

Wymienione dodatkowe usługi wykorzystywane przez przedsiębiorstwa dotyczyły zatem sfery zarządzania sprzedanymi firmie faktoringowej wierzytelnościami. Jak z tego zatem wynika, w istniejących uwarunkowaniach ekonomicznych i na obecnym etapie rozwoju faktoringu w naszym kraju, funkcja usługowa ma dla przedsiębiorstw znaczenie marginalne w stosunku do funkcji finansowej. Na pierwszy plan wysuwa się bowiem możliwość szybkiego uzyskania płynnych środków pieniężnych w zamian za sprzedane należności. Jednocześnie faktoring w polskim wydaniu sprowadza się głównie do zwykłego dyskontowania faktur, którym nie towarzyszą niemal żadne dodatkowe usługi. Przyczyną tego zjawiska może być jednakże stosunkowo uboga oferta takich usług proponowana przez faktorów.

Istotną zaletą faktoringu – jak dowiodło badanie – jest również poprawa dyscypliny terminowego regulowania zobowiązań przez dłużników. Prawie 89% ankietowanych faktorantów potwierdziła, że stanowi to immanentną cechę faktoringu. Z jednej strony jest to efektem działań monitoringowych faktorów, w których interesie również leży terminowa zapłata za skupione faktury, zwłaszcza przy faktoringu pełnym. Istotne znaczenie ma również aspekt psychologiczny pojawiający się wskutek wkroczenia faktora w system rozliczeń łączący dostawcę z odbiorcą. Nie można jednak zapominać, że faktor już przy nabywaniu faktur prowadzi badanie wypłacalności dłużników, co zapobiega refinansowaniu wątpliwych wierzytelności.

### **3. Bariery hamujące rozwój faktoringu**

Przeprowadzone badanie potwierdziło, że słabe rozpowszechnienie faktoringu spowodowane zostało występowaniem specyficznych barier, leżących zarówno po stronie instytucji faktoringowych, jak również przedsiębiorstw. Wynika z niego, że zarówno faktoranci, jak i przedsiębiorstwa nie korzystające z faktoringu, najczęściej zastrzeżeń zgłaszali pod adresem instytucji świadczących te usługi (tabela 4).

**Tabela 4. Bariery wskazane przez przedsiębiorstwa leżące po stronie firm faktoringowych**

Treść	Przedsiębiorstwa nie korzystające z faktoringu		Przedsiębiorstwa korzystające z faktoringu	
	liczba odpowiedzi	%	liczba odpowiedzi	%
Zbyt wysokie koszty w porównaniu z alternatywnymi formami finansowania	40	58,8%	9	50,0%
Niechęć firm faktoringowych do przejmowania ryzyka wypłacalności dłużników	39	57,4%	8	44,4%
Zbyt duża biurokracja związana z podpisaniem umowy faktoringowej	33	48,5%	3	16,7%
Za niskie kwoty wystawianych faktur	14	20,6%	0	0%
Za niskie obroty przedsiębiorstwa	8	11,8%	0	0%
Niski poziom usług dodatkowych, towarzyszących faktoringowi	5	7,4%	1	5,6%
Słabe merytoryczne przygotowanie pracowników firm faktoringowych, obsługujących potencjalnych klientów	2	2,9%	0	0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Najczęściej podkreślaną przez obie grupy przedsiębiorstw niedoskonałością faktoringu jest jego wysoki koszt i te narzekania są uzasadnione. Wprawdzie faktoryzy niechętnie udostępniają cenniki swoich usług, ale bliższe badania w jednej z firm faktoringowych w 2004 roku wykazały, że stopa dyskonta nabywanych wierzycelności przy faktoringu niepełnym wynosi 13,85%, a przy pełnym 15,95%. Ponadto faktoryzy pobierają od sumy przyznanego limitu prowizję sięgającą niekiedy 3%, od wartości każdej nabywanej faktury do 2,5%, ale za przejęcie ryzyka nawet 5%. W rezultacie koszt usługi może wynieść znacznie powyżej 20% w skali roku.

Jednocześnie okazuje się, że wysoki koszt faktoringu bardziej dotyka przedsiębiorstwa małe i średnie. Jeżeli bowiem niektórzy faktoryzy pobierają stałe kwoty opłat za każdą nabywaną fakturę niezależnie od jej wartości brutto czy okresu dyskonta, to szczególnie nieopłacalne staje się wykorzystanie faktoringu przez przedsiębiorstwa, które chciałyby sprzedać faktury o krótkich terminach płatności lub o niskich jednostkowych kwotach.

Ponad 57% przedsiębiorstw nie stosujących faktoringu i ponad 44% faktorańców wyraża pogląd, że istotną przeszkodą przy wykorzystaniu tej usługi jest

niechęć instytucji faktoringowych do przejmowania ryzyka wypłacalności dłużnika. W rezultacie większość faktorantów musi ograniczać się do faktoringu niepełnego. Należy dodać, że aż 50% ankietowanych instytucji faktoringowych potwierdziło, że przeszkoda ta hamuje rozwój faktoringu w Polsce w znacznym stopniu.

Według szacunków K. Jedlińskiego, 90% umów faktoringowych podpisywanych w Polsce dotyczy faktoringu niepełnego, tj. bez przejęcia ryzyka wypłacalności dłużnika<sup>6</sup>. Wśród ankietowanych z faktoringu pełnego korzysta niewiele ponad 33%. Natomiast w krajach, w których ta metoda finansowania ma ugruntowaną pozycję, dominuje faktoring pełny. W 2003 roku jego udział w obrotach ogółem wyniósł wśród członków Factors Chain International 52%<sup>7</sup>.

Ograniczona oferta faktoringu bez regresu jest zarazem najczęściej uznawana jako najważniejsza niedogodność powstrzymująca przedsiębiorstwa przed korzystaniem z tej metody. Wynika z tego, że zainteresowanie usługą faktoringu pełnego jest znaczne i to niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa. W faktoringu niepełnym w przypadku braku terminowej spłaty zobowiązania przez dłużnika faktor przeważnie natychmiast wycofuje z konta faktoranta udostępnione środki pieniężne. Może to spowodować nagłe zachwianie płynności finansowej przedsiębiorstwa i powstanie poważnego ryzyka finansowego. Ponadto faktorant musi wówczas sam borykać się z problemem uciążliwej windykacji należności, pomimo wysokiego kosztu usługi.

Jednocześnie przedsiębiorstwa uznają procedurę pozyskania środków pieniężnych wprawdzie za prostszą i szybszą niż przy kredycie bankowym, jednak nierzadko postrzegają ją również za zbyt zawiłą (blisko 49% wskazań przez podmioty nie stosujące faktoringu i około 17% faktorantów). W wielu przypadkach faktorant musi dostarczać faktorowi specyficzną dokumentację informującą o kondycji ekonomicznej dłużnika i potwierdzającą jego wiarygodność.

Niejednokrotnie warunkiem nawiązania współpracy z faktorem jest dostarczenie mu opinii bankowych dotyczących dłużnika. Przedsiębiorstwa korzystające z faktoringu zwracały w szczególności uwagę na zwłaszcza trudną i długotrwałą procedurę załatwiania formalności przy zmianach umowy faktoringowej, na przykład z powodu zmiany struktury odbiorców lub zmiany przyznanych limitów na zakup wystawionych im faktur. Szeroka procedura biurokratyczna związana z przygotowaniem wniosków i umów faktoringowych wskazywana była częściej jako bariera przez przedsiębiorstwa małe i średnie (MSP), dla których

<sup>6</sup> K. Jedliński, Faktoring to nie tylko ekspresowa wypłata, „Puls Biznesu”, 22.03.2004 r.

<sup>7</sup> Accumulative Turnover Figures for ALL FCI Members Compared to Worldwide Factoring Turnover, Factors Chain International.

konieczność przygotowania dodatkowej dokumentacji implikuje znaczne nakłady finansowe. Uciążliwość procedury, zwłaszcza trudności z uzyskiwaniem przez faktorantów koniecznych dokumentów od dłużników uzasadniają ich wypłacalność, potwierdziły również w swoich deklaracjach instytucje faktoringowe.

Jednocześnie większość faktorów ogranicza współpracę do dużych przedsiębiorstw, gdyż umożliwia to osiągnięcie znacznych obrotów, zwykle gwarantujących także odpowiednio wysokie zyski. W tym celu wyznaczają oni z góry minimalną wartość obrotów przedsiębiorstwa, sięgającą niekiedy nawet 20 mln zł, która warunkuje skup faktur. W wielu przypadkach z góry dyskwalifikuje to potencjalnych adresatów faktoringu, a zwłaszcza małe i średnie przedsiębiorstwa, chociaż wiele z nich cechuje stabilna sytuacja finansowa i posiadają one sieć stałych i solidnych odbiorców, którym udzielają kredytów handlowych. Przeszkoda ta powstrzymuje przed korzystaniem z faktoringu blisko 12% ankietowanych przedsiębiorstw.

Ponad 20% przedsiębiorstw nie stosujących faktoringu za czynnik hamujący rozwój tej usługi uważa ustalanie przez firmy faktoringowe minimalnych wartości skupowanych faktur. Chociaż w Polsce ostatnio pojawiły się firmy faktoringowe skupujące mniejsze wierzytelności, to w większości przypadków faktorzy preferują nabywanie faktur opiewających na znaczne kwoty, na przykład o wartości co najmniej 10 tys. zł. Uniemożliwia to wykorzystanie faktoringu nie tylko przedsiębiorstwom małym i średnim, ale też przedsiębiorstwom dużym, które prowadzą rozdrobnioną sprzedaż na szeroką skalę.

Jedynie pięć przedsiębiorstw nie stosujących faktoringu, oraz jeden faktorant, uważają, że przeszkodą rozwoju tej metody finansowania jest niski poziom usług dodatkowych. Dostrzegają to najczęściej MSP, które nie mogą pozwolić sobie na stworzenie odrębnych stanowisk pracy, na przykład w celu prowadzenia badania standingu finansowego odbiorców czy windykacji należności, wobec tego niewątpliwie chętnie korzystałyby ze zleconych na zewnątrz usług dodatkowych w tej dziedzinie.

Tylko w opinii dwóch przedsiębiorstw nie korzystających z faktoringu niskie kwalifikacje i słabe przygotowanie merytoryczne pracowników firm faktoringowych jest przeszkodą w rozwoju tej usługi. Oznaczać to może, że w tej dziedzinie kadra instytucji faktoringowych jest należycie przygotowana.

Niezależnie od barier ograniczających rozwój faktoringu, leżących po stronie faktorów, ankietowane przedsiębiorstwa zgłaszały inne zastrzeżenia, z którymi muszą się liczyć, przy refinansowaniu wierzytelności tą metodą (tabela 5).

**Tabela 5. Inne bariery wskazane przez przedsiębiorstwa**

Treść	Przedsiębiorstwa nie korzystające z faktoringu		Przedsiębiorstwa korzystające z faktoringu	
	liczba odpowiedzi	%	liczba odpowiedzi	%
Obawa przed rozluźnieniem stosunków łączących przedsiębiorstwo z odbiorcami	15	22,1%	0	0%
Brak dostatecznej wiedzy na temat faktoringu	9	13,2%	0	0%
Obawa przed postrzeżeniem przedsiębiorstwa przez partnerów gospodarczych jako niestabilnej finansowo	8	11,8%	1	5,6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Znaczna część respondentów (ponad 22% przedsiębiorstw nie korzystających z faktoringu) obawia się reperkusji w stosunkach z kontrahentami, wynikających z zastosowania faktoringu. Obawiają się, że faktoring prowadzić może do osłabienia powiązań przedsiębiorstwa z klientami. Ich zdaniem istnieje ryzyko, że dłużnicy mogą wykorzystywać nieporozumienia, wynikające z trójstronnej komunikacji w celu opóźniania płatności. Dotyczy to zwłaszcza sprzedaży z prawem klienta do zwrotu towarów, kiedy może pojawić się duża ilość faktur korygujących, wynikających także z zastrzeżeń co do jakości towarów. Ponadto w warunkach ostrej konkurencji na rynku istnieje obawa, że wskutek osłabienia komunikacji między dostawcą i odbiorcą, klienci mogą być przejmowani przez konkurencję. Dochodzi do tego aspekt obawy o utratę klientów, którzy niechętnie i podejrzliwie patrzą na sprzedaż wierzycelności innym podmiotom.

Faktoring ma w Polsce niekorzystny wizerunek, dlatego skorzystanie z tej formy finansowania podważa nierzadko reputację przedsiębiorstwa i to zarówno w opinii odbiorców, jak i dostawców. Często wręcz przedsiębiorstwo refinansujące wierzycelności poprzez faktoring postrzegane jest jako stojące na skraju bankructwa. Dlatego blisko 12% ankietowanych przedsiębiorstw, nie korzystających z faktoringu i około 6% faktorantów obawia się tej usługi z uwagi na możliwość postrzegania ich jako borykających się z kłopotami finansowymi. Ze względu na możliwość utraty wypracowanego prestiżu częściej to przedsiębiorstwa duże, niż małe i średnie, obawiały się takiej opinii, co świadczy o słabym rozumieniu istoty faktoringu.

Oprócz istnienia wielu przeszkód utrudniających przedsiębiorstwom wykorzystanie faktoringu, występują również poważne niedogodności ograniczające działalność faktorów. Według ich opinii główną barierą hamującą rozwój fakto-



ringu jest niski wśród przedsiębiorstw poziom wiedzy o tej usłudze. Wskazuje na to blisko 94% badanych instytucji faktoringowych. Nie znajduje to jednak potwierdzenia w opinii przedsiębiorstw, spośród których tylko 13,2% nie korzysta z faktoringu wobec niedostatecznej wiedzy o nim. Przy tym na niski poziom wiedzy ograniczający możliwość wykorzystania faktoringu skarżyły się głównie przedsiębiorstwa małe, co niewątpliwie powiązane jest z brakiem w tych przedsiębiorstwach środków finansowych na specjalistyczne szkolenia zawodowe zatrudnianych pracowników oraz niższym poziomem kwalifikacji kadry zarządzającej, aniżeli w dużych firmach. Jednocześnie przedsiębiorstwa deklarowały dosyć wysoki stopień znajomości faktoringu skorelowany z wielkością przedsiębiorstwa. Tylko dwa podmioty spośród 86 ankietowanych nie znały w ogóle tej usługi. Natomiast ponad 80% przedsiębiorstw podało, że faktoring jest usługą im znaną, w tym blisko 60% zadeklarowało bardzo dobrą jego znajomość.

Blisko połowa ankietowanych instytucji faktoringowych za istotną przeszkodę, ograniczającą ich działalność, wskazuje brak w polskim prawie odrębnych regulacji dotyczących faktoringu. Za poważną lukę w systemie prawnym faktoryzy uważają na przykład nienazwany charakter umowy faktoringu, który sprawia, że w sytuacjach konfliktowych strony umowy mogą różnie interpretować swoje prawa i obowiązki. Jednocześnie pomimo próby uregulowania niespójnego przez wiele lat zagadnienia podatku VAT w zakresie faktoringu, nowe przepisy nadal budzą wiele kontrowersyjnych interpretacji. Ponadto według obowiązujących przepisów<sup>8</sup> firmy faktoringowe nie mogą zaliczać do kosztów uzyskania przychodów udokumentowanych strat powstałych w wyniku niewypłacalności dłużnika, gdyż nie są one uznawane przez fiskusa jako koszty prowadzenia działalności faktoringowej. Dla działalności firm faktoringowych w Polsce nie bez znaczenia pozostaje również konieczność dostosowania się do zmian legislacyjnych, wynikających z przebudowy polskiego prawa gospodarczego w związku z akcesją do Unii Europejskiej.

Rozwój faktoringu ogranicza w dużym stopniu możliwość zamieszczania przez klientów przy odbiorze faktur klauzuli o braku zgody dłużnika na cesję wierzytelności<sup>9</sup>. W praktyce zakaz cesji stosują odbiorcy mający na rynku pozycje monopolistów i posiadający zdecydowaną przewagę przetargową w stosunku do swoich dostawców. Niedogodność ta dotyka również wiele przedsiębiorstw współpracujących z kontrahentami, stojącymi na skraju niewypłacalności. Firmy faktoringowe szacują, że w Polsce stosowanie zakazu cesji wierzytelności jest dosyć

<sup>8</sup> Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. z 1993 r., Nr 106, poz. 482 ze zm.

<sup>9</sup> Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93 ze zm.

powszechne, zwłaszcza przez duże sieci hipermarketów<sup>10</sup>, a właściwe uregulowanie tego zjawiska może spowodować wzrost liczby faktorantów nawet do kilkudziesięciu tysięcy przedsiębiorstw<sup>11</sup>.

Zasadniczą przeszkodą rozwoju faktoringu jest niski nadal poziom bezpieczeństwa obrotu w Polsce. Przejawia się on opieszałością i niesprawnością systemu wymiaru sprawiedliwości w zakresie ich egzekucji, a niedoskonałość zapisów kodeksu cywilnego sprawia, że pozycja dłużnika jest lepsza niż wierzyciela. Ponadto niedostateczny rozwój rynku informacji o wierzycielnościach w znacznym stopniu utrudnia proces właściwego szacowania ryzyka wypłacalności odbiorców. Sprzyja to powstawaniu patologicznych sytuacji w działalności nieuczciwych przedsiębiorstw, które próbują wyłudzać pieniądze poprzez przedstawianie faktorom do wykupu fikcyjnych faktur wystawionych w zмовie z rzekomymi odbiorcami. Istnieje przy tym dysproporcja w zakresie możliwości pozyskiwania informacji o dłużnikach w zależności od powiązań firmy faktoringowej z sektorem bankowym. Na przykład do systemu informacji o dłużnikach bankowych gromadzonych w Biurze Informacji Kredytowej S.A. mają dostęp te firmy, które działają w ramach struktur bankowych. Ułatwia im to w znacznym stopniu penetrację rynku i stawianie prawidłowej diagnozy dotyczącej ryzyka. Z tego źródła informacji nie mogą natomiast korzystać pozabankowe firmy faktoringowe.

Instytucje faktoringowe, które stosunkowo niedługo jeszcze funkcjonują na rynku polskim, borykają się jednocześnie z problemem słabej technologii w zakresie systemów komputerowych dostosowanych do ewidencji operacji faktoringowych i służących efektywnemu zarządzaniu skupowanymi wierzycielnościami. Banki mające specjalistycznie przeszkolony personel w zakresie świadczenia usług finansowych, skarżyły się na brak wyspecjalizowanych w dziedzinie faktoringu oddzielnych komórek oraz na rozbudowane procedury powodujące przedłużanie w czasie procesów decyzyjnych. Instytucje faktoringowe – nawet te związane z bankami – podkreślały również, że na polskim rynku brakuje jeszcze wyspecjalizowanych fachowców w dziedzinie faktoringu.

Niebagatelne znaczenie dla instytucji faktoringowych ma możliwość dysponowania odpowiednimi zasobami finansowymi. Na uprzywilejowanej pozycji są firmy faktoringowe okołobankowe, mogące liczyć na wsparcie finansowe banków, w których strukturach działają. Z problemem braku dostatecznych środków na skup wierzycielności borykają się zwłaszcza firmy faktoringowe pozabankowe, podejmujące próby uzupełniania kapitałów, wykorzystując dostępne im źródła finansowania. Banki stosują wobec tych firm kryteria uzależniające udzielenie

<sup>10</sup> D. Kaczyńska, Przydałyby się zmiany kilku ustaw, „Puls Biznesu”, 22.03.2004 r.

<sup>11</sup> G. Brycki, Rynek z perspektywami, „Rzeczpospolita”, 27.01.2004 r.

kredytu bankowego od dysponowania odpowiednimi kapitałami własnymi. Ostatnio jedna z dużych firm faktoringowych przygotowuje się do znacznej emisji akcji z zamiarem wejścia na Warszawską Giełdę Papierów Wartościowych licząc, iż to źródło kapitałów stworzy podstawę, umożliwiającą wykorzystanie finansowania obcego w szerszym stopniu, a w rezultacie rozszerzenie działalności<sup>12</sup>.

#### 4. Podsumowanie

Pomimo znacznego zacofania faktoringu w naszym kraju w porównaniu do państw zachodnich, rozwój tej usługi jest zauważalny. W ciągu ostatnich trzech lat obroty największych firm faktoringowych wzrastały średniorocznie o około 23%<sup>13</sup>, natomiast znaczne przyspieszenie zaobserwowano w 2004 roku, gdyż w pierwszym półroczu uległy one podwojeniu w stosunku do porównywalnego okresu poprzedniego roku. Ten duży wzrost faktoringu można uzasadnić znaczną poprawą koniunktury gospodarczej w bieżącym roku. Wraz z nią rosną obroty przedsiębiorstw z tytułu sprzedaży, a w rezultacie zwiększa się zapotrzebowanie na środki niezbędne do finansowania bieżącej działalności. Nie zawsze mając dostęp do kredytów bankowych, przedsiębiorstwa poszukują alternatywnych rozwiązań.

Rozwój faktoringu jest jednakże hamowany istnieniem wielu ograniczeń, a istotny hamulec w zakresie rozwoju faktoringu leży po stronie instytucji faktoringowych. Wyniki ankiet świadczą, że za podstawową przeszkodę korzystania z faktoringu przedsiębiorstwa uznają one jego wysoki koszt oraz niechęć faktorów do świadczenia faktoringu pełnego. Koszt faktoringu, przekraczający koszt kredytu bankowego, wpływa bowiem poważnie na opłacalność sprzedaży na kredyt handlowy. Jednocześnie dopiero faktoring pełny uwalnia faktoranta od kłopotliwej i kosztownej windykacji nieuregulowanych przez dłużników w terminie wierzytelności. Badanie wykazało, że trudności te są w Polsce w szczególności uciążliwe dla MSP, co powoduje, iż usługa ta jest dla nich trudniej dostępna. Natomiast na przykład w Stanach Zjednoczonych, z faktoringu korzystają głównie małe przedsiębiorstwa, w których niedostateczny potencjał kapitałowy paraliżuje możliwości prawidłowego i efektywnego rozwoju<sup>14</sup>.

<sup>12</sup> P.U., Eurofaktor na giełdzie. Parkiet, 10–11.11.2004 r.

<sup>13</sup> Obliczenia własne na podstawie danych Konferencji Instytucji Faktoringowych.

<sup>14</sup> S. L. Mian, C. W. Smith Jnr, Accounts Receivable Management Policy: Theory and Evidence, „Journal of Finance”, 1992, Number 1, s. 169–200; J. K. Smith, C. Schnucker, An Empirical Examination of Organizational Structure, „The Economics of the Factoring Decisions, Journal of Corporate Finance”, 1994, Part 1, s. 119–138; B. Summers, N. Wilson, Trade Credit Management and the Decision to Use Factoring: An Empirical Study, 1997; por.: B. Summers, W. Nicholas, Why do firms use factoring?, „Credit Management”, Feb. 1998, UK, s. 28.

Obserwuje się jednak, że szereg instytucji faktoringowych wykazuje większą aktywność w dziedzinie zjednywania klientów. Można zatem przypuszczać, że w miarę rosnącej konkurencji między faktoraми ulegać będzie stopniowemu zawężeniu koszt faktoringu w stosunku do kosztu kredytu bankowego. Jednocześnie zwiększona konkurencja powinna wpływać na rozszerzenie oferty faktoringu pełnego.

Faktoring ma zatem szansę rozwoju w Polsce nawet pomimo istnienia wielu ograniczeń. Rezultaty badań ankietowych świadczą, że aż 94,4% przedsiębiorstw stosujących faktoring zamierza nadal go wykorzystywać, natomiast 23,5% nie korzystających z tej usługi przedsiębiorstw zadeklarowało, że zamierza włączyć ją w finansowanie swojej działalności. Jednak pokonanie wielu przeszkód ograniczających rozwój faktoringu umożliwiłoby jeszcze bardziej dynamiczną ekspansję tej usługi w życiu gospodarczym. Realistycznie rzecz ujmując, niektóre bariery, takie jak luki w prawie czy źle funkcjonujący system sądownictwa, nie są łatwe i szybkie do przewyciężenia i nie leżą w gestii instytucji faktoringowych ani ich klientów. Możliwa jest natomiast szersza popularyzacja faktoringu wśród przedsiębiorstw i równoczesna edukacja w zakresie poprawy rozumienia istoty faktoringu. Pozwoliłoby to na zmianę nie zawsze pochlebnej opinii o faktoringu, zwłaszcza wśród dłużników. Warto wspomnieć, iż podobny wizerunek faktoringu funkcjonował przez wiele lat również wśród przedsiębiorstw w Wielkiej Brytanii, gdzie obecnie jest cenionym źródłem finansowania krótkoterminowego. Faktoring traktowany był tam jako instrument, którego należy unikać<sup>15</sup>, a przedsiębiorstwa go wykorzystujące postrzegane jako niewypłacalne<sup>16</sup>.

Przyspieszony rozwój faktoringu w Polsce niewątpliwie wpłynąłby na istotne poszerzenie możliwości refinansowania kredytu handlowego udzielanego odbiorcom, a to z kolei mogłoby zwiększyć sprzedaż i zyski przedsiębiorstw. Szerze wykorzystanie faktoringu przełożyłoby się bez wątpienia na polepszenie płynności finansowej przedsiębiorstw, zmniejszając istniejące zatory płatnicze i ograniczając powstawanie nowych.

## 5. Bibliografia

1. Accumulative Turnover Figures for ALL FCI Members Compared to Worldwide Factoring Turnover, Factors Chain International.
2. Brycki G., Rynek z perspektywami, „Rzeczpospolita”, 27.01.2004 r.

<sup>15</sup> S. V. Thakrar, Invoice Finance: Filling An Important Gap. Credit Management, Stamford, Sep. 2003, s. 30.

<sup>16</sup> A. Caborn, Factoring enters the mainstream. Director, July 2003, Nr 12, s. 32.

3. Caborn A., Factoring enters the mainstream. Director, July 2003, Nr 12.
4. Factoring Turnover, Factors Chain International.
5. Gross domestic product, [www.europa.eu.int/comm/eurostat](http://www.europa.eu.int/comm/eurostat).
6. Grzywacz J., Faktoring, Difin, Warszawa 2001.
7. Jedliński K., Faktoring to nie tylko ekspresowa wypłata, „Puls Biznesu”, 22.03.2004 r.
8. Kaczyńska D., Przydałyby się zmiany kilku ustaw, „Puls Biznesu”, 22.03.2004 r.
9. Miesięczne, kwartalne i półroczne informacje gospodarcze, GUS, Departament Rachunków Narodowych i Finansów, [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl).
10. P.U., Eurofaktor na giełdzie, „Parkiet”, 10–11.11.2004 r.
11. Podmioty gospodarcze według rodzajów działalności w 2000, 2001 i 2002 roku, GUS.
12. Roczne mierniki gospodarcze, GUS, [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl).
13. Summers B., Nicholas W., Why do firms use factoring?, „Credit Management”, Feb. 1998, UK.
14. Thakrar S. V., Invoice Finance: Filling An Important Gap., „Credit Management”, Stamford, Sep. 2003.
15. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. z 1993 r., Nr 106, poz. 482 ze zm.
16. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93 ze zm.

## **Geneza problemów z wyceną efektów inwestycji firm w systemy informatyczne**

### **1. Wprowadzenie**

Szybki rozwój technologii IT i możliwości wykorzystania ich w biznesie, skłaniają firmy do przeznaczania znacznych środków na wdrażanie i rozwój wewnętrznych systemów informatycznych (SI)<sup>1</sup>. Trafne oszacowanie efektów finansowych tych działań jest ważne dla każdego menedżera podejmującego decyzje inwestycyjne w tym zakresie.

Zastosowanie finansowych metod wyceny inwestycji do finansowej oceny SI okazało się niewystarczające. Problem stanowi wycena tzw. niematerialnych efektów wdrożenia systemów informatycznych, takich jak: udogodnienia w procesie podejmowania decyzji, usprawnienia komunikacji wewnętrznej oraz możliwość szybszego rozwoju produktów. Jednocześnie efekty te są istotnymi lub podstawowymi powodami inwestycji w systemy informatyczne firmy<sup>2</sup>.

Zaproponowane poniżej rozbitcie finansowych efektów wprowadzenia systemów informatycznych na trzy elementy składowe może okazać się pomocne w wyjaśnieniu mechanizmu ich wpływu na przychody i koszty firmy. To z kolei stanowi podstawę przeprowadzenia prawidłowej wyceny inwestycji w SI oraz właściwej interpretacji jej wyników.

### **2. Założenia do modelu dekompozycji finansowych efektów wprowadzenia systemów informatycznych do firmy**

Model klasyfikacji efektów finansowych inwestycji w systemy informatyczne został oparty na następujących założeniach:

<sup>1</sup> Wydatki na IT wyniosły w 2002 roku:

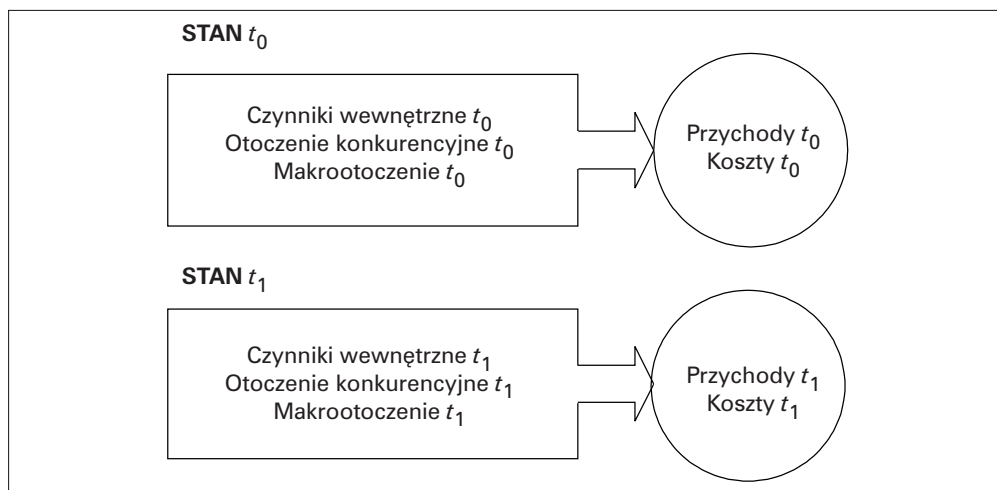
- w Polsce 4 093 mln euro (por.: Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji, [www.piiit.org.pl](http://www.piiit.org.pl), wrzesień 2004),
- na świecie 850 mld USD (por.: badania IDC w Sz. Augustyniak, Wydatki na IT. Będzie wzrost, „CXO. Magazyn kadry zarządzającej”, [www.XCO.pl](http://www.XCO.pl), 20.08.2003).

<sup>2</sup> Por.:

- C. Waltner, „A Hard Look At Soft Benefits”, [www.informationweek.com](http://www.informationweek.com),
- „Measuring Returns on IT Investments: Some Tools and Technique” Knowledge&Wharton [www.knowledge.wharton.upenn.edu](http://www.knowledge.wharton.upenn.edu), kwiecień 2003; *op. cit.*, „Measuring Returns...”.

- **założenie 1** – przychody i koszty firmy są efektem oddziaływania:
  - czynników wewnętrznych przedsiębiorstwa,
  - otoczenia konkurencyjnego, czyli relacji z klientami, dostawcami i z konkurentami,
  - makrootoczenia, czyli uwarunkowań demograficznych, prawnych, międzynarodowych, technologicznych, strategicznych, politycznych i ekonomicznych<sup>3</sup>;
- **założenie 2** – firma rozważająca wdrożenie systemów informatycznych jest w określonej sytuacji zewnętrznej i wewnętrznej: w STANIE  $t_0$ . Osiąga PRZYCHODY  $t_0$  i KOSZTY  $t_0$ . Po wdrożeniu systemów informatycznych w firmie następują zmiany, które są wprowadzane po to, aby firma osiągała wyższe korzyści. Sytuację tę oznacza się jako STAN  $t_1$ , w którym są osiągane PRZYCHODY  $t_1$  i KOSZTY  $t_1$  (zob.: rysunek 1);
- **założenie 3** – wszelkie zmiany w działalności przedsiębiorstwa wynikają z wprowadzenia systemu informatycznego;
- **założenie 4** – makrootoczenie pozostaje niezmienione (makrootoczenie  $t_0 =$  makrootoczenie  $t_1$ );
- **założenie 5** – zmiany w relacjach z otoczeniem konkurencyjnym oraz w czynnikach wewnętrznych przedsiębiorstwa są spowodowane wyłącznie wprowadzeniem systemów informatycznych w firmie.

**Rysunek 1. Determinanty zmian przychodów i kosztów firmy**



Źródło: opracowanie własne.

<sup>3</sup> G. Gieryszewska, M. Romanowska, Analiza strategiczna przedsiębiorstwa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997, s. 33.

Wpływ wprowadzenia w firmie systemów informatycznych będzie przedstawiony dwuetapowo:

- etap 1 – analiza wpływu wprowadzenia w firmie systemów informatycznych na jej zyski dzięki obniżeniu ponoszonych przez nie kosztów i podwyższeniu uzyskiwanych przychodów przy założeniu braku wpływu tych zmian na otoczenie konkurencyjne firmy;
- etap 2 – analiza wpływu wprowadzenia w firmie systemów informatycznych na jej zyski z uwzględnieniem zmian w relacjach z otoczeniem konkurencyjnym.

### **3. Wpływ wprowadzenia w firmie SI na poziom jej zysków przy założeniu braku wpływu tych zmian na jej otoczenie konkurencyjne**

Przyjęcie ogólnego założenia, że relacje firmy z otoczeniem konkurencyjnym pozostaną niezmienione oznacza w szczególności przyjęcie następujących założeń szczegółowych:

- 1) firma oferuje swoje produkty tej samej grupie klientów; funkcja popytu na produkty firmy pozostaje niezmieniona,
- 2) oferta firmy pozostaje niezmieniona – takie same produkty oferowane są w ten sam sposób, tymi samymi kanałami dystrybucji, po niezmienionej cenie,
- 3) firma zachowuje swoją pozycję w stosunku do konkurentów; struktura konkurencji na rynku, na którym działa przedsiębiorstwo pozostaje niezmieniona.

Firma w Stanach  $t_0$  i  $t_1$  firma osiąga zysk odpowiednio:  $Z_0$  i  $Z_1$  określony równaniem zysku:

$$Z_0 = P * Q_0 - C_0, \quad (1)$$

$$Z_1 = P * Q_1 - C_1. \quad (2)$$

Wpływ wdrożenia SI na ostateczny wynik finansowy firmy można przedstawić jako:

$$\Delta Z = Z_1 - Z_0 = P(Q_1 - Q_0) - (C_1 - C_0) = \Delta R_a - \Delta C, \quad (3)$$

gdzie:

$Z_0, Z_1$  – zysk odpowiednio w Stanach  $t_0$  i  $t_1$ ,



$Q_0, Q_1$  – ilość sprzedanych produktów firmy odpowiednio w Stanach  $t_0$  i  $t_1$ ,  
 $C_0, C_1$  – koszty ponoszone przez firmę odpowiednio w Stanach  $t_0$  i  $t_1$ ,  
 $P$  – cena produktów firmy,  
 $R_a$  – przychody ze sprzedaży.

Zgodnie z powyższym równaniem, zmiana zysku firmy spowodowana wdrożeniem systemów informatycznych może wynikać z kombinacji następujących efektów:

- 1) zmiany kosztów przy utrzymaniu sprzedaży na stałym poziomie,
- 2) zmiany sprzedaży przy niezmiennych kosztach.

### 3.1. Wpływ wdrożenia w firmie SI na ponoszone przez nią koszty

Wdrożenie systemu informatycznego, podobnie jak każda inwestycja, niesie automatyczne zmiany w kosztach i przychodach z tytułu amortyzacji oraz zmian w poziomie kapitału pracującego. Dodatkowo, firma może ponosić koszty finansowe związane ze źródłami finansowania inwestycji.

Działanie systemów informatycznych wymaga również od firmy ponoszenia kosztów bieżących jego utrzymania. Przykłady tych kosztów to<sup>4</sup>:

- **majątkowe koszty bieżące** – koszt działania sprzętu (zużycie prądu), koszt konserwacji oraz napraw sprzętu i oprogramowania, koszt ulepszeń (*upgrade*) sprzętu serwerowego oraz aplikacji zarówno przygotowanych na zamówienie firmy, jak i standardowych;
- **pozostałe koszty bieżące** – koszty osobowe redakcji i zarządzania SI, koszty osobowe nadzoru technicznego, koszt dostępu do internetu, utrzymanie aplikacji przygotowanych na zamówienie, bieżące modyfikacje projektu, bieżąca promocja systemu wśród pracowników, bieżące szkolenie.

Powyższe koszty oznaczają wzrost kosztów całkowitych ponoszonych przez firmę w Stanie  $t_1$  w stosunku do Stanu  $t_0$ . Z drugiej strony systemy informatyczne umożliwiają obniżenie wielu kategorii kosztów ponoszonych przez firmę. Mogą to być:

- **oszczędności bezpośrednie** – na kosztach druku, dystrybucji dokumentów i usuwaniu odpadów, na kosztach przejazdów, znaczkach pocztowych, faksach, telefonach, na kosztach organizacji szkoleń i spotkań;
- **oszczędności na kosztach osobowych** – ograniczenie zatrudnienia dzięki wzrostowi produktywności pracowników.

Mechanizmy wzrostu produktywności po wprowadzeniu systemów informatycznych mogą być różnorakie. Wdrożenie SI może, na przykład, spowodować oszczędności na czasie uzyskania dostępu do informacji oraz na czasie przetwarzania danych (dane wprowadzane są przez poszczególnych pracowników bezpo-

<sup>4</sup> Fastrack Consulting Ltd., www.fastrack-consulting.co.uk, wrzesień 2004.

średnio do aplikacji pozwalającej na zbiorcze przetwarzanie danych). Inny rodzaj gospodarności wiąże się z ograniczeniem powielania prac przez różnych pracowników. Oszczędności te umożliwiają ograniczenie zatrudnienia, a przez to obniżenie kosztów osobowych.

Poza wymienionymi oszczędnościami firma ma może ograniczać straty z tytułu rotacji pracowników. Systemy informatyczne wykorzystane do budowania bazy wiedzy powodują, że część doświadczenia i umiejętności odchodzącego pracownika „pozostaje” w firmie. Nie bez znaczenia dla produktywności jest też podniesienie dzięki wdrożeniu SI komfortu pracy, a przez to wzrost zadowolenia pracowników.

### **3.2. Wpływ wprowadzenia SI do firmy na uzyskiwane przez nią przychody**

Wymienione w poprzednim podpunkcie efekty z postaci oszczędności i wzrostu produktywności pracowników mogą zostać wykorzystane do obniżenia kosztów ponoszonych przez firmę lub do zwiększenia produkcji przy niezmiennych kosztach.

Zwiększenie produkcji spowoduje wzrost przychodów, jeśli uzyskane w ten sposób dodatkowe produkty zostaną sprzedane. Założenie braku zmian wpływających na otoczenie oznacza w szczególności, że również żaden z parametrów oferty nie zostanie zmieniony. Zgodnie z teorią ekonomii firma może sprzedać dodatkowe produkty po niezminionej cenie, zwiększając w ten sposób swoje przychody wprost proporcjonalnie do zwiększonej produkcji jedynie na rynku doskonale konkurencyjnym<sup>5</sup>. Na pozostałych typach rynków – konkurencji monopolistycznej, oligopolu i monopolu – sprzedaż dodatkowych produktów w niezminionej formie (ten sam produkt, te same kanały dystrybucji, intensywność i formy promocji), wymaga obniżenia ceny<sup>6</sup>. Zwiększenie przychodów na skutek wdrożenia systemów informatycznych w firmie przy założeniu braku wpływu tych zmian na jego otoczenie konkurencyjne jest zatem przypadkiem szczególnym.

## **4. Wpływ wprowadzenia SI do firmy na poziom jej zysków przy zniesieniu założenia o niezmienności relacji z otoczeniem konkurencyjnym**

Zniesienie założenia o niezmienności relacji firmy z otoczeniem konkurencyjnym powoduje znaczne skomplikowanie wyceny efektów finansowych inwestycji w systemy informatyczne.

<sup>5</sup> Hal R. Varian, *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 390.

<sup>6</sup> *Ibidem*, odpowiednio s.: 452, 492 i 428.

Ostateczny efekt finansowy inwestycji będzie stanowiła zmiana wartości zysku obliczona zgodnie ze wzorem:

$$\Delta Z = Z_1 - Z_0 = (P_1 * Q_1 - C_1) - (P_0 * Q_0 - C_0) = \Delta R - \Delta C, \quad (4)$$

gdzie: oznaczenia zgodne z opisem do równań (1) – (3).

Warto zauważyć, różnicę między sposobem obliczania składnika  $\Delta R_a$  w równaniu (3) oraz  $\Delta R$  w równaniu (4):

$$\Delta R_a = P * (Q_1 - Q_0) \quad (5)$$

$$\Delta R = P_1 * Q_1 - P_0 * Q_0 \quad (6)$$

W równaniu (6) dopuszcza się zmianę ceny, jak również innych elementów oferty firmy. Dlatego w celu oszacowania zmian w zysku firmy w wyniku inwestycji, należy odpowiedzieć na następujące pytania:

- 1) Jak otoczenie (w szczególności klienci i konkurenci) zareaguje na zwiększenie podaży produktów firmy?
- 2) Jak wdrożenie systemów informatycznych wpłynie na ofertę firmy?
- 3) Czy konkurenci i jak konkurenci zareagują zmiany w elementach oferty firmy?

Odpowiedzi mogą być udzielone w oparciu o koncepcje łańcucha wartości i systemu wartości Michaela Portera.

#### 4.1. Wpływ wdrożenia SI na łańcuch wartości firmy i system wartości

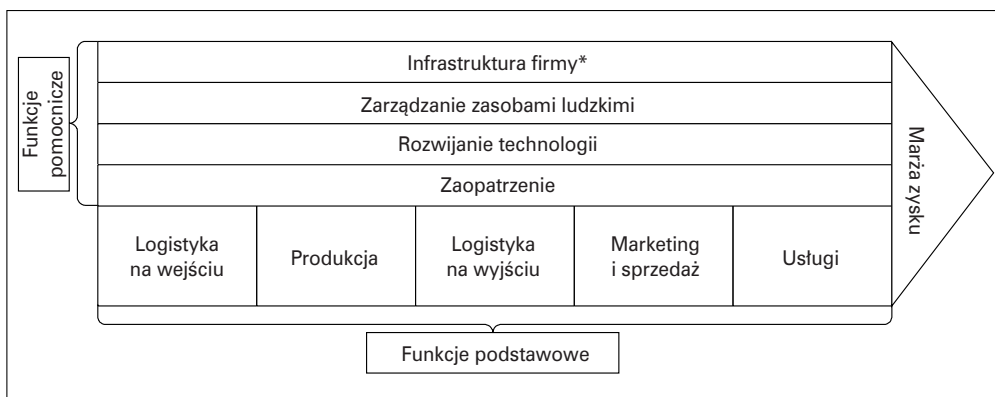
Zgodnie z koncepcją łańcucha wartości<sup>7</sup> w ramach działalności firmy można wyodrębnić dziewięć kategorii „czynności związanych z wartością” (*value activities*). Można je podzielić na czynności podstawowe, związane z fizycznym wytworzeniem wyrobu, jego marketingiem i dostarczeniem do nabywców oraz obsługą i serwisem posprzedażowym. Czynności podstawowe obejmują: logistykę, produkcję, logistykę w sferze dystrybucji, marketing i sprzedaż oraz czynności obsługi. Natomiast wspomagające zapewniają nakłady i infrastrukturę umożliwiającą wykonywanie czynności podstawowych. Należy do nich: infrastruktura firmy, gospodarka zasobami ludzkimi, rozwój techniki i zaopatrzenie. Łańcuch wartości firmy jest systemem wzajemnie zależnych, powiązanych ze sobą czynności<sup>8</sup>. Jest

<sup>7</sup> M. E. Porter, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, Free Press, Nowy Jork 1985, s. 36–48.

<sup>8</sup> M. E. Porter, *Porter o konkurencji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001, s. 93–94.

on osadzony w tzw. systemie wartości, obejmującym łańcuchy wartości: dostawców, firmy, kanałów dystrybucji i nabywców.

**Rysunek 2. Łańcuch wartości firmy**



\* Infrastruktura firmy obejmuje: ogólne zarządzanie, obsługa prawna, księgowość

Źródło: M. Porter, *Competitive Advantage*, Free Press, New York, 1985.

Zgodnie z teorią M. Portera firmy dostarczają „wartość dla klienta” (*customer value*), definiowaną jako *całość użyteczności oferowanej nabywcy i uzyskanej przez niego dzięki dokonaniu zakupu produktu lub usług*<sup>9</sup>. Użyteczność ta jest sumą korzyści – faktycznych i postrzeganych – związanych z cechami zakupionego produktu, dogodnością miejsca i formy zakupu, jakością obsługi – uzyskanymi po określonej cenie. Wartość dla klienta wzrasta na skutek rozwoju produktu, udogodnień w dystrybucji oraz obniżki ceny. Również promocja wpływa na zwiększenie wartości dla klienta przez redukcję czasu potrzebnego na zdobycie informacji o produkcie i jego walorach oraz przez podniesienie subiektywnej wartości produktu dla klienta.

Jeżeli wartość dla klienta, a przez to cena, którą jest skłonny zapłacić za produkt pozostaje wyższa od kosztów jej wytworzenia, firma jest rentowna i uzyskuje marżę zysku. Marża zysku staje się tym większa, im wyższa jest różnica między wartością dla klienta a kosztami.

Wdrożenie systemów informatycznych może mieć wpływ zarówno elementy łańcucha wartości, jak i na ich powiązania. Dzieje się tak, ponieważ każdy komponent łańcucha wartości tworzy, ale i wykorzystuje informacje.

Według Portera *technika informacyjna przenika łańcuch wartości w każdym jego ogniwie, przekształcając sposób wykonywania czynności związanych z war-*

<sup>9</sup> T. Sztucki, *Encyklopedia marketingu. Definicje, zasady, metody*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1998.

tością i istotę powiązań między nimi. (...) Zmienia też sposób, w jaki wyroby zaspokajają potrzeby nabywców<sup>10</sup>.

Tabela 1 zawiera przykłady wpływu systemów informatycznych na każde z ogniw łańcucha wartości.

**Tabela 1. Przykłady wpływu systemów informatycznych na ogniwa łańcucha wartości firmy**

Ogniwa łańcucha wartości firmy	Przykładowy wpływ systemów informatycznych
Logistyka na wejściu <sup>11</sup>	– zmiana systemu kontroli zapasów; – automatyzacja zarządzania powierzchnią magazynową;
Produkcja (operacje)	– zastosowanie informatycznych systemów wspomaganie produkcji; – system informatyczny może być systemem produkcyjnym w firmach opartych na przetwarzaniu informacji (np. instytucje finansowe, medialne);
Logistyka w sferze dystrybucji <sup>12</sup>	– usprawnienie zarządzania transportem produktów;
Marketing i sprzedaż	– dostęp sprzedawców do aktualnych informacji marketingowych (komunikacja elektroniczna); – dostęp do agregatów danych pozwalających na ocenę sprzedaży produktu w wybranych przekrojach, – usprawnienie działań marketingowych dzięki systemom zarządzania relacjami z klientami (CRM); – dostęp działu marketingu do bieżących informacji dotyczących sprzedaży; – wykorzystanie elektronicznych kanałów dystrybucji;
Czynności obsługi <sup>13</sup>	– szybki dostęp do danych na temat klienta i jego zakupów;
Infrastruktura firmy <sup>14</sup>	– dostęp zarządu do aktualnych danych dotyczących wybranych dziedzin firmy; – usprawnienie pracy z dokumentami przez zastosowanie systemów ewidencji dokumentów (ewidencja, archiwizowanie, przeszukiwanie i uzyskiwanie kopii); – usprawnienie pracy w działach stanowiących infrastrukturę firmy dzięki użyciu programów do pracy grupowej;
Gospodarka zasobami ludzkimi	– Usprawnienie zarządzania pracownikami przez: – publikację wytycznych i instrukcji dla pracowników, – informowanie o wolnych stanowiskach pracy w firmie, – dostęp do baz danych z kandydatami do pracy w firmie, – informowanie o szkoleniach, zbieranie informacji o zapotrzebowaniu na szkolenia, szkolenia w intranecie,

<sup>10</sup> *Op. cit.*, M. E. Porter, Porter..., s. 97.

<sup>11</sup> Odbiór dóbr od dostawców, ich magazynowanie, a następnie dystrybucja wewnątrz organizacji.

<sup>12</sup> Dostarczanie gotowych produktów firmy do klientów przez kanały dystrybucji.

<sup>13</sup> Obsługa i usługi posprzedażowe, takie jak instalacja, szkolenia, serwis, obsługa reklamacji.

<sup>14</sup> Zarząd, obsługa prawna, księgowość.

Tabela 1. (cd.)

Ogniwa łańcucha wartości firmy	Przykładowy wpływ systemów informatycznych
	– użycie aplikacji typu <i>workflow</i> (dystrybucja formularzy, możliwość wypełniania ich on line, automatyzacja pracy nad danymi spływającymi w formularzach od pracowników);
Rozwój techniki	– możliwość rozwoju techniki przez dostęp do bazy wiedzy firmy oraz użycie programów do pracy grupowej;
Zaopatrzenie <sup>15</sup>	– możliwość usprawnienia zakupów przez automatyzację zbierania informacji o potrzebach różnych jej działów; – obniżenie kosztów zakupów dzięki wykorzystaniu elektronicznych kanałów dystrybucji dostawców; – obniżenie kosztów zakupów dzięki aplikacjom typu <i>reverse auction</i> .

Źródło: opracowanie własne.

**Efekty wdrożenia systemów informatycznych są zatem bardzo różnorodne. Biorąc jednak pod uwagę koncepcje łańcucha wartości i systemu wartości można zauważyć, iż wprowadzenie systemów informatycznych może spowodować kombinację następujących skutków:**

- **zmianę marży osiąganą przez przedsiębiorstwo przez zmianę poziomu kosztów,**
- **zmianę wartości dostarczonej przez firmę klientom<sup>16</sup>.**

Efekty te zostaną omówione w następnych podpunktach.

#### **4.2. Wpływ wdrożenia systemów informatycznych na zwiększenie marży osiąganą przez przedsiębiorstwo**

Wdrożenie systemów informatycznych może spowodować zmiany w łańcuchu wartości firmy i w systemie wartości, które powodują zmniejszenie jego kosztów działania. Przykładem takiej zmiany jest możliwość usprawnienia zakupów przez automatyzację zbierania informacji o potrzebach różnych jej działów. Bezpośrednim skutkiem tej zmiany jest zwiększenie marży przedsiębiorstwa. Jest to niewidoczne dla klientów – otrzymują oni w Stanie  $t_1$  dokładnie ten sam produkt, po tej samej cenie, za pomocą tych samych kanałów dystrybucji, promowany w taki sam sposób, jak w Stanie  $t_0$ .

<sup>15</sup> Nabywanie przez firmę produktów, materiałów i surowców.

<sup>16</sup> H. Sroka, w: Systemy informatyczne w organizacjach wirtualnych, praca zbiorowa pod redakcją M. Pańkowskiej, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2002, s. 247.

### 4.3. Wpływ wdrożenia SI w firmie na oferowaną przez nią wartość dla klientów

Zmiana wartości dostarczanej przez firmę klientom oznacza wprowadzenie zmian, które zmieniają z ich punktu widzenia całkowitą wartość z zakupu produktów danej firmy. Przedsiębiorstwa oddziałują na rynek i na nabywców za pomocą kompleksowego układu kontrolowanych przez przedsiębiorstwo czynników materialnych i niematerialnych. Układ ten został opisany koncepcją marketingu-mix firmy, którego elementami są: produkt, cena, dystrybucja i promocja<sup>17</sup>.

Zmiany w marketingu-mix wiążą się ze zmianą wartości oferowanej przez firmę klientom. Wzbogacenie produktu, lepsza obsługa klienta, niższa cena, większa dostępność i intensywniejsza promocja oznaczają, że klient korzystając z oferty danej firmy, uzyskuje wyższą wartość.

Zmiany w marketingu-mix firmy oddziałują również na sytuację konkurentów: przez zaoferowanie klientowi wyższej wartości przez jedną firmę (w jakiegokolwiek formie) powoduje się osłabienie popytu na produkty innych firm na tym samym rynku. Dlatego zmiany w marketingu-mix mogą spotkać się z reakcją konkurentów.

Do zmian wynikających bezpośrednio z wdrożenia systemów informatycznych należą:

1) w zakresie produktu:

- możliwość szybszego rozwoju produktów i usług<sup>18</sup>,
- możliwość wprowadzenia zmian w cechach produktu<sup>19</sup>,
- podniesienie jakości obsługi klienta<sup>20</sup>,
- możliwość oferowania szerszej i bardziej zróżnicowanej gamy produktów;

2) w zakresie cen:

- możliwość obniżenia cen produktów dzięki oszczędnościom uzyskanych w wyniku wdrożenia systemów informatycznych,
- możliwość elastycznej modyfikacji cen dzięki wykorzystaniu informacji z systemów ewidencyjnych firmy<sup>21</sup> – cena może być różnicowana ze względu na cechy klienta, cykl życia produktu, geograficznie lub ze względu na inne parametry;

<sup>17</sup> Zgodnie z definicją marketingu-mix: *op. cit.*, T. Sztucki..., s. 170.

<sup>18</sup> Toby Ward, Intranet ROI: Appraising The Value Of Intranet Investment, A Prescient White Paper, Prescient Digital Media 2002, s. 8–9.

<sup>19</sup> Przykładem są zmiany, jakie wystąpiły na skutek wdrożenia systemów informatycznych w produktach bankowych.

<sup>20</sup> „Return On Investment From Internal Web System” i 2 bs, www.i2bs.com, luty 2003.

<sup>21</sup> A. J. Grandys, Marketing i technologia informacyjna. O związkach strategii marketingowych i strategii IT, Katedra Ekonomii i Marketingu Politechniki Łódzkiej, Łódź 2000, s. 153.

3) w zakresie dystrybucji:

- możliwość rozwoju elektronicznych kanałów dystrybucji,
- monitorowanie efektywności poszczególnych kanałów dystrybucji,
- możliwość elastycznego zarządzania zapasami;

4) w zakresie promocji:

- możliwość zbierania, przetwarzania i szybkiego udostępniania informacji,
- możliwość różnicowania przekazu dla poszczególnych segmentów klientów,
- rozwój możliwości realizowania programów lojalnościowych.

## 5. Podział wpływu inwestycji firm w systemy informatyczne na ich wyniki finansowe – podsumowanie i wnioski

Reasumując przedstawioną powyżej analizę, zmiana zysku firmy, która zrealizowała inwestycję w systemy informatyczne może wypływać z trzech źródeł:

$$\Delta Z = \Delta R_a + \Delta R - \Delta C, \quad (9)$$

gdzie:

$\Delta C$  – zmiana (obniżenie) ponoszonych kosztów,

$\Delta R_a$  – zmiana (zwiększenie) przychodów ze sprzedaży produktów firmy wyłącznie na skutek zwiększenia wielkości produkcji, bez zmian w żadnym z elementów marketingu-mix,

$\Delta R$  – zmiana (zwiększenie) przychodów ze sprzedaży produktów na skutek zmian w wartości dla klientów (wprowadzane są zmiany w marketingu-mix firmy).

Elementy  $\Delta R_a$  i  $\Delta R$  mogą wystąpić w zależności od rynku, na jakim działa firma:  $\Delta R_a$  – w warunkach doskonałej konkurencji (przypadek szczególny),  $\Delta R$  – na pozostałych formach rynku.

Podział finansowych efektów wdrożenia systemów informatycznych na opisane powyżej kategorie ma kluczowe znaczenie dla zrozumienia istoty problemów z ich wyceną oraz dla właściwej interpretacji wyników takiej wyceny.

$\Delta C$  – zmiana poziomu kosztów ponoszonych przez firmę jest możliwa do oszacowania przy użyciu standardowych metod analizy. Prawdopodobnie przeprowadzona wycena nie jest obciążona ryzykiem popełnienia istotnego błędu.

$\Delta R_a$  – oszacowanie szczególnego przypadku zwiększonych przychodów bez wprowadzania zmian w wartości oferowanej klientom (w tym w cenie) wymaga użycia wzoru  $P \cdot \Delta Q$ . W warunkach modelowych wyceny jest wyeliminowany.

$\Delta R$  – wycena efektów finansowych inwestycji w SI, związanych ze zmianą w wartości dla klienta (co jest równoznaczne ze zmianami w marketingu-mix fir-



my) wymaga oszacowania reakcji wielkości sprzedaży na te zmiany. Możliwe do zastosowania metodologie jej przeprowadzenia stwarzają możliwość popełnienia istotnych błędów w wycenie elementu  $\Delta R$ .

Problemy z wyceną elementu  $\Delta R$  można prześledzić na przykładzie możliwego efektu wdrożenia SI, jakim jest poprawa jakości obsługi klienta. Wycena efektów finansowych tego działania wymaga oszacowania wrażliwości klientów na wprowadzoną zmianę. Co więcej, zmiana odczuwalna przez klientów może pociągnąć za sobą reakcję konkurencji, a to stanowi kolejny czynnik wpływający na zachowania klientów badanej firmy. Reakcja konkurencji musi być zatem również uwzględniona w przeprowadzanej wycenie.

Reakcje wielkości sprzedaży firmy na zmiany różnego rodzaju czynników opisuje ilościowo funkcja reakcji sprzedaży danej firmy<sup>22</sup>. Metody szacowania funkcji reakcji sprzedaży to:

- 1) metoda statystyczna – polega na zbieraniu danych dotyczących wielkości sprzedaży i poziomów zmiennych marketingowych w latach ubiegłych, a następnie oszacowaniu funkcji reakcji sprzedaży przy użyciu narzędzi marketingowych,
- 2) metoda eksperymentalna – polega na stosowaniu zmieniających się poziomów elementów marketingu na dobranych wycinkach – próbach z rynku i obserwowaniu wielkości sprzedaży,
- 3) metoda szacunku – eksperci wyrażają pogląd na temat oczekiwanej reakcji sprzedaży na zmiany w marketingu-mix<sup>23</sup>.

Ze względu na oczywiste ograniczenia każdej z wymienionych metod, zwłaszcza w przypadku w inwestycje w obszarze nowych technologii, wyniki wyceny elementu  $\Delta R$  (zmiany przychodów ze sprzedaży produktów na skutek zmian w wartości dla klientów) należy uznać za niepewne.

Z przedstawionego modelu wynikają następujące praktyczne wnioski:

- prawidłowa ocena rentowności inwestycji w systemy informatyczne, których głównym celem działania jest ograniczenie kosztów lub zwiększenie produktywności firmy nie jest obarczona ryzykiem popełnienia istotnego błędu;
- ocena rentowności inwestycji w systemy informatyczne, których głównym efektem jest wprowadzenie zmian w wartości dla klienta oferowanej przez firmę (co wiąże się ze zmianami w marketingu-mix) ze względu na istotę mechanizmów rynkowych jest obarczona ryzykiem popełnienia znaczącego błędu;

<sup>22</sup> Ph. Kotler, Marketing. Analiza, Planowanie, Wdrażanie i Kontrola, Gebethner & Ska, Warszawa 1994, s. 103.

<sup>23</sup> *Ibidem*, s. 104–105.

- różnice w metodologiach wyceny poszczególnych rodzajów efektów wdrożenia systemów informatycznych należy uwzględnić przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych w tym zakresie.

## 6. Streszczenie

Artykuł zawiera model podziału efektów finansowych inwestycji firm w systemy informatyczne na trzy elementy składowe: zmianę poziomu kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwo, zmianę przychodów wynikającą wyłącznie ze zwiększonej produktywności oraz zmianę przychodów z tytułu dostarczania klientom innej – w stosunku do stanu przed inwestycją – wartości. Prawidłowa wycena wymienionych elementów wymaga zastosowania do każdego z nich odmiennej metodologii.

Największe problemy i potencjalne błędy w wycenie, dotyczą zmiany przychodów z tytułu wprowadzenia zmian w oferowanej klientom wartości. Ich istotą jest zagadnienie prawidłowej oceny reakcji otoczenia konkurencyjnego na zaistniałą zmianę. Ten kluczowy problem nie dotyczy wyceny pozostałych dwóch elementów efektów finansowych. Wynikają stąd istotne różnice w możliwej do uzyskania precyzji i wiarygodności wyceny każdego z wymienionych rodzajów efektów inwestycji firmy w systemy informatyczne.

## 7. Bibliografia

1. Fastrack Consulting Ltd., [www.fastrack-consulting.co.uk](http://www.fastrack-consulting.co.uk), wrzesień 2004.
2. Gieryszewska G., Romanowska M., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997.
3. Grandys A. J., *Marketing i technologia informacyjna. O związkach strategii marketingowych i strategii IT*, Katedra Ekonomii i Marketingu Politechniki Łódzkiej, Łódź 2000.
4. IDC – raport, w: Augustyniak Sz., *Wydatki na IT. Będzie wzrost*, „CXO. Magazyn kadry zarządzającej”, [www.cxo.pl](http://www.cxo.pl), 20.08.2003.
5. Kotler Ph., *Marketing. Analiza, Planowanie, Wdrażanie i Kontrola*, Gebethner & Ska, Warszawa 1994.
6. *Measuring Returns on IT Investments: Some Tools and Technique*, Knowledge&Wharton [www.knowledge.wharton.upenn.edu](http://www.knowledge.wharton.upenn.edu), kwiecień 2003.
7. Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji, [www.piit.org.pl](http://www.piit.org.pl), wrzesień 2004.
8. Porter M. E., *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, Free Press, Nowy Jork 1985.
9. Porter M. E., *Porter o konkurencji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.

10. „Return On Investment From Internal Web System” i<sup>2</sup> bs, [www.i2bs.com](http://www.i2bs.com), luty 2003.
11. Sroka H., w: Systemy informatyczne w organizacjach wirtualnych, praca zbiorowa pod redakcją M. Pańkowskiej, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2002.
12. Sztucki T., Encyklopedia marketingu. Definicje, zasady, metody, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1998.
13. Varian Hal R., Mikroekonomia, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
14. Waltner C., A Hard Look At Soft Benefits, InformationWeek, [www.informationweek.com](http://www.informationweek.com), 24 maja 1999.
15. Ward T., Intranet ROI: Appraising The Value Of Intranet Investment, A Prescient White Paper, Prescient Digital Media 2002.

## Teoretyczne aspekty testowania hipotezy efektywności rynku walutowego

### 1. Wprowadzenie

Mechanizmy rządzące kształtowaniem płynnych kursów walutowych od wielu lat są przedmiotem wielu opracowań teoretycznych i badań empirycznych mających na celu ich identyfikację i wyjaśnienie. Zrozumienie dynamiki płynnych kursów walutowych jest zagadnieniem niezwykle istotnym, zarówno z teoretycznego, jak i praktycznego punktu widzenia<sup>1</sup>. Większość teoretycznych modeli i badań empirycznych koncentruje się na analizie czynników makroekonomicznych (fundamentalnych), jako „sił” determinujących zachowanie kursów walutowych<sup>2</sup>. Jednakże opracowane modele makroekonomiczne nie identyfikują, a tym samym nie wyjaśniają istotnych zależności rządzących rynkami walutowymi – z wyjątkiem teorii parytetu siły nabywczej (*Purchasing Power Parity*), która wydaje się prawdziwa w długim horyzoncie czasowym oraz teorii ubezpieczonego parytetu stóp procentowych (*Covered Interest Rate Parity*), popartej wynikami wielu badań empirycznych. Modele makroekonomiczne nie sprawdzają się jednak w praktycznych zadaniach prognozowania wpływu nowych informacji (np. dotyczących zmian wielkości czynników makroekonomicznych) na zmiany kursów walutowych<sup>3</sup>.

W rezultacie, pojawiła się teoria, iż na zmiany kursów mają decydujący wpływ czynniki inne niż obserwowalne zmienne makroekonomiczne<sup>4</sup>. Pojawiły się prace proponujące analizę mikroekonomicznych podstaw rynków walutowych, jednak prace te nie przyczyniły się w znaczący sposób do poprawy jakości modeli makroekonomicznych<sup>5</sup>. Część badań skoncentrowana została z kolei na analizie makroekonomicznych „anomalii” na rynku walutowym. Dużo uwagi poświę-

---

<sup>1</sup> Rynek walutowy jest najbardziej aktywnym rynkiem finansowym świata. Dzienny obrót w połowie lat 90. był porównywalny z sumą rezerw walutowych wszystkich państw świata!

<sup>2</sup> Przegląd makroekonomicznych modeli kursów walutowych można znaleźć m.in. w pracach Taylora (1995) czy Flooda i Taylora (1996).

<sup>3</sup> W swojej pracy z 1983 roku Meese i Rogoff stwierdzili, iż makroekonomiczne modele tamtych lat dawały gorsze wyniki prognoz kursów walutowych niż trywialny model błędzenia losowego.

<sup>4</sup> Do takiej konkluzji doszli Dornbusch i Frankel (1988).

<sup>5</sup> Głównie dlatego, iż badania mikroekonomicznej struktury rynku walutowego nie zostały zintegrowane z „makroekonomicznym” nurtem badań.

cone zostało kwestii kursów *forward* jako nieobciążonych prognoz przyszłych kursów *spot*. Teoria ta została wielokrotnie empirycznie przetestowana i odrzucona.

W wyniku coraz większej liczby badań empirycznych dowodzących nieadekwatności teoretycznych modeli kursów walutowych opartych na czynnikach fundamentalnych do wyjaśnienia zjawisk na rynkach rzeczywistych, pojawiły się opracowania poddające krytycznej ocenie założenia (ich niespełnienie w rzeczywistości), na których opiera się większość modeli makroekonomicznych – przede wszystkim założenie o efektywności informacyjnej rynku walutowego<sup>6</sup>.

## 2. Hipoteza efektywnego rynku

Podstawowym założeniem leżącym u podstaw makroekonomicznych modeli kursów walutowych – a ogólniej cen aktywów finansowych – jest hipoteza efektywnego rynku (*Efficient Market Hypothesis*). Gdy termin „rynek efektywny” został wprowadzony do literatury ekonomicznej, pierwotnie zdefiniowany został jako rynek, który „bardzo szybko dostosowuje się do nowych informacji” (Fama, 1970). Szybko okazało się jednak, że szybkie dostosowanie do nowych informacji jest wyróżnikiem istotnym rynku efektywnego, ale nie jedynym. Zmodyfikowana definicja efektywności rynku określa go jako rynek „w pełni odzwierciedlający wszystkie dostępne informacje”. Stąd wynika, iż rynek przetwarza informacje racjonalnie, w sensie takim, że żadna istotna informacja nie jest pominięta oraz nie występują błędy systematyczne. Przyjmuje się przy tym istotne założenia o racjonalnych oczekiwaniach i neutralności wobec ryzyka uczestników rynku. Racjonalność oczekiwań uczestników rynku – kluczowa dla efektywności rynku – jest jednak również jedynie hipotezą<sup>7</sup>.

Powyżej przedstawiona definicja jest silną wersją hipotezy efektywnego rynku, która mogłaby być prawdziwa jedynie w sytuacji, gdy koszt pozyskania wszystkich dostępnych informacji byłby równy zero. Gdyby bowiem uzyskanie pewnej informacji wymagało poniesienia określonych (niezerowych) kosztów, informacja ta musiałaby wiązać się z odniesieniem finansowej korzyści – byłaby to konieczna zachęta do poniesienia kosztu uzyskania tej informacji. Jednakże taka finansowa zachęta nie mogłaby istnieć, gdyby informacja ta była już odzwierciedlona przez rynek (zgodnie z silną wersją hipotezy wszystkie historyczne i obecne informacje są odzwierciedlone w cenach aktywów finansowych, w szczególności

<sup>6</sup> Z uwagi na ogromny wolumen obrotu (por. przypis 1) można byłoby oczekiwać, iż rynek walutowy jest wysoce efektywny.

<sup>7</sup> Wspomniana wcześniej kwestia kursów *forward*, które – jak się okazuje – nie są nieobciążoną prognozą przyszłych kursów *spot*, stoi w sprzeczności z hipotezą racjonalnych oczekiwań (uczestnicy rynku podejmują decyzje inwestycyjne wbrew swoim przewidywaniom).

w kursach walutowych). W konsekwencji, występowanie w praktyce kosztów pozyskania informacji powoduje, iż nie istnieją rynki kapitałowe silnie efektywne (silna efektywność jest możliwa jedynie w teorii). Po raz pierwszy dowiedli tego faktu Grossman i Stiglitz (1980). Słabsza, ale ekonomicznie bardziej realna, wersja hipotezy zakłada, iż ceny rynkowe odzwierciedlają tylko te informacje, dla których krańcowa korzyść z wykorzystania tych informacji (rozumiana jako oczekiwany zysk) przewyższa krańcowy koszt pozyskania ich (Jensen, 1978).

Według hipotezy efektywności rynku walutowego, jedynym czynnikiem mającym wpływ na zmiany kursów walutowych są nowe informacje docierające do uczestników rynku, które zostają natychmiastowo i racjonalnie odzwierciedlone w kursach. W zależności od tego, czy informacjami tymi są informacje historyczne, publicznie dostępne informacje czy też wszelkie dostępne informacje (w tym poufne), wyróżnia się odpowiednio trzy formy hipotezy efektywności rynku: słabą, pół-silną i silną. W tym ujęciu rynek jest efektywny, jeżeli na podstawie informacji danego rodzaju nie można systematycznie osiągać ponadprzeciętnych stóp zwrotu. Za „przeciętne” stopy zwrotu przyjmuje się stopy wynikające z uznanego za *benchmark* modelu kształtowania się kursów walutowych.

W 1991 roku, w jednej ze swoich kolejnych prac, Fama zrewidował definicje trzech wyróżnionych przez siebie kategorii efektywności rynku. Słaba forma efektywności została rozszerzona do pojęcia „przewidywalności” stóp zwrotu uwzględniając również prognozowanie przyszłych zmian kursów nie tylko na podstawie historycznych notowań danego kursu, ale również z wykorzystaniem innych danych historycznych. Pół-silna forma efektywności została określona jako „studium przypadku”, czyli badanie reakcji kursów na nowe informacje publiczne. Z kolei trzecia forma efektywności – silna – przedefiniowana została jako „test informacji prywatnych”. Zmiany te zostały zainspirowane przez coraz liczniejsze wyniki badań empirycznych wskazujące na możliwość prognozowania kursów walutowych, odrzucając tym samym hipotezę efektywności<sup>8</sup>.

Badania te budzą jednak wiele kontrowersji, m.in. z powodu problemu „złego modelu” (*bad model problem*, Fama, 1991)<sup>9</sup>. Hipoteza efektywności rynku nie jest empirycznie weryfikowalna bez przyjęcia założenia odnośnie postaci modelu opisującego kształtowanie się kursów walutowych. Oznacza to, iż empiryczne testy hipotezy efektywnego rynku są z konieczności łączyonymi testami

<sup>8</sup> Przytoczoną ewolucję poglądów najlepiej ilustrują dwie opinie autorstwa samego Famy: pierwsza, będąca zakończeniem jego publikacji z 1965 roku (*It seems safe to say that this paper has presented strong and voluminous evidence in favor of the random walk hypothesis*) oraz druga, stanowiąca rozpoczęcie jego publikacji z 1991 roku (*There is much evidence that stock returns are predictable*).

<sup>9</sup> Problem ten określa się również problemem „hipotezy łączonej” (*joint hypothesis problem*).

efektywności rynku oraz konkretnego modelu kursów. Jest to istotne z punktu widzenia statystycznej weryfikacji hipotezy, ponieważ każdy empiryczny rezultat świadczący przeciwko hipotezie efektywności może być interpretowany jako wynik złej specyfikacji modelu.

### 3. Hipoteza błędzenia losowego

Traktując efektywność rynku jako pojęcie względne, a nie absolutne można przyjąć, iż rynek jest tym bardziej efektywny, im mniej przewidywalny jest proces opisujący dynamikę zmian kursów walutowych. Doskonale efektywny rynek walutowy charakteryzuje się zatem, przy opisanych w poprzednim paragrafie założeniach, całkowicie losowym procesem kształtowania się kursów walutowych. Wówczas „najlepszą” prognozą przyszłych kursów są kursy obecne (warunkowa wartość oczekiwana kursu  $x$  w chwili  $t + 1$ , pod warunkiem zbioru informacyjnego  $\Omega$  w chwili  $t$ , równa się kursowi  $x$  w chwili  $t$ ):

$$E_t(x_{t+1} | \Omega_t) = x_t.$$

Proces stochastyczny dynamiki kursów  $x_t$  jest procesem błędzenia losowego (Samuelson, 1965). Właściwie proces ten jest martyngałem. Błądzenie losowe formalnie wymaga, aby przyrosty procesu były niezależnymi zmiennymi losowymi o identycznym rozkładzie. To założenie nie jest jednak spełnione w rzeczywistym świecie, ponieważ pojawianie się nowych informacji nie jest całkowicie losowe (mimo, iż wydaje się to sprzeczne z samą ideą „nowej” informacji). Mianowicie, często moment pojawienia się nowej informacji jest ściśle określony i znany wcześniej lub też można go określić z dużym przybliżeniem. Jedynie „zawartość” informacyjna jest nieprzewidywalna. W konsekwencji, prawdopodobieństwo zmiany ceny jest większe w pobliżu oczekiwanego momentu ogłoszenia nowej informacji, jednakże kierunek i wielkość zmiany nie może być przewidziana.

Wariancje i wyższe momenty rozkładu zmian cen mogą być ze sobą skorelowane, o ile pierwsze momenty (warunkowe wartości oczekiwane) są niezależne. Możemy zatem zapisać proces kształtowania się zmian kursów walutowych jako:

$$x_t = x_{t-1} + \varepsilon_t,$$

gdzie:  $\text{cov}(\varepsilon_t, \varepsilon_{t-k}) = 0$ , dla  $k = 1, \dots, t$ .

Ewentualna korelacji wariancji czy wyższych momentów procesu zmian kursów nie narusza założeń procesu martyngałowego (pod warunkiem niezależności warunkowych wartości oczekiwanych). W praktyce wiedza o występowaniu ewentualnej zależności przejawiającej się w występowaniu dużych zmian kursów bezpośrednio po innych dużych zmianach (bądź małych zmian po małych zmianach) nie umożliwia osiągnięcia systematycznie ponadprzeciętnych stóp zwrotu, o ile kierunki tych zmian są nie przewidywalne. Nieuzasadnione zatem wydaje się odrzucenie hipotezy rynku efektywnego jedynie na podstawie skorelowania wariancji<sup>10</sup>.

Powszechnie – pomimo powyższych uwag – proces kształtowania cen określa się mianem błędzenia losowego (przy prawdziwości hipotezy efektywnego rynku). Należy jednak pamiętać – podczas testowania hipotezy efektywnego rynku – o formalnych różnicach między martyngałem a błędzeniem losowym, w szczególności o wspomnianej powyżej kwestii ewentualnych skorelowania wariancji zmian kursów (może okazać się, iż zastosowany test jest zbyt mocny i odrzuca hipotezę nawet gdy w rzeczywistości nie ma ku temu podstaw).

Jak już wspomniano, efektywny rynek walutowy reaguje zmianami kursów jedynie na pojawiające się nowe informacje. Uczestnicy rynku, zgodnie z założeniami hipotezy efektywności, budują swoje oczekiwania odnośnie nowych informacji racjonalnie i odzwierciedlają te oczekiwania w kursach. Jeżeli rzeczywistość „treść” informacji dokładnie odpowiada oczekiwaniom, to nie powinna mieć miejsca zmiana kursu. Taką informację można jednak w dalszym ciągu traktować jako nową informację, ponieważ ostatecznie rozstrzyga wcześniejsze niepewności jej dotyczące. Silna wersja hipotezy zakłada, iż w kursach odzwierciedlone są również informacje poufne (prywatne). Postulat ten opiera się na założeniu, iż nawet jeżeli informacja poufna zostanie ujawniona jedynie jednemu uczestnikowi rynku, to na podstawie jego decyzji inwestycyjnych wynikających z tej informacji można wnioskować o treści tej informacji.

Podsumowując, jeżeli kursy walutowe kształtują się zgodnie z procesem błędzenia losowego, to rynek jest efektywny, a uczestnicy rynku efektywnego formułują swoje oczekiwania w sposób racjonalny (hipoteza racjonalnych oczekiwań). Tak sformułowana hipoteza błędzenia losowego opiera się na tych samych założeniach co hipoteza efektywnego rynku. Jednakże hipoteza błędzenia losowego może być generalnie stosunkowo łatwo przetestowana: na podstawie historycznych wartości kursów (czy też innych danych historycznych) nie można przewidzieć kursów przyszłych, jednocześnie wpływ nowych informacji na ich kształtowanie powinien być trwały, a nie chwilowy. Testy hipotezy błędzenia losowego

<sup>10</sup> Zagadnienie to zostanie omówione w kolejnych paragrafach.



pozwalają zweryfikować hipotezę efektywności rynku oraz hipotezę racjonalnych oczekiwań (przy założeniu obojętności uczestników rynku wobec ryzyka<sup>11</sup>).

Wiele empirycznych badań odrzucając hipotezę efektywności rynku opiera się na sformułowaniu modeli inwestycyjnych generujących systematycznie ponadprzeciętne stopy zwrotu. Takie modele posuwają się krok dalej niż testy hipotezy błędzenia losowego – pokazują jak wykorzystać nieefektywność rynku. Próby sformułowania takich modeli wynikają z przekonania, że nawet jeżeli kursy walutowe nie kształtują się zgodnie z procesem błędzenia losowego, osiągnięcie ponadprzeciętnych zysków może być niemożliwe. Tym samym rynek należy uznać za efektywny. Jeżeli jednak ponadprzeciętny zysk jest możliwy do uzyskania – przy wykorzystaniu pewnej reguły inwestowania – rynek musi być nieefektywny. Nie oznacza to, że testy błędzenia losowego są bezużyteczne. Modele inwestowania mogą stanowić dowód istnienia nieefektywności rynku, jednak nie wyjaśniają przyczyn tejże nieefektywności, ani też nie identyfikują procesu kształtującego kursy. Ponadto modele te mogą być obciążone wykorzystaniem technik *data mining* (*ex post*, możliwe jest wybranie spośród pewnego zbioru rozważanych modeli takiego, który jest najbardziej korzystny z punktu widzenia kryterium oceny, czyli zazwyczaj stopy zwrotu; jednakże w momencie obserwacji danych istnienie owego modelu równie dobrze mogło być nieznanne).

Kluczową różnicą pomiędzy badaniem efektywności rynku poprzez modele inwestycyjne, bądź też poprzez testy hipotezy błędzenia losowego, jest to, iż pierwszy sposób jest testem hipotezy alternatywnej, natomiast drugi sposób jest testem hipotezy zerowej. Oznacza to, iż testy hipotezy alternatywnej wymagają wykorzystania technik *data mining*, jako że nie istnieją *a priori* żadne przesłanki pozwalające ocenić słuszność wybranego modelu. Tym samym teoretycznie nieskończony zbiór modeli musi zostać przetestowany w celu zidentyfikowania istotnej alternatywy. W przeciwieństwie, hipoteza zerowa określa jeden dokładnie zdefiniowany model – model błędzenia losowego – który należy przetestować.

#### 4. Testy hipotezy błędzenia losowego

Zgodnie z tym co zostało stwierdzone powyżej, przesłanką do odrzucenia hipotezy efektywnego rynku jest korelacja warunkowych wartości oczekiwanych stochastycznego procesu zmian kursów walutowych. Testy hipotezy zerowej o identyczności i niezależności rozkładów przyrostów procesu, pomimo zbyt dużej mocy (a tym samym silnej skłonności do popełniania błędów pierwszego rodzaju), są

<sup>11</sup> Bez tego założenia błędzenie losowe nie jest wystarczającym (ani nawet koniecznym) warunkiem racjonalności oczekiwań (Kanzler, 1998).

często wykorzystywane do testowania hipotezy efektywności. Bardziej odpowiednio wydają się jednak testy hipotezy zerowej o niezależności przyrostów procesu (i ich skończonej wariancji).

#### 4.1. Test ilorazu wariancji

Najczęściej stosowanym testem efektywności rynku jest test ilorazu wariancji<sup>12</sup>. Test ten opiera się na jednej z implikacji hipotezy błędzenia losowego, mianowicie na fakcie, iż wariancja zmian (przyrostów procesu) kursów walutowych rośnie liniowo w kolejnych, równych odcinkach czasu<sup>13</sup>. Hipotezą zerową jest niezależność przyrostów procesu (przy czym ich wariancja musi być skończona). Przyjmujemy, że model opisujący dynamikę zmian kursów ma postać określoną równaniem:

$$x_t = x_{t-1} + \varepsilon_t,$$

gdzie:  $\text{cov}(\varepsilon_t, \varepsilon_{t-k}) = 0$ , dla  $k = 1, \dots, t$ .

Niech  $p_t$  oznacza logarytmy naturalne kursów oraz  $r_t$  niech oznacza zmiany tych logarytmów. Wówczas:

$$\begin{aligned} p_t &\equiv \ln x_t, \\ r_t &\equiv \Delta p_t = p_t - p_{t-1}. \end{aligned}$$

Zgodnie z hipotezą zerową przyrosty są niezależne, a zatem ich wariancje są addytywne, czyli przykładowo wariancja dwuokresowych zmian kursów powinna równać się dwukrotności wariancji zmian jednookresowych. Zgodnie z tym iloraz wariancji zmian dwuokresowych oraz dwukrotności zmian jednookresowych możemy zapisać w postaci:

$$IW(2) = \frac{\text{Var}(r_2 + r_1)}{2\text{Var}(r_1)}$$

<sup>12</sup> Jakkolwiek sama jego nazwa może wydawać się sprzeczna z tym, co zostało powiedziane w poprzednich paragrafach – mianowicie, iż korelacje wariancji nie są wystarczającą podstawą odrzucenia hipotezy efektywności.

<sup>13</sup> Wariancja  $k$ -tej różnicy ceny jest równa  $k$  razy pierwsza różnica ceny ( $k$  określa kolejne odcinki czasowe na jakie podzielono badany przedział czasu).

lub ogólnie:

$$IW(k) = \frac{\text{Var}(r_k + \dots + r_1)}{k\text{Var}(r_1)}.$$

Wartość  $IW(k)$  powinna wynosić 1. W praktyce jednak jest ona zazwyczaj różna od jedności. Wówczas należy sprawdzić czy odchylenie to jest statystycznie istotne. Do tego potrzebna jest jednak znajomość rozkładu statystyki testowej. Rozkład tej statystyki zależy od rodzaju przyjętej hipotezy zerowej. Przyjmijmy, iż hipoteza zerowa w dalszym ciągu oznacza niezależność i skończoność wariancji zmian kursów<sup>14</sup>.

Kompletna analiza testu ilorazu wariancji przeprowadzona została przez MacKinlay'a i Lo (1988, 1989)<sup>15</sup>. Iloraz wariancji jednookresowych i  $k$ -okresowych (przy czym analizowane okresy czasowe nie muszą być rozłączne) zmian kursów, w postaci zgodnej z założeniem o warunkowej heteroskedastyczności<sup>16</sup>, można przedstawić następująco (przy założeniu, że dysponujemy  $nk + 1$  obserwacjami):

$$\overline{IW}(k) = \frac{\frac{1}{nk-1} \sum_{i=k}^{nk} (p_i - p_{i-k} - k\hat{\mu})}{\frac{1}{k(nk-k+1)(1-1/n)} \sum_{i=1}^{nk} (p_i - p_{i-1} - \hat{\mu})},$$

gdzie: średnia zmiana kursu w badanej próbie danych wynosi:

$$\hat{\mu} = \frac{1}{nk} \sum_{i=1}^{nk} (p_i - p_{i-1}) = \frac{1}{nk} (p_{nk} - p_0).$$

Statystyka ilorazu wariancji ma wówczas postać:

$$\Psi(k) = \frac{\overline{IW}(k) - 1}{\sqrt{\hat{\Theta}(k)}},$$

<sup>14</sup> Liczne badania empiryczne dowodzą, że wariancja zmian logarytmów kursów jest zmienna w czasie.

<sup>15</sup> MacKinley i Lo określili rozkład statystyki testowej zarówno dla założenia o niezależności i identycznym rozkładzie zmian kursów, jak i dla słabszego założenia o braku korelacji i skończonej wariancji zmian kursów.

<sup>16</sup> Heteroskedastyczność oznacza zmienność wariancji w czasie.

gdzie: współczynnik w mianowniku ma postać:

$$\hat{\theta}(k) = 4 \sum_{i=1}^{k-1} \left(1 - \frac{i}{k}\right)^2 \frac{\sum_{j=i+1}^{nk} (p_j - p_{j-1} - \hat{\mu})^2 (p_{j-i} - p_{j-i-1} - \hat{\mu})^2}{\left(\sum_{j=1}^{nk} (p_j - p_{j-1} - \hat{\mu})^2\right)^2}.$$

Statystyka ta ma asymptotycznie rozkład standardowy normalny:

$$\lim_{n \rightarrow \infty} \Psi(k) \sim N(0,1).$$

MacKinley i Lo dowiedli, że mimo asymptotyczności rozkładu, ma on na tyle dobre własności, iż można go stosować do weryfikacji hipotezy zerowej w skończonych próbach danych.

Prawdziwość hipotezy zerowej oznacza, iż iloraz wariancji nie powinien statystycznie istotnie różnić się od jeden dla dowolnego  $k$ . Jednak im większe  $k$ , przy wykorzystaniu rozłącznych odcinków czasowych, tym mniejsza liczność próbki, co może powodować znaczne rozbieżności wyników dla różnych  $k$ . Wykorzystanie nakładających się przedziałów czasowych (przedziałów będących wielokrotnością odcinka pierwotnego, przesuniętych względem siebie o jeden odcinek pierwotny) ma zatem swoje praktyczne uzasadnienie.

Pojawia się jednak problem – zauważony po raz pierwszy przez Richardsona i Smitha (1991) – polegający na tym, iż ilorazy wariancji wyznaczone dla różnych  $k$  z wykorzystaniem nierozłącznych odcinków czasowych są od siebie wzajemnie zależne. Generalnie przyjmuje się, że wystarczającą podstawą odrzucenia hipotezy zerowej (czyli hipotezy o błędzeniu losowym zmian kursów) jest iloraz wariancji znacząco różny od jeden przynajmniej dla jednego  $k$ . Zatem, aby nie odrzucić hipotezy zerowej ilorazy wariancji dla wszystkich  $k$  muszą być nieistotnie różne od jeden.

W przypadku analizowania nierozłącznych odcinków czasowych występuje tendencja dodatniej korelacji ilorazów wariancji, tzn. odrzucenie hipotezy zerowej dla pewnego  $k$  jest bardziej prawdopodobne, gdy odrzucone zostały hipotezy dla innych  $k$  i odwrotnie. Dlatego też wykorzystywanie łącznie wielu indywidualnych ilorazów wariancji dla nierozłącznych przedziałów czasowych może zwiększyć prawdopodobieństwo odrzucenia hipotezy zerowej, gdy w rzeczywistości jest prawdziwa (zwiększyć moc testu)<sup>17</sup>. Stąd można wyciągnąć wniosek, iż wniosko-

<sup>17</sup> Intuicyjnie poprawne wydaje się oczekiwać, iż przy dużej próbce danych niektóre wartości statystyki testowej mogą być istotne, mimo iż zmiany kursów są w rzeczywistości losowe.

wanie na podstawie łącznej oceny indywidualnie wyznaczonych statystyk może prowadzić do zbyt częstego odrzucania hipotezy błędzenia losowego. Istnieje jednak wiele empirycznych dowodów tezy wprost przeciwnej.

Wspomniani Richardson i Smith zaproponowali wykorzystanie statystyki  $\chi^2$  do oceny łącznej istotności indywidualnych statystyk ilorazu wariancji. Okazuje się jednak, że tak określony test ma małą moc, mimo iż pojedyncze testy cechuje wysoka moc.

Powyższy problem nie został jak dotąd jednoznacznie rozwiązany. Ciekawe podejście alternatywne można znaleźć w pracy Kanzlera (1998) – łączną istotność indywidualnych testów ilorazu wariancji wyznacza on jako medianę poziomów istotności pojedynczych testów.

W sytuacji, gdy powyższej opisana statystyka odrzuca hipotezę zerową, to do interpretacji otrzymanych wyników może posłużyć następująca równość (wprowadzona przez MacKinley'a i Lo):

$$\frac{Var(r_k + \dots + r_1)}{kVar(r_1)} = 1 + 2 \sum_{i=1}^{k-1} \left(1 - \frac{i}{k}\right) \cdot \rho(k),$$

gdzie:  $\rho(k)$  jest współczynnikiem autokorelacji rzędu  $k$  szeregu czasowego logarytmicznych zmian kursów walutowych.

Jeżeli otrzymane wyniki badań empirycznych ilorazu wariancji są większe od jeden, to świadczy to o przewadze występowania dodatnich współczynników autokorelacji w analizowanym szeregu czasowym i odwrotnie – iloraz wariancji mniejszy od jeden wskazuje na przewagę ujemnych współczynników autokorelacji. Występowanie istotnie różnych od zera współczynników autokorelacji wskazuje na możliwość przewidywania przyszłych zmian cen na podstawie jedynie danych historycznych. Stoi to w sprzeczności z słabą formą hipotezy efektywności rynku. Do rozstrzygnięcia pozostaje wówczas kwestia, czy nieefektywność ta jest ekonomicznie opłacalna (zgodnie z postulatem Grossmana i Stiglitz).

Innym sposobem analizy wyników testu ilorazu wariancji jest odwołanie się do modeli przestrzelonego kursu walutowego<sup>18</sup>. Takie podejście proponują m.in. w swoim niedawnym, artykule Grotowski i Wyroba (2004). Dochodzenie do równowagi, po zaistnieniu zjawiska powodującego przestrzelenie kursu, powoduje występowanie czasowych autokorelacji.

<sup>18</sup> Opis modelu przestrzelonego kursu walutowego, z wyjaśnieniem przyczyn przeszacowania bądź niedoszacowania kursu oraz analizą etapów dochodzenia do równowagi, można znaleźć np. w książce Joriona i Khoury'ego (1996).

#### 4.1. Testy pierwiastków jednostkowych

Idea powyżej przedstawionego testu ilorazu wariancji opierała się na testowaniu implikacji błędzenia losowego. Inną możliwością jest bezpośrednie testowanie modelu błędzenia losowego. Niech hipoteza zerowa stwierdza, iż dynamika kursów walutowych opisana jest modelem błędzenia losowego, zgodnie z równaniem:

$$x_t = x_{t-1} + \varepsilon_t,$$

gdzie:  $\varepsilon_t$  są niezależnymi zmiennymi losowymi o rozkładzie normalnym z zerową wartością oczekiwaną i stałą wariancją.

Prawdziwość hipotezy zerowej można zweryfikować poprzez sprawdzenie czy współczynnik przy zmiennej niezależnej w powyższym równaniu rzeczywiście wynosi 1 (sprawdzenie istotności pierwiastka jednostkowego) – hipoteza alternatywna ma bowiem postać:

$$x_t = \alpha \cdot x_{t-1} + \varepsilon_t \wedge |\alpha| < 1.$$

Podstawą do odrzucenia hipotezy zerowej jest sytuacja, w której statystyka testowa (standardowa  $t$ -statystyka dla współczynników regresji) ma rozkład  $t$ -Studenta.

W przypadku uwzględnienia wyrazu wolnego (dryfu) badany model przyjmuje postać:

$$x_t = \mu + \alpha \cdot x_{t-1} + \varepsilon_t.$$

Hipoteza zerowa zakłada wówczas dodatkowo  $\mu = 0$ ; statystyka testowa ( $t$ -statystyka dla współczynnika  $\alpha$ ) ma natomiast rozkład Dickeya-Fullera.

Obecność pierwiastków jednostkowych nie są warunkiem wystarczającym procesu błędzenia losowego, a jedynie warunkiem koniecznym. Dodatkowo, zmiany kursów muszą być niezależne (nie można określić przyszłych zmian na podstawie zmian historycznych). Można to zweryfikować za pomocą standardowych testów regresji, zazwyczaj za pomocą testu Durбина-Watsona, który sprawdza korelacje pomiędzy kolejnymi czynnikami  $\varepsilon_t$ . Brak autokorelacji jest istotny, jednak zmiany kursów nie muszą mieć rozkładu normalnego. W szczególności heteroskedastyczność nie ma wpływu na asymptotyczny rozkład większości statystyk pierwiastków jednostkowych<sup>19</sup>.

<sup>19</sup> Wpływ może mieć np. w przypadku małej liczności analizowanej próby.

Inną metodą identyfikacji podstaw odrzucenia hipotezy zerowej jest uwzględnienie w regresji opóźnionych w czasie zmian kursów i analiza ich istotności. Analizowany model przyjmuje postać:

$$x_t = \mu + \alpha \cdot x_{t-1} + \beta_1 \Delta x_{t-1} + \beta_2 \Delta x_{t-2} + \dots + \beta_k \Delta x_{t-k} = \varepsilon_t.$$

Testem weryfikującym hipotezę zerową, rozszerzoną w porównaniu z poprzednią o nieistotność opóźnionych zmian kursów, jest rozszerzony test Dickeya-Fullera (*Augmented Dickey-Fuller*, ADF). Problemem, jaki pojawia się przy takim określeniu modelu, jest wartość parametru  $k$  (czyli ilość uwzględnionych historycznych zmian kursów). Zazwyczaj test ADF przeprowadza się dla różnych wartości  $k$ , a następnie porównuje się otrzymane wyniki. Statystyka testowa powinna teoretycznie mieć asymptotyczny rozkład Dickeya-Fullera (podobnie jak poprzedni model). Jednak twierdzenie to jest nie do końca prawdziwe z powodu brak przesłanek *a priori* wyboru optymalnego  $k$ . W związku z tym nieuniknione jest określenie empirycznie wartości  $k$  na podstawie badanej próbki, co powoduje pewne perturbacje związane z rozkładem statystyki testowej<sup>20</sup>.

Z testami pierwiastków jednostkowy związany jest kolejny istotny problem, mianowicie: słaba moc tych testów. W związku z tym wiarygodność ich wyników jest niska. W celu jej zwiększenia wykorzystuje się zazwyczaj analizę potwierdzającą (*confirmatory analysis*). Opis jej procedury można znaleźć np. w pracach Maddala i Kima (1998) oraz Grotowskiego i Wyroby (2004).

## 5. Podsumowanie

Celem niniejszego artykułu było zwrócenie uwagi potencjalnych badaczy efektywności rynku walutowego na istotne niuansy związane z testowaniem hipotezy efektywności. Analiza dwóch przykładowych testów reprezentujących odmienne podejścia do testowania hipotezy błędzenia losowego poprzedzona została krótkim opisem wciąż ewoluującej teorii efektywności rynku, który miał na celu wypuklenie fundamentalnych założeń leżących u podstaw tejże teorii, których prawdopodobne niespełnienie w rzeczywistości może rzutować na interpretację wyników formalnych testów statystycznych. Zaprezentowane zostały szczegółowo problemy związane z odpowiednim przeprowadzeniem i interpretacją wyników bodaj najczęściej stosowanego testu hipotezy błędzenia losowego, jakim jest test ilorazów wariancji. Naszkicowane zostały również problematyczne kwestie

<sup>20</sup> Dalszą dyskusję znaleźć można między innymi w pracach Halla (1994) czy Kanzlera (1998).

związane z reprezentującym inny nurt testowania hipotezy błędzenia losowego testem pierwiastków jednostkowych Dickeya-Fullera.

Motywacją do poruszenia owych kwestii były niespójne (a niekiedy sprzeczne) wyniki licznych badań empirycznych przeprowadzanych na przestrzeni ostatnich lat oraz związane z tym niejednoznaczne ich interpretacje.

W zamierzeniu autora artykuł ten ma stanowić punkt wyjścia do empirycznej analizy danych pochodzących z rzeczywistych rynków walutowych, przy uwzględnieniu zasygnalizowanych w artykule istotnych – teoretycznych i praktycznych – aspektów testowania hipotezy efektywności, i wyciągnięcia z otrzymanych wyników jak najbardziej wiarygodnych wniosków o efektywności rynków walutowych, a w szczególności polskiego rynku walutowego.

## 6. Bibliografia

1. Beechey M., Gruen D., Vickery J., *The Efficient Market Hypothesis: A Survey*, Reserve Bank of Australia, Research Discussion Paper 2000.
2. Campbell J. C., Lo A. W., MacKinlay A., *The Econometrics of Financial Markets*, Princeton University Press 1997.
3. Dornbusch R., Frankel J., *The Flexible Exchange Rate System: Experience and Alternatives*, w: Silvio Borner, ed.: *International Finance and Trade*, MacMillan, s. 151–197, 1988.
4. Fama E., *The Behavior of Stock Market Prices*, „*Journal of Business*”, 38, s. 34–105, 1965.
5. Fama E., *Efficient Capital Markets: a Review of Theory and Empirical Work*, „*Journal of Finance*”, 25(1), s. 383–417, 1970.
6. Fama E., *Efficient Capital Markets: II*, „*Journal of Finance*”, 46(5), s. 1575–1617, 1991.
7. Fama E., *Market efficiency, long – term returns, and behavioral finance*, „*Journal of Financial Economics*”, 49, s. 283–306, 1998.
8. Flood R., Taylor M., *Exchange Rate Economics: What’s Wrong with the Conventional Macro Approach?*, w: J. Frankel, *et al.*: *The Microstructure of Foreign Exchange Markets*, University of Chicago Press, s. 261–296, 1996.
9. Grossman S. J., Stiglitz J. E., *On the Impossibility of Informationally Efficient Markets*, „*American Economic Review*”, 70, s. 393–408, 1980.
10. Grotowski M., Wyroba K., *Efektywność informacyjna polskiego rynku walutowego – analiza wstępna*, „*Bank i Kredyt*”, s. 65–79, styczeń 2004.
11. Hall A., *Testing for a Unit Root in Time Series With Pretest Data-Based Model Selection*, „*Journal of Business and Economic Studies*”, 12(4), s. 461–470, 1994.



12. Jensen M., Some Anomalous Evidence Regarding Market Efficiency, „Journal of Financial Economics”, 6(2/3), s. 95–101, 1978.
13. Jorion P., Khoury S., Financial Risk Management: Domestic and International Dimensions, Blackwell Business, 1996.
14. Kanzler L., A Study of the Efficiency of the Foreign Exchange Market through Analysis of Ultra-High Frequency Data, rozprawa doktorska, University of Oxford, 1998.
15. Lo A., MacKinlay A., Stock market prices do not follow random walks: Evidence from a simple specification test, „Review of Financial Studies”, 1(1), s. 41–66, 1998.
16. Lo A., MacKinlay A., The Size and Power of the Variance Ratio Test in Finite Samples: A Monte Carlo Investigation, „Journal of Econometrics”, 40, s. 203–238, 1989.
17. Maddala G., Kim I., Unit Roots, Cointegration, and Structural Change, Cambridge University Press, 1998.
18. Meese R., Rogoff K., Empirical Exchange Rate Models of the Seventies: Do They Fit Out of Sample?, „Journal of International Economics”, 14(1/2), s. 3–24, 1983.
19. Richardson M., Smith T., Tests of Financial Models in the Presence of Overlapping Observations, „Review of Financial Studies”, 4(2), s. 227–254, 1991.
20. Samuelson P., Proof that Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly, „Industrial Management Review”, 6, s. 41–49, 1965.
21. Taylor M., Exchange Rate Behavior under Alternative Exchange Rate Arrangements, w Peter Kenen, ed.: The International Monetary System: What We Know and Need to Know, Princeton University Press, 1995.

## **Rola zabezpieczeń finansowych roszczeń klientów w stosunku do organizatorów turystyki i pośredników turystycznych**

### **1. Wprowadzenie**

Ustawa z 29 sierpnia 1997 roku o usługach turystycznych<sup>1</sup>, wymaga od przedsiębiorcy, wykonującego działalność gospodarczą w zakresie organizowania imprez turystycznych oraz pośredniczenia na zlecenie klientów w zawieraniu umów o świadczenie usług turystycznych, zawarcia umowy gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej albo umowy ubezpieczenia na rzecz klientów. Zgodnie z art. 5 ust. 1 wymienionej ustawy te zabezpieczenia finansowe mają na celu pokrycie kosztów powrotu klientów do kraju w sytuacji, gdy organizator turystyki lub pośrednik turystyczny wbrew obowiązkowi nie zapewnia tego powrotu, jak również pokrycie zwrotu wpłat wniesionych przez klientów w razie niewykonania zobowiązań umownych.

Obowiązek posiadania odpowiedniej gwarancji lub umowy ubezpieczenia dotyczy całego okresu wykonywania działalności i dokumenty potwierdzające zawarcie kolejnych tego typu umów wskazani przedsiębiorcy mają obowiązek składać w oryginale właściwemu wojewodzie przed upływem terminu obowiązywania umowy poprzedniej. Minimalną wysokość sumy gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej określa obecnie rozporządzenie Ministra Finansów z 14 lutego 2005 roku w sprawie minimalnej wysokości sumy gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej wymaganej w związku z działalnością wykonywaną przez organizatorów turystyki i pośredników turystycznych<sup>2</sup>. Natomiast szczegółowy zakres ubezpieczenia obowiązkowego, które organizatorzy turystyki i pośrednicy turystyczni są zobowiązani zawrzeć, jeśli nie zawarli umowy gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej, określa rozporządzenie Ministra Finansów z 17 lutego 2005 roku w sprawie ubezpieczenia na rzecz klientów w związku z działalnością wykonywaną przez organizatorów turystyki i pośredników turystycznych<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Jednolity tekst Dz.U. z 2004 r. Nr 223, poz. 2268 ze zm.

<sup>2</sup> Dz.U. Nr 32, poz. 279.

<sup>3</sup> Dz.U. Nr 32, poz. 281.

Zgodnie z art. 5 ust. 4 ustawy o usługach turystycznych treść analizowanych gwarancji lub umowy ubezpieczenia powinna obejmować upoważnienie dla wojewody lub wskazanej przez niego jednostki do wydawania dyspozycji wypłaty zaliczki na pokrycie kosztów powrotu klienta do kraju. Na podstawie ust. 5 powołanego artykułu wojewoda jest uprawniony do występowania na rzecz klientów w sprawach wypłaty środków z tytułu umowy gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej albo umowy ubezpieczenia, na zasadach określonych w treści tych umów. Przy tym z sumy określonej w takiej umowie pokrywa się w pierwszej kolejności koszty sprowadzenia klientów do kraju, co ustala ust. 6 analizowanego artykułu. Jeżeli pozostała suma gwarancji jest niewystarczająca na zwrot wszystkich wpłat wniesionych przez klientów, to wypłaty obniża się proporcjonalnie do wysokości pozostałej sumy.

Celowe jest zbadanie form i zakresu wymienionych zabezpieczeń finansowych roszczeń klientów korzystających z usług turystycznych, polegających na organizowaniu imprez turystycznych lub wykonywaniu na zlecenie klienta czynności faktycznych i prawnych związanych z zawieraniem umów o świadczenie usług turystycznych. Wymaga to dokonania analizy obowiązujących przepisów prawnych oraz oceny wykorzystania w praktyce przez organizatorów turystyki i pośredników turystycznych poszczególnych rodzajów zabezpieczeń finansowych. Należy przy tym zwrócić uwagę na fakt, czy interesy klientów korzystających ze wskazanych usług turystycznych są należycie chronione przez przewidziane ustawą o usługach turystycznych formy i zakres zabezpieczeń finansowych roszczeń klientów w stosunku do organizatorów turystyki i pośredników turystycznych.

Trzeba również uwzględnić dodatkowo wpływ, jaki dokonana likwidacja zezwoleń na działalność organizatorów turystyki i pośredników turystycznych wywarła na analizowane zabezpieczenia finansowe roszczeń klientów. Wskazane zezwolenia zostały zastąpione nową formą reglamentacji działalności gospodarczej, jaką jest tzw. działalność regulowana. Zmiany te nastąpiły w wyniku uchwalenia ustawy z 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej<sup>4</sup> oraz przepisów wprowadzających tę ustawę<sup>5</sup>. Właśnie ustawa zawierająca przepisy wprowadzające ustawę o swobodzie działalności gospodarczej zmieniła ustawę o usługach turystycznych, wprowadzając do niej formę reglamentacji w postaci działalności regulowanej.

## 2. Formy i zakres zabezpieczeń finansowych

W państwach członkowskich Unii Europejskiej są stosowane bardzo różne formy zabezpieczeń finansowych roszczeń klientów korzystających z usług turystycz-

<sup>4</sup> Dz.U. Nr 173, poz. 1807.

<sup>5</sup> Dz.U. Nr 173, poz. 1808.

nych. Dyrektywa Rady z 30 czerwca 1990 roku o podróżach turystycznych za cenę zryczałtowaną (90/314/EWG)<sup>6</sup>, przewiduje w art. 7, że organizator lub sprzedawca powinien zapewnić wystarczający dowód zabezpieczenia finansowego na pokrycie kosztów sprowadzenia do kraju konsumenta, w przypadku niewypłacalności lub upadłości. Przy tym zgodnie z art. 8 państwa członkowskie mogą przyjąć dla ochrony konsumenta postanowienia bardziej rygorystyczne niż w dyrektywie. Dyrektywa więc nie narzuca tutaj jakiegoś rozwiązania i możliwe są rozmaite ujęcia ustawowe tego warunku zapewnienia wiarygodności finansowej przedsiębiorcy świadczącego usługi turystyczne. Stosowane są w szczególności takie instrumenty finansowe, jak: ubezpieczenie, zablokowany rachunek bankowy w odpowiedniej wysokości, lokata odpowiedniej kwoty w funduszu gwarancyjnym czy wykorzystanie instytucji funduszu powierniczego itp.<sup>7</sup> W takich państwach, jak: Francja, Wielka Brytania, Szwecja i Dania, zastosowano rozwiązanie w postaci obowiązku członkostwa organizatora turystyki w specjalnym Funduszu Gwarancyjnym Turystyki, do którego przedsiębiorca świadczący usługi turystyczne musi wnieść określoną kwotę depozytu<sup>8</sup>.

Powołana wyżej ustawa o usługach turystycznych umożliwia przedsiębiorcy będącemu organizatorem turystyki lub pośrednikiem dokonanie wyboru formy zabezpieczenia finansowego spośród trzech ich rodzajów: umowy gwarancji bankowej, umowy gwarancji ubezpieczeniowej albo umowy ubezpieczenia na rzecz klientów. Poza wyżej wspomnianymi uprawnieniami wojewody ustawa ta nie określa bliżej charakteru ani zakresu poszczególnych tych form zabezpieczeń finansowych. Wymagają więc one analizy z punktu widzenia innych obowiązujących przepisów prawnych.

Umowa gwarancji bankowej i umowa gwarancji ubezpieczeniowej są zazwyczaj zaliczane do tzw. gwarancji koncesyjnych, wymaganych w związku z wydaniem zezwolenia czy koncesji na prowadzenie działalności gospodarczej danego typu. W literaturze przedmiotu wskazuje się, że mają one na celu zabezpieczenie określonego interesu organu zezwalającego lub koncesyjnego bądź podmiotów reprezentowanych przez ten organ<sup>9</sup>. W wypadku omawianych w niniejszej pracy zabezpieczeń finansowych chodzi niewątpliwie o interesy klientów organizatorów turystyki i pośredników turystycznych.

<sup>6</sup> Dz.U. WE Nr L 158/59 z 23.6.1990.

<sup>7</sup> Zob. E. Łętowska, *Europejskie prawo umów konsumenckich*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 338; A. Biały, M. Przybylski, *Bankructwa każą myśleć (Nowe zabezpieczenia dla biur podróży)*, „Rzeczpospolita” z 17–18 lipca 2004 r.

<sup>8</sup> Zob. bliżej J. Wrona w pracy zbiorowej pod red. C. Banasińskiego, *Standardy wspólnotowe w polskim prawie ochrony konsumenta*, Wydawnictwo Prawo i Praktyka Gospodarcza, Warszawa 2004, s. 85.

<sup>9</sup> Tak J. Kukielka, D. Poniewierka, *Ubezpieczenia finansowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa 2003, s. 101 i 163–168.

Umowa gwarancji bankowej i umowa gwarancji ubezpieczeniowej nie są jednolicie kwalifikowane w literaturze prawniczej i ekonomicznej. Przeważa stanowisko, że są to umowy nienazwane, zawierane na zasadzie swobody umów<sup>10</sup>. Wynika to z faktu, że regulacje ustawowe tych umów są jedynie fragmentaryczne. Ustawa z 29 sierpnia 1997 roku – Prawo bankowe<sup>11</sup> w art. 81 definiuje gwarancję bankową jako jednostronne zobowiązanie banku-gwaranta, że po spełnieniu przez podmiot uprawniony (beneficjenta gwarancji) konkretnych warunków zapłaty, które mogą być stwierdzone określonymi w tym zapewnieniu dokumentami, jakie beneficjent załączy do sporządzonego we wskazanej formie żądania zapłaty, bank ten wykona świadczenie pieniężne na rzecz beneficjenta gwarancji – bezpośrednio lub za pośrednictwem innego banku. Należy zauważyć, że prawo bankowe w ogóle nie używa określenia umowa gwarancji bankowej i nie normuje wyraźnie jej treści ani sposobu zawarcia<sup>12</sup>.

Jeszcze bardziej fragmentaryczne jest uregulowanie umowy gwarancji ubezpieczeniowej. Ustawa z 22 maja 2003 roku o działalności ubezpieczeniowej<sup>13</sup> w art. 3 ust. 3 zalicza do czynności ubezpieczeniowych m.in. zawieranie umów gwarancji ubezpieczeniowych. W kilku dalszych przepisach tej ustawy również zostało użyte pojęcie umowy gwarancji ubezpieczeniowej bez bliższego określenia jej treści i sposobu zawarcia. Załącznik zaś do tej ustawy zaliczył gwarancję ubezpieczeniową do działu II ubezpieczeń, obejmującego inne ubezpieczenia osobowe niż na życie oraz ubezpieczenia majątkowe<sup>14</sup>.

Jedyne wyznaczenie zakresu zabezpieczeń finansowych, jakimi są umowa gwarancji bankowej i umowa gwarancji ubezpieczeniowej, znajduje się w powołanym wyżej rozporządzeniu Ministra Finansów z 14 lutego 2005 roku. Określając minimalną wysokość sumy gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej dla działalności organizatorów turystyki i pośredników turystycznych, wskazane roz-

<sup>10</sup> Zob. bliżej tamże, s. 86; J. Gospodarek, *Prawo turystyczne w zarysie*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa 2003, s. 139–140; A. Koch, *Umowa gwarancji bankowej*, w pracy zbiorowej pod red. J. Panowicz-Lipskiej, *System Prawa Prywatnego*, t. 8, *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 482; K. Liberadzki, M. Liberadzki, *Konstrukcja prawna gwarancji bankowej w obrocie krajowym*, *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, z. 49, wyd. SGH, Warszawa 2004, s. 39 i nast. Odmienne G. Tracz, *Umowa gwarancji ze szczególnym uwzględnieniem gwarancji bankowej*, *Kantor Wydawniczy Zakamycze*, Kraków 1998, s. 122–123; Z. Radwański, J. Panowicz-Lipska, *Zobowiązania – część szczegółowa*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2001, s. 224.

<sup>11</sup> Jednolity tekst Dz.U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665 ze zm.

<sup>12</sup> Podkreśla to A. Koch, *op. cit.*, s. 486.

<sup>13</sup> Dz.U. Nr 124, poz. 1151 ze zm.

<sup>14</sup> Ciekawostkę stanowi, że na gruncie poprzednio obowiązującej ustawy o działalności ubezpieczeniowej z 28 lipca 1990 roku kwestionowano dopuszczalność samoistnej gwarancji ubezpieczeniowej. Zob. w tej kwestii J. Kufel, *Ubezpieczenia gospodarcze w orzecznictwie sądowym*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Poznań 2002, s. 23–25.

porządzenie odwołało się do 6% rocznych przychodów z tytułu prowadzonej działalności. Rozwiązanie to wywołuje wątpliwości w świetle orzeczenia Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości (ETS) w sprawie Rechberger, w którym Trybunał ten podkreślił, że żaden przepis dyrektywy 90/314/EWG nie upoważnia do twierdzenia, że obowiązek gwarancji wynikający z art. 7 tej dyrektywy pozwala na ograniczenie sumy gwarancji i należy uznać to za niedopuszczalne<sup>15</sup>. Trzeba też przytoczyć orzeczenie ETS w sprawie Dillenkofer, w którym zostało podkreślone, że gwarancja na wypadek niewypłacalności musi pokrywać wszystkie koszty poniesione przez konsumenta<sup>16</sup>.

Z kolei umowa ubezpieczenia na rzecz klientów jako forma zabezpieczenia finansowego roszczeń klientów w stosunku do organizatorów turystyki i pośredników turystycznych jest unormowana w tytule XXVII k.c.<sup>17</sup> W ujęciu ustawy o usługach turystycznych jest to umowa na rzecz osoby trzeciej, uregulowana w art. 808 k.c. Istotą ubezpieczenia na rzecz osoby trzeciej jest fakt, że przedmiotem ubezpieczenia jest interes ubezpieczającego, a nie osoby trzeciej, która jest tylko podmiotem ubezpieczonego interesu, czyli uprawnionym<sup>18</sup>. Ponadto podkreślenia wymaga, że zmieniony z dniem 1 stycznia 2004 roku art. 10 ustawy o usługach turystycznych w swym ust. 2 w obecnym brzmieniu nadał omawianemu ubezpieczeniu charakter ubezpieczenia obowiązkowego. Przepis ten nałożył obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia, która tym samym podlega ustaleniom ustawy z 22 maja 2003 roku o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych<sup>19</sup>. Zgodnie z art. 11 tej ostatniej ustawy obowiązkowymi ubezpieczeniami jest objęta odpowiedzialność cywilna podmiotów objętych ubezpieczeniem za szkody wyrządzone m.in. przy prowadzeniu działalności określonej w ustawie wprowadzającej taki obowiązek.

Ustawa o usługach turystycznych jest taką właśnie ustawą. Wydane na jej podstawie, powołane wyżej rozporządzenie Ministra Finansów z 17 lutego 2005 roku przewiduje w § 4, że analizowany obowiązek ubezpieczenia powstaje najpóźniej w dniu złożenia wniosku o wpis do rejestru organizatorów turystyki i pośredników turystycznych, będącego rejestrem działalności regulowanej. Jest to wy-

<sup>15</sup> Omówienie powołanego orzeczenia ETS zob. J. Wrona, *op. cit.*, s. 87.

<sup>16</sup> W kwestii tego orzeczenia ETS zob. E. Łętowska, *op. cit.*, s. 339.

<sup>17</sup> Dz.U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93 ze zm. Szczegółowe omówienie umowy ubezpieczenia zob. M. Orlicki, Umowa ubezpieczenia, w pracy zbiorowej pod red. J. Panowicz-Lipskiej, System Prawa Prywatnego, t. 8, *op. cit.*, s. 661–772.

<sup>18</sup> Podkreśla to E. Kowalewski, Umowa ubezpieczenia, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Toruń 2002, s. 61.

<sup>19</sup> Dz.U. Nr 124, poz. 1152 ze zm.

móg zarówno dla ubezpieczającego, jak i dla zakładu ubezpieczeń, który nie może odmówić zawarcia takiej umowy, jeśli mieści się ona w zakresie jego działalności ubezpieczeniowej<sup>20</sup>.

Zawarta wówczas umowa ubezpieczenia obowiązkowego obejmuje swym zakresem – zgodnie z § 3 ust. 1 i 2 omawianego aktu wykonawczego – pokrycie kosztów sprowadzenia klientów do kraju oraz pokrycie zwrotu wpłat wniesionych przez klientów w razie niewykonania zobowiązań umownych. Przy tym dotyczy to wszystkich szkód związanych z umowami o świadczenie usług turystycznych zawartych w okresie ubezpieczenia, choćby ich wykonanie jeszcze nie nastąpiło i to bez możliwości umownego ograniczenia przez zakład ubezpieczeń wypłaty odszkodowań. W przeciwieństwie do gwarancji bankowej i ubezpieczeniowej, które obejmują całą działalność danego organizatora turystyki lub pośrednika turystycznego, umowa ubezpieczenia obowiązkowego określa minimalną sumę gwarancyjną na rzecz jednego klienta. Jest to rozwiązanie korzystniejsze dla organizatorów turystyki i pośredników turystycznych, co podkreśla się w literaturze przedmiotu<sup>21</sup>.

### 3. Analiza wykorzystywanych form zabezpieczeń finansowych

Potwierdzeniem powyższego spostrzeżenia są dane statystyczne dotyczące rodzajów zabezpieczeń finansowych posiadanych przez organizatorów turystyki i pośredników turystycznych, co uprzednio ujawniał Centralny Rejestr Zezwoleń (CRZ) prowadzony na podstawie art. 8 ust. 2 ustawy o usługach turystycznych, a obecnie zawiera Centralna Ewidencja Organizatorów Turystyki i Pośredników Turystycznych, prowadzona na tej samej, choć zmienionej podstawie przez Ministra Gospodarki i Pracy jako ministra właściwego do spraw turystyki. Od początku zdecydowanie dominują w tym zakresie umowy ubezpieczenia na rzecz klientów.

Według danych z końca kwietnia 2001 roku, na ogólną liczbę 3368 zezwoleń na działalność organizatorów turystyki i pośredników turystycznych aż 2780 było związanych z umową ubezpieczenia na rzecz klientów, co stanowiło 82,54% wszystkich zabezpieczeń finansowych. Gwarancji bankowych było wówczas udzielonych 77 (2,29%), a gwarancji ubezpieczeniowych 510 (15,14%)<sup>22</sup>. W połowie 2002 roku, na 3602 podmioty turystyczne wpisane do CRZ aż 3327 organizatorów tu-

<sup>20</sup> Zob. K. Przewalska, M. Orlicki, *Nowe prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa–Poznań 2004, s. 245–246.

<sup>21</sup> Zob. J. Kukiełka, D. Poniewierka, *op. cit.*, s. 168; M. Przybylski, *Biznes coraz bardziej ryzykowny*, „Rzeczpospolita” z 23 czerwca 2004 r.

<sup>22</sup> Dane CRZ z dnia 27 kwietnia 2001 r.

rystyki i pośredników turystycznych zawarło umowę ubezpieczenia na rzecz klientów, co stanowiło 92,37% wszystkich zabezpieczeń finansowych. Przy tym liczba gwarancji bankowych spadła do 33 (0,92%), a liczba gwarancji ubezpieczeniowych wynosiła tylko 242 (6,72%)<sup>23</sup>.

Na początku 2003 roku, na ogólną liczbę 3640 podmiotów turystycznych wpisanych do CRZ aż 3372 posiadały zawarte umowy ubezpieczenia na rzecz klientów (92,64%). Przy tym liczba gwarancji bankowych spadła do 26 (0,71%), a liczba gwarancji ubezpieczeniowych utrzymała się na tym samym poziomie, czyli 242 (6,65%)<sup>24</sup>. Już jednak pod koniec tego roku liczba organizatorów turystyki i pośredników turystycznych wpisanych do CRZ zaczęła spadać. Na koniec października 2003 roku już tylko 3505 takie podmioty turystyczne były ujęte w tym rejestrze, przy czym 3240 (92,44%) z nich zawarło umowy ubezpieczenia na rzecz klientów, gwarancję bankową miało 30 (0,86%), a gwarancję ubezpieczeniową 235 (6,70%)<sup>25</sup>.

Od początku 2004 roku nastąpił szybki spadek liczby organizatorów turystyki i pośredników turystycznych. W pierwszym półroczu aż 504 takie biura podróży zostały zlikwidowane, głównie z powodu wygaśnięcia lub cofnięcia zezwolenia albo upadłości<sup>26</sup>. Według stanu z połowy listopada 2004 roku do Centralnej Ewidencji Organizatorów Turystyki i Pośredników Turystycznych było wpisanych już tylko 2870 podmiotów turystycznych, przy czym 2487 (86,66%) z nich zawarło umowę ubezpieczenia na rzecz klientów. W ciągu roku nastąpił więc ok. 6-procentowy spadek liczby umów ubezpieczenia na rzecz klientów. Wzrosła zaś w tym czasie dosyć wyraźnie, bo do 135 (4,70%) liczba gwarancji bankowych, a została stosunkowo nieznacznie zwiększona do 248 liczba gwarancji ubezpieczeniowych, co oznaczało procentowy wzrost do 8,64%<sup>27</sup>.

W sumie trzeba stwierdzić utrzymanie się dominującego znaczenia umowy ubezpieczenia na rzecz klientów jako formy zabezpieczenia finansowego roszczeń klientów w stosunku do organizatorów turystyki i pośredników turystycznych. Gwarancje bankowe i ubezpieczeniowe mają w tym zakresie jedynie uzupełniające znaczenie, ale liczba ich w ostatnim okresie stopniowo wzrasta.

<sup>23</sup> Dane CRZ z dnia 12 lipca 2002 r.

<sup>24</sup> Dane CRZ z dnia 6 lutego 2003 r.

<sup>25</sup> Dane CRZ z dnia 31 października 2003 r.

<sup>26</sup> Zob. raport „Rynek biur podróży 2004”, opracowany przez M. Byszewską-Dawidek i K. Łopacińskiego, wyd. Eurosystem, Warszawa, czerwiec 2004, s. 8.

<sup>27</sup> Dane Centralnej Ewidencji Organizatorów Turystyki i Pośredników Turystycznych z dnia 16 listopada 2004 r.



#### 4. Znaczenie likwidacji zezwoleń na działalność organizatorów turystyki i pośredników turystycznych

Rola zabezpieczeń finansowych roszczeń klientów w stosunku do organizatorów turystyki i pośredników turystycznych uległa swoistemu zwiększeniu w związku z likwidacją zezwoleń jako formy reglamentacji tego rodzaju działalności gospodarczej. Zmieniona w 2004 roku ustawa o usługach turystycznych w art. 4 uznała działalność gospodarczą w zakresie organizowania imprez turystycznych oraz pośredniczenia na zlecenie klientów w zawieraniu umów o świadczenie usług turystycznych za działalność regulowaną w rozumieniu ustawy o swobodzie działalności gospodarczej<sup>28</sup>. W konsekwencji, obecnie tego rodzaju działalność wymaga jedynie uzyskania wpisu do rejestru działalności regulowanej, jakim jest rejestr organizatorów turystyki i pośredników turystycznych, prowadzony przez właściwego miejscowo wojewodę, po złożeniu przez przedsiębiorcę oświadczenia o spełnieniu warunków wymaganych przez ustawę o usługach turystycznych<sup>29</sup>. Jednym z tych warunków jest posiadanie odpowiedniego zabezpieczenia finansowego i właśnie oryginał umowy gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej lub umowy ubezpieczenia na rzecz klientów musi być dołączony do wniosku do wpis wraz z takim oświadczeniem składanym na piśmie do organu prowadzącego wskazany rejestr.

Rejestr taki spełnia cztery funkcje, podobne w istocie do funkcji Krajowego Rejestru Sądowego<sup>30</sup>. Jest to przede wszystkim funkcja **ewidencyjna**, gdyż omawiany rejestr obejmuje w zasadzie wszystkich przedsiębiorców będących organizatorami turystyki i pośrednikami turystycznymi w danym województwie. Drugą jest funkcja **dowodowa**, realizowana poprzez prowadzone akta rejestrowe dla danego przedsiębiorcy, obejmujące dokumenty stanowiące podstawę wpisu do rejestru oraz decyzje dotyczące zmian wpisu i jego wykreślenia. Trzecią jest funkcja **kontrolna**, wynikająca z obowiązku wojewody poddania kontroli, czy przedsiębiorca rzeczywiście spełnił ustawowe warunki wykonywania działalności organizatora turystyki lub pośrednika turystycznego. Wreszcie funkcja **informacyjna** wynika z zasady jawności tego rejestru, gwarantującej każdemu prawo dostępu do zawartych w nim danych<sup>31</sup>.

<sup>28</sup> Zob. bliżej E. Grzegorzewska-Mischka, *Przedsiębiorca po nowemu*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004, s. 31 i nast.

<sup>29</sup> Zob. bliżej J. Gospodarek, *Swoboda gospodarcza*, „Wiadomości Turystyczne” Nr 70 z 16–31 sierpnia 2004 r., s. 23.

<sup>30</sup> Por. E. Marszałkowska-Krześ, *Wpisy w rejestrze przedsiębiorców dotyczące spółek handlowych*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 8–10.

<sup>31</sup> Zob. J. Gospodarek, *Swoboda...*, s. 23.

Znowelizowana ustawa o usługach turystycznych przewiduje funkcjonowanie Centralnej Ewidencji Organizatorów Turystyki i Pośredników Turystycznych. Jest ona prowadzona przez ministra właściwego do spraw turystyki na zasadach określonych przez rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy z 30 września 2004 roku w sprawie Centralnej Ewidencji Organizatorów Turystyki i Pośredników Turystycznych<sup>32</sup>. Wpisy do tej ewidencji są dokonywane z urzędu na podstawie kopii dokumentów przesyłanych przez wojewodów, a zwłaszcza kopii zaświadczenia o wpisie do omówionego rejestru działalności regulowanej oraz kopii umowy gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej albo umowy ubezpieczenia na rzecz klientów.

Ewidencja ta nie stanowi prostej kontynuacji dotychczas funkcjonującego centralnego rejestru zezwoleń na działalność organizatorów turystyki i pośredników turystycznych, gdyż częściowo inne są ich cele i funkcje. Powołane rozporządzenie określające organizację i szczegółowy sposób prowadzenia wskazanej ewidencji oraz tryb udzielania informacji o danych objętych wpisem, przewidziało jednak, że dotychczasowe wpisy do ksiąg rejestrowych CRZ zachowują ważność i stają się wpisami do ksiąg ewidencyjnych Centralnej Ewidencji. Warto więc podkreślić, że obecnie w dziale drugim tej ewidencji są zamieszczane informacje o formie zabezpieczenia finansowego oraz o podmiocie udzielającym tego zabezpieczenia, a w dziale trzecim – o wysokości sumy zabezpieczenia finansowego (w złotych lub w euro – w zależności od waluty oznaczonego zabezpieczenia) oraz o dacie upływu ważności danego zabezpieczenia.

Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej w art. 70 nakłada na organ prowadzący rejestr działalności regulowanej obowiązek skontrolowania, czy przedsiębiorca rzeczywiście spełnił ustawowe warunki wykonywania danej działalności, przewidując przy tym do działań kontrolnych stosowanie odpowiednio przepisów dotyczących kontroli działalności koncesjonowanej. Dalej zmierza art. 9 ust. 1 ustawy o usługach turystycznych, upoważniający nie tylko wojewodę, ale i ministra właściwego do spraw turystyki, do kontroli w zakresie m.in. zgodności ze stanem faktycznym danych zawartych w oświadczeniu przedsiębiorcy oraz w zakresie przestrzegania warunków wykonywania działalności organizatorów turystyki i pośredników turystycznych, określonych przez tę ustawę. Jest to tzw. kontrola następcza, obejmująca także istnienie odpowiedniego zabezpieczenia finansowego, jego zakres i ważność. Tym samym więc rola analizowanych zabezpieczeń finansowych jest teraz większa niż poprzednio, gdy były one traktowane jako jeden z warunków udzielenia zezwolenia.

<sup>32</sup> Dz.U. Nr 226, poz. 2290.

## 5. Funkcje zabezpieczeń finansowych

Analizowane zabezpieczenia finansowe spełniają szereg funkcji. Za najważniejszą należy uznać funkcję **ochronną**. Dzięki bowiem istnieniu tych zabezpieczeń jest zagwarantowane pokrycie kosztów powrotu klientów do kraju w sytuacji, gdy organizator turystyki lub pośrednik turystyczny wbrew obowiązкови nie zapewnia tego powrotu. Omawiane zabezpieczenia mają też zapewniać pokrycie zwrotu wpłat wniesionych przez klientów w razie niewykonania zobowiązań umownych przez organizatora turystyki lub pośrednika turystycznego. Niestety często okazuje się, że suma gwarancji lub ustalona przez umowę ubezpieczenia na rzecz klientów suma gwarancyjna jest niewystarczająca na zwrot wszystkich wpłat wniesionych przez klientów. Wówczas funkcja ochronna tych zabezpieczeń nie jest realizowana<sup>33</sup>. Wymaga to podjęcia niezbędnych działań dla ochrony praw klientów. Wynika to m.in. z przyjętej strategii polityki konsumenckiej państw członkowskich Unii Europejskiej na lata 2002–2006<sup>34</sup>.

Ściśle powiązana z powyższą jest funkcja **informacyjna** analizowanych zabezpieczeń finansowych. Jest ona realizowana dzięki zarówno jawności rejestru organizatorów turystyki i pośredników turystycznych, jak i jawności Centralnej Ewidencji Organizatorów Turystyki i Pośredników Turystycznych. Umożliwia to dostęp wszystkim zainteresowanym, w tym potencjalnym klientom, do danych o formie i zakresie zabezpieczenia finansowego posiadanego przez przedsiębiorców wpisanych do wskazanego rejestru działalności regulowanej i Centralnej Ewidencji. Niestety w praktyce jest to ograniczona jawność, skoro można żądać udzielenia informacji tego rodzaju tylko przez złożenie zapytania w odniesieniu do konkretnych przedsiębiorców<sup>35</sup>.

Z kolei funkcja **ewidencyjna** omawianych zabezpieczeń finansowych wyraża się w zapisach ewidencjonujących rodzaje zawartych umów gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej oraz umów ubezpieczenia na rzecz klientów, wysokości wynikających z tych umów sum gwarancji i sum gwarancyjnych oraz dokonanych wypłat w celu pokrycia roszczeń klientów. Dzięki danym statystycznym dotyczącym tych zabezpieczeń finansowych, dostępnym w Centralnej Ewidencji Organizatorów Turystyki i Pośredników, a poprzednio ujawnianym także zbiorczo w ramach CRZ, wskazana funkcja dostarcza wraz z funkcją informacyjną tych zabezpieczeń znaczących danych zbiorczych na temat zakresu wykorzystywania

<sup>33</sup> Zob. np. J. Blewaska, M. Gałazka, Biuro podróży niebezpiecznych, „Gazeta Wyborcza” z 27 września 2004 r., s. 27.

<sup>34</sup> J. Maliszewska-Nienartowicz, Ewolucja ochrony konsumenta w europejskim prawie wspólnotowym, wyd. Dom Organizatora, Toruń 2004, s. 229 i nast.

<sup>35</sup> Por. J. Gospodarek, Prawo turystyczne..., s. 76.

w praktyce poszczególnych rodzajów umów gwarancji i umów ubezpieczenia na rzecz klientów.

Wreszcie funkcja **kontrolna** analizowanych zabezpieczeń finansowych jest realizowana dzięki temu, że na podstawie składanych przez przedsiębiorców oryginałów umów gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej oraz umów ubezpieczenia na rzecz klientów, kopii tych dokumentów włączanych do akt ewidencyjnych, jak też dokonywanych na tych podstawach wpisów do rejestru działalności regulowanej i wskazanej Centralnej Ewidencji, właściwy wojewoda oraz minister właściwy do spraw turystyki mogą dokonywać wspomnianych wyżej czynności kontrolnych. Ich rezultatem może być wydana na podstawie art. 71 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej decyzja wojewody o zakazie wykonywania przez przedsiębiorcę oznaczonej działalności, wykreślenie z urzędu danego przedsiębiorcy z rejestru organizatorów turystyki i pośredników turystycznych oraz związany z tym zakaz ponownego wpisu do tego rejestru w okresie 3 lat od wydania decyzji o wykreśleniu.

## 6. Podsumowanie

Dokonane analizy wykazują, że utrzymuje się dominująca rola umów ubezpieczenia na rzecz klientów jako formy zabezpieczenia finansowego roszczeń klientów w stosunku do organizatorów turystyki i pośredników turystycznych. Nie jest to sytuacja korzystna dla klientów korzystających z usług turystycznych. Stosowane zabezpieczenia finansowe coraz częściej nie gwarantują klientom zaspokojenia w pełni ich roszczeń. Zasluguje to na tym większą uwagę, że w związku z likwidacją zezwoleń na działalność organizatorów turystyki i pośredników turystycznych wzrosło znaczenie umów gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej, a zwłaszcza umów ubezpieczenia na rzecz klientów, które obecnie nie podlegają żadnej kontroli wstępnej przed rozpoczęciem działalności gospodarczej w zakresie organizowania imprez turystycznych oraz pośredniczenia na zlecenie klientów w zawieraniu umów o świadczenie usług turystycznych. Wymaga to podjęcia działań zmierzających do kolejnej nowelizacji ustawy o usługach turystycznych, aby zapewniała ona lepszy system zabezpieczeń finansowych roszczeń klientów, nie powodujący przy tym zwiększonej liczby bankructw wśród przedsiębiorców. Takie działania zostały już podjęte w Departamencie Turystyki Ministerstwa Gospodarki i Pracy<sup>36</sup>.

---

<sup>36</sup> Zob. A. Biały, M. Przybylski, *op. cit.*

## 7. Bibliografia

1. Banasiński C., red., Standardy wspólnotowe w polskim prawie ochrony konsumenta, Wydawnictwo Prawo i Praktyka Gospodarcza, Warszawa 2004.
2. Biały A., Przybylski M., Bankructwa każą myśleć (Nowe zabezpieczenia dla biur podróży), „Rzeczpospolita” z 17–18 lipca 2004 r.
3. Blewaska J., Gałązka M., Biuro podróży niebezpiecznych, „Gazeta Wyborcza” z 27 września 2004 r.
4. Byszewska-Dawidek M., Łopaciński K., Rynek biur podróży 2004, wyd. Eurosystem, Warszawa, czerwiec 2004.
5. Gospodarek J., Prawo turystyczne w zarysie, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa 2003.
6. Gospodarek J., Swoboda gospodarcza, „Wiadomości Turystyczne”, Nr 70 z 16–31 sierpnia 2004 r.
7. Grzegorzewska-Mischka E., Przedsiębiorca po nowemu, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004.
8. Kowalewski E., Umowa ubezpieczenia, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Toruń 2002.
9. Kufel J., Ubezpieczenia gospodarcze w orzecznictwie sądowym, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Poznań 2002.
10. Kukielka J., Poniewierka D., Ubezpieczenia finansowe, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa 2003.
11. Liberadzki K., Liberadzki M., Konstrukcja prawna gwarancji bankowej w obrocie krajowym, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, ZN 49, wyd. SGH, Warszawa 2004.
12. Łętowska E., Europejskie prawo umów konsumenckich, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004.
13. Maliszewska-Nienartowicz J., Ewolucja ochrony konsumenta w europejskim prawie wspólnotowym, wyd. Dom Organizatora, Toruń 2004.
14. Marszałkowska-Krześ E., Wpisy w rejestrze przedsiębiorców dotyczące spółek handlowych, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004.
15. Panowicz-Lipska J., red., System Prawa Prywatnego, t. 8, Prawo zobowiązań – część szczegółowa, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004.
16. Przewalska K., Orlicki M., Nowe prawo ubezpieczeń gospodarczych, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa–Poznań 2004.
17. Przybylski M., Biznes coraz bardziej ryzykowny, „Rzeczpospolita” z 23 czerwca 2004 r.
18. Radwański Z., Panowicz-Lipska J., Zobowiązania – część szczegółowa, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2001.
19. Tracz G., Umowa gwarancji ze szczególnym uwzględnieniem gwarancji bankowej, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 1998.



**CZĘŚĆ DRUGA**

**ARTYKUŁY Z ZAKRESU ZARZĄDZANIA  
I EKONOMII**





## Doktrynalne źródła europejskiej myśli ekonomicznej

### 1. Ateny i Jerozolima

Początki rozwoju nauki ekonomii przypadają w myśli europejskiej na połowę XVIII wieku, ale ich genezy można się doszukiwać już jakieś 200 lat wcześniej. Wynika to niewątpliwie ze szczególnej roli, jaką w historii cywilizacji odegrał okres późnego średniowiecza w Europie Zachodniej.

Dokonał się tam wówczas przełom społeczno-gospodarczy, który nieodwracalnie wprowadził świat na całkiem nowe tory. Rozpoczął się okres dynamicznego i ciągłego rozwoju gospodarczego oraz towarzyszących mu szybkich przemian ogólnie cywilizacyjnych.

Ówczesne szybkie przemiany polityczne i społeczne usunęły instytucjonalne przeszkody stojące na drodze rozwoju handlu i przemysłu. Po pewnym czasie pojawiła się też społeczna świadomość kierunkowego ruchu oraz zmian w sferze ekonomicznej i społecznej. Powstał więc kulturowy i naukowy problem wyjaśnienia przyczyn, a także wskazania kierunku przemian gospodarczych, które – po raz pierwszy w dziejach – dokonywały się już naocznie, w ramach życia jednego pokolenia.

W historii rozwoju gospodarczego Europy Zachodniej okres późnego średniowiecza – w terminologii W. W. Rostowa zdefiniowany jako okres *kształtowania się wstępnych warunków do startu społeczeństw na drodze rozwoju ekonomicznego*<sup>1</sup> – oddziela od poprzedniego wielkiego skoku rozwojowego w historii ludzkości olbrzymia przerwa kilkudziesięciu wieków. Współczesne cywilizacje mają bowiem swą genezę w czasach rewolucji neolitycznej, kiedy to nastąpiło pojawienie się znacznie wydajniejszych narzędzi i systemów organizacji pracy przy uprawie ziemi, zasadnicze zwiększenie liczby ludności oraz rozprzestrzenienie się form życia osiadłego, w tym i pierwszych miast. Równoległe z rozwojem techniczno-organizacyjnym w sferze produkcyjnej dokonywały się zasadnicze przemiany w strukturach ekonomiczno-instytucjonalnych i kulturowych<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> W. W. Rostow, *The Stages of Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge 1960.

<sup>2</sup> W wielu podstawowych dziedzinach rozwoju cywilizacji i społeczności europejskiej przesłanki dla ich postępu znalazły swoje bądź zarzewie, bądź silniejszy impuls, właśnie w neolicie. Dotyczy to zarówno materialnej, jak duchowej strony życia. Względnie, inaczej mówiąc, ich struktur społeczno-gospodarczych oraz ideologicznych. W. Hensel, S. Tabaczyński, *Rewolucja neolityczna i jej znaczenie dla rozwoju kultury europejskiej*, Ossolineum, Wrocław 1978, s. 148.

Kilkadziesiąt wieków poprzedzających to *kształtowanie się wstępnych warunków do startu* procesu wzrostu ekonomicznego nie było okresem istotnego wzrostu teoretycznej wiedzy o ewolucji gospodarujących społeczeństw ludzkich. Pomimo przemian w strukturach kulturowych i społeczno-politycznych, z punktu widzenia rozwoju gospodarczego i techniczno-organizacyjnego okres ten był zasadniczo okresem stagnacji. Refleksja myślowa społeczeństw tradycyjnych, dotycząca sfery gospodarczej, uwarunkowana charakterem ówczesnego życia ekonomicznego, obracała się też jedynie wokół powierzchownych zmian instytucjonalnych<sup>3</sup>.

Późne średniowiecze stanowiło etap w rozwoju myśli europejskiej, który prowadził bezpośrednio do narodzin nowoczesnej nauki w tym kręgu kulturowym. Przy czym narodziny te nie miały bezpośredniego związku i połączeń z wzorcami kulturowymi i systemami wartości najwcześniejszych wysoko rozwiniętych cywilizacji starożytnych Indii, Egiptu i Babilonu. Cywilizacja i nauka europejska posiada swe źródła raczej w cywilizacji Greków wieku klasycznego i Hebrajczyków czasów biblijnych<sup>4</sup>. To drugie źródło, judeo-chrześcijańskie, z punktu widzenia genezy nowoczesnej nauki historycy zwykle oceniają, niekoniecznie całkiem słusznie, jako znacznie mniej ważne. Często spotyka się nawet pogląd, że nauka powstała na drodze rozwijania tradycji klasycznej, a wbrew tradycji biblijnej. Pogląd ten wynika jednak z uogólnienia i rozciągania wstecz negatywnych ocen dotyczących roli Kościoła i jego scholastycznych interpretatorów Biblii w okresie późniejszym. Niedocenianie źródeł judeo-chrześcijańskich wynika też z odmiennego charakteru oddziaływania tradycji biblijnej. Istnieje bowiem *zasadnicza różnica między spuścizną kulturalną grecką i biblijną. Grecy posiadali rozwinięty naukowy obraz świata i stworzyli podstaw niektórych dyscyplin naukowych, jak astronomia i optyka. Biblia natomiast nie buduje żadnego obrazu świata i nie zawiera żadnych danych naukowych, które mogłyby służyć za podstawę dalszego rozwoju (...) Skoro jednak główną spuścizną Greków nie są ich konkretne teorie, lecz ogólna postawa, którą nam przekazali (postawa racjonalnego badania przy-*

<sup>3</sup> Co prawda od rewolucji neolitycznej ma miejsce zasadnicze przyspieszenie rozwoju cywilizacji (jak obliczył M. Cipolla w latach 60. XX wieku, dzieliło nas wtedy od tej rewolucji w Europie zaledwie 150 pokoleń), to jednak zmiany w ramach następującego po niej tzw. barbarzyńskiego okresu dziejów następują, choć nie w skali setek tysięcy, to jednak nadal tysiący lat. Dopiero od rewolucji przemysłowej i agrarnej istotne stają się przedziały kilkudziesięcioletnie.

<sup>4</sup> *Z urodzenia nasza filozofia jest grecka; jej intencje i dążenia do powszechności są umiejscowione. Filozofia nie przemawia znikąd, lecz z głębi greckiej pamięci; stamtąd pochodzi pytanie (...), co to jest byt? (...) a ściślej, właśnie spotkanie źródeł żydowskich z greckimi początkami jest w płaszczyźnie naszej kultury fundamentalnym i fundującym przeciwieństwem. (...) Reszta jest następstwem tego podwójnego uprzywilejowania Aten i Jerozolimy.* P. Ricoeur, *Symbolika zła*, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa 1986, s. 22–23.

rody za pomocą logiki, matematyki i obserwacji), można zapytać, czy tego samego nie da się powiedzieć o wpływie Biblii<sup>5</sup>.

We wspomnianych wyżej źródłach cywilizacyjnych upatruje się też zazwyczaj najwcześniejszych początków rozumowania ekonomicznego. Zarówno myśl ekonomiczna starożytnych Hebrajczyków – wyrażona w moralnych nakazach Biblii, jak i Greków – przekazana w dyskusjach filozofów, nie obejmuje zestawu zagadnień związanych z problematyką całościowej kwestii rozwoju społecznego, przemian instytucji ekonomicznych i wzrostu. Tym niemniej poglądy Hebrajczyków i Greków leżą u podstaw nowożytnych europejskich teorii charakteru i źródeł rozwoju gospodarczego. Poglądy te były rozbudowane wokół kwestii stanu natury i teorii wieku złotego, a więc kwestii, które długo jeszcze zajmowały centralne miejsce w rozważaniach myślicieli bardziej współczesnych.

Przeważający sposób myślenia odzwierciedlały jednak dominujące wówczas zdecydowanie koncepcje ewolucyjnej degeneracji cywilizacyjnej i konstatacje schyłkowego charakteru istniejących instytucji społecznych i ekonomicznych<sup>6</sup>. Niepodzielnie panował nurt myślenia zwany dzisiaj „prymitywizmem”. Oba systemy myślowe, Hebrajczyków i Greków, podejmowały pragmatyczną problematykę gospodarowania i dobrobytu, przy czym jego idea w Biblii jest bardziej uniwersalistyczna. Myśl grecka ograniczała się do ram społeczności – miast (*polis*).

Na gruncie praktycznych wskazań politycznych i prawnych stosunek zarówno greckich filozofów, jak i myślicieli ery wczesno-chrześcijańskiej do rozwoju ekonomicznego, wzrostu dobrobytu materialnego oraz wszelkich zmian insty-

<sup>5</sup> R. Hooykaas, *Religia i powstanie nowoczesnej nauki*, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa 1975, s. 8.

<sup>6</sup> Skądinąd, wyjątkowo Platon w *Prawach*, (w przeciwieństwie do wszystkich swych wcześniejszych prac, gdzie stał jednoznacznie na gruncie teorii postępującej degeneracji), starał się łączyć tę tradycyjną wiarę w pradawny „złoty wiek” obfitości i dobrobytu i następującą po nim degeneracją z doktryną pewnego stopniowego ekonomicznego i kulturowego postępu następującego w ramach i od wyjściowego poziomu stanu upadku. Por. Platon, *Prawa*, Wydawnictwo Alfa, Warszawa 1997. Innego od powszechnie przyjętego ujęcia można się też dopatrywać u Tukidydesa, który w pierwszej księdze „*Wojny peloponeskiej*” przedstawia umacnianie się cywilizacji i państwowości greckiej od czasów prehistorycznych i wskazuje, że nastąpiło to dzięki rozwojowi ekonomicznemu i pokojowi. *Z trudem i dopiero po dłuższym czasie doszła Hellada do spokoju i ustalonego trybu życia i nie przeżywając już wędrówek ludnościowych zaczęła wysyłać kolonistów (...). A kiedy tak krzepła Hellada i więcej jeszcze niż poprzednio zdobywała zasobów pieniężnych, wraz ze zwiększeniem się dochodów zaczęły pojawiać się tyranie.* Tukidydes, *Wojna peloponeska*, t. I, Ossolineum, DeAgostini, Wrocław 2004, s. 14. Natomiast jego wielki poprzednik, wedle słów Cycerona „ojciec historii”, Herodot wierzył, że boska opatrność tak kieruje losami narodów i jednostek, aby „kołowrót spraw ludzkich” kręcił się w koło w wiecznej równowadze. Zarówno jednostki, jak i państwa są pognębiane zaraz potem jak nad miarę się wywyższą. *Zemsta boga dotknęła Krezusa, prawdopodobnie dlatego, że uważał siebie za najszczęśliwszego ze wszystkich ludzi.* Herodot, *Dzieje*, Czytelnik, Warszawa 1959, s. 35. Podobne do Tukidydesa, choć jedynie filozoficzno-poetyckie, ujęcie znaleźć można jeszcze u Ajschylosa i Eurypidesa, którzy przedstawiali sekwencję podniesienia się ludzkości do cywilizowanego życia ze stanu prymitywnego, barbarzyńskiego za sprawą interwencji i pomocy Prometeusza.

tucjonalnych przedstawiał się jednoznacznie jako zasadniczo negatywny. W szczególności względem rozwoju ekonomicznego ci pierwsi zajmowali stanowisko wręcz wrogie, drudzy zaś raczej obojętne<sup>7</sup>.

Obok koncepcji rozwoju jako postępującego upadku<sup>8</sup>, przyjętej później przez doktrynę średniowiecznego Kościoła, zostały też bogato rozbudowane myślowo wizje rozwoju przedstawianego jako zamknięty proces cykliczny o powtarzających się kolejno fazach. Taką koncepcję cyklicznego rozwoju zarysował – choć nie do końca klarownie – Arystoteles, który opisywał jak *nieskończoną ilość razy* ludzie rozwijali i doskonalili instytucje społeczne i ekonomiczne, a później ulegały one całkowitemu upadkowi<sup>9</sup>. W tym ujęciu problematyka ewolucji ekonomicznej, jako procesu kierunkowego postępu w ogóle nie występowała.

Wielu historyków myśli europejskiej uważa, że w myśli grecko-rzymskiej występuje całkowity brak idei postępu, w tym w szczególności postępu ekonomicznego. *Spekulatywna myśl grecka nigdy nie wpadła na ideę postępu*, stwierdza np. J. B. Bury. *Po pierwsze, było to wynikiem ich ograniczonego doświadczenia historycznego, które nie sugerowało takiego syntetyzującego pojęcia. Po drugie, wynikało to z ich aksjomatów myślowych, ich podejrzliwego stosunku do jakiegokolwiek zmiany, ich teorii Moiry, degeneracji i cykliczności rozwoju, które prowadziły do obrazu świata zaprzeczającego idei postępowego rozwoju (...). Można powiedzieć, że w mentalności starożytnych Greków istniała pewna inklinacja, która czyniła ich niezdolnymi do przyjęcia takiej idei nawet jeśli byłaby zaproponowana*<sup>10</sup>.

Z kolei R. G. Collingwood podkreśla, że dla historyków greckich ich dzieła nie miały znaczenia uniwersalistycznego, były zamkniętymi ograniczonymi znaczeniowo unikalnymi twórcami, bez wzajemnych powiązań i możliwości integro-

<sup>7</sup> Por. L. Robbins, *The Theory of Economic Development in the History of Economic Thought*, Macmillan, New York 1968, s. 150–158; K. R. Popper, *Spółeczeństwo otwarte i jego wrogowie*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993, rozdz. 10. Obok koncepcji rozwoju jako postępującego upadku. Por. Biblia, Proroctwo Izajaszowe, rozdz. XXIV, 1–23; Proroctwo Ezechielowo, rozdz. VII; Proroctwo Danielowe, rozdz. VII, 16–27.

<sup>8</sup> Np. Biblia, Proroctwo Izajaszowe, rozdz. XXIV, 1–23; Proroctwo Ezechielowo, rozdz. VII; Proroctwo Danielowe, rozdz. VII, 16–27. *A ziemia splugawiona jest od obywatelów swoich, iż przestąpili zakon: odmienili prawo, złamali przymierze wieczne. Dlatego przekłństwo pożre ziemię, a będą grzeszyć obywatele jej: i przeto będą szaleć sprawujący ją, a mało ludzi zostanie (...)* *Zostało w mieście spustoszenie, a upadek zawali bramy.* Biblia w tłum. ks. D. Jakóba Wujka, Proroctwo Izajaszowe, rozdz. XXIV, 5, 6, 12, Brytyjskie i Zagraniczne Towarzystwo Biblijne, Warszawa 1960, s. 652–653. *Koniec przychodzi, przychodzi koniec, ocknął się przeciw tobie, oto przychodzi (...)* *Przyszedł czas, przybliżył się dzień. Kto kupuje, niech się nie raduje, a kto sprzedaje, niech nie żałuje; bo gniew na wszystkich lud jego.* Proroctwo Ezechielowo, rozdz. VII, 6, 12. *I tak rzekł: Bestya czwarta, królestwo czwarte będzie na ziemi, które będzie większe, niż wszystkie królestwa, i pożre wszystką ziemię i po-depce i zetrze ją.* Proroctwo Danielowe, rozdz. VII, 23.

<sup>9</sup> Np. w: Arystoteles, *Polityka*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1964, IV 10; *Metafizyka*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1984, XI 8.

<sup>10</sup> J. B. Bury, *The Idea of Progress*, Dover Publications, New York 1960, s. 17 i 19.

wania ich na gruncie całościowej historii<sup>11</sup>. Mogli oni pisać historię wojny perskiej lub peloponeskiej, ale każda taka historia była kompletna sama w sobie, zawierała początek, środek i koniec, jak grecka tragedia. Ale *dla historyków greckich niemożliwa była taka rzecz jak historia Grecji*<sup>12</sup>.

Linearna koncepcja dziejów powstała w judaizmie. Jednak zanikła ona w kulturze żydowskiej wraz z osłabieniem się idei mesjanistycznej i w ramach judaizmu stopniowo upowszechniła się cykliczna wizja historii. Koncepcja linearna została przejęta przez chrześcijaństwo i sformalizowana w postaci millenaryzmu. W odróżnieniu od judaizmu, w którym nadejście Mesjasza odsyła się w nieokreśloną przyszłość, chrześcijaństwo, dla którego już ono raz nastąpiło (nie powodując końca historii), wprowadziło wizję paruzji, czyli ponownego, tym razem już ostatecznego jego przyjścia.

Hebrajska interpretacja rozwoju, jako procesu uwsteczniania się ludzkości po zatraceniu pierwotnej niewinności, połączona z greckim ujęciem ewolucji ekonomicznej, jako upadku po okresie wieku złotego, znalazła swoje odbicie we wczesno-średniowiecznej doktrynie Kościoła o szczęściu człowieka w przed grzechem pierworodnym i upadku po jego dokonaniu się.

## 2. Wczesne chrześcijaństwo

Synteza greckiej i hebrajskiej koncepcji historii i rozwoju została dokonana w sposób najbardziej spektakularny w dziele św. Augustyna: *O Państwie Bożym*<sup>13</sup>.

Augustyn nie formułuje jeszcze żadnej *sformalizowanej teorii* rozwoju, ale po raz pierwszy porusza w swoim dziele wszystkie podstawowe problemy na nią się składające, takie jak: *sens* rozwoju, jego cel, problem kumulacji, *postępu*, ge-

<sup>11</sup> R. G. Collingwood, *The Idea of History*, Oxford University Press, London 1973, s. 27.

<sup>12</sup> Tak przedstawione uogólnienie charakteru koncepcji trwania i rozwoju w myśli greckiej jest przedmiotem ciągłej dyskusji i sporów. Najostrzej zaatakował je R. A. Nisbet, (np. w: R. A. Nisbet, *Social Change and History*, Oxford University Press, New York 1969), uważając je za uproszczone i pochopne. Uczestnicy trwającej debaty na ten temat i autorzy całkowicie sprzecznych opinii przytaczają te same przykłady i cytaty i nietrudno dostrzec, że różnice ocen wynikają najczęściej z zasadniczo odmiennego rozumienia pojęcia „postęp” i „rozwój” (zwraca na to uwagę i sam Nisbet, określając jako zaściankowe i ciasne rozumienie postępu jako jednokierunkowego procesu rozwojowego, por. *ibidem*, s. 47). Nisbet interpretuje pojęcie postępu, a także zmiany i rozwoju tak szeroko, że w istocie *każde* myślenie musi w sobie zawierać tak elementarne kategorie. Takie podejście wynika logicznie z założeń metodologicznych jego koncepcji historii myśli (por. *ibidem*, rozdz. II, s. 59 i nast.).

<sup>13</sup> Św. Augustyn, *O Państwie Bożym. Przeciw poganom* ksiąg XXII, Instytut Wydawniczy PAX, DeAgostini, Altaya, Warszawa 2003. Z dziełem tym wiąże się czasami narodziny europejskiej teorii rozwoju i filozofii dziejów. Por. np. R. A. Nisbet, *Social Change and History*, Oxford University Press, New York 1969, s. 62 i nast.; Z. Kuderowicz, *Filozofia dziejów*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1973, s. 9–14; W. Kornatowski, *Wstęp*, w: Św. Augustyn 2003.

nezy rozwoju, epok (stadiów) rozwoju, *przyczyn sprawczych* i mechanizmu rozwoju. Odrzuca całkowicie teorię cykliczności historii. Stwierdza niepowtarzalność ludzkich dziejów, które zmierzają w określonym kierunku i mają określony cel końcowy<sup>14</sup>.

Obok koncepcji linearności i celu (sensu) rozwoju myśl wczesno-chrześcijańska przyniosła inną niezbędną przesłankę jakiegokolwiek wizji rozwojowej – pojęcie uniwersalności ludzkiego losu, ideę ludzkości jako jednostkowego, zasadniczego podmiotu historii. Augustyniańskie rozumienie historii i rozwoju społecznego, gospodarczego i kulturowego stanowiło dla myśli europejskiej paradygmat przez ponad tysiąc lat, w zasadzie aż po XVII wiek. Paradygmat ten zawierał ideę linearności rozwojowej – prowadzącej jednak do ostatecznego upadku, ideę stopniowych przemian kulturowych i ekonomicznych – ale o charakterze postępującej degeneracji. Idea zbliżającego się końca świata i postępującego upadku była powszechną podstawą myślenia nie tylko w „ciemnych wiekach” średniowiecza (VII do XI), ale i w czasach późniejszych, od XII wieku poprzez renesans, gdy zachodzące przecież w środowisku społecznym zmian przybrały już znacznie na szybkości<sup>15</sup>. Rozwój społeczno-gospodarczy nie był widziany jako postęp, lecz jako skutek słabości człowieka wynikającej z grzechu pierworodnego.

Bardzo ważną cechą ówczesnego rozumienia historii i postrzegania rozwoju był absolutny providencjalizm, przekonanie, że sens i kierunek przemian wy-

<sup>14</sup> *Przystąpię, o ile potrafię, do omówienia początku, dalszego rozwoju i końca, należącego się obydwu państwowościom, to znaczy państwu ziemskiemu i państwu niebieskiemu (...). Nie ulega więc wątpliwości, że świat został stworzony nie w czasie, ale razem z czasem. Bo to, co się dzieje w czasie, dzieje się i po jakimś czasie, i przed jakimś czasem; po czasie, który już przeminął, i przed czasem, który ma dopiero nadejść.* Św. Augustyn, *O Państwie Bożym. Przeciw poganom* ksiąg XXII, Instytut Wydawniczy PAX, DeAgostini, Altaya, Warszawa 2003, t. II, s. 6, 16.

<sup>15</sup> Oczywiście zawsze pojawiały się wybitne jednostki wyłamujące się z panujących powszechnie stereotypów. Takimi byli w owych czasach m.in. Francis Bacon, Erazm z Rotterdamu, Niccolo Machiavelli, Michel Montaigne, Jean Bodin. Bacon stwierdza, że co prawda *żaden człowiek rozmyślanem nie może dodać do swego wzrostu jednego łokcia (jak powiada Pismo)*. Ale w wielkich wymiarach *królestw i republik jest w mocy książąt czy też rządów przydać państwu wielkości i mocy*. F. Bacon, *Eseje*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1959, s. 139. *Prawdziwy zaś i właściwy cel nauk – to nic innego, jak wyposażenie życia ludzkiego w nowe wynalazki i środki. Olbrzymia uszakże większość ludzi nic z tego nie rozumie, lecz pracuje dla zarobku i wedle rutyny*. F. Bacon, *Novum Organum*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1955, s.105. Machiavelli z jednej strony podziela za autorytetami starożytnymi fatalistyczną teorię cykliczności dziejów, ale z drugiej rozwija optymistyczną, renesansową doktrynę, że rozwój wiedzy pozwala osiągać zamierzone cele, choć w ramach zakreślonych przez *fortunę*. *Książę powinien w sobie samym tylko i w swoim własnym męstwie szukać obrony przeciwko złemu losowi. Wielu ludzi wierzyło i wierzy dotąd, jakoby sprawy świata rządzone były bądź przez Opatrzność Bożą, bądź przez los w takim sposobie, iż rozum ludzki nie może się ich zrządzeniom opierać i niema żadnej przeciwko nim rady.* (...) *Wszelako wolna wola w nas nie wygasła, godzi się, zdaniem moim, uznać, że los nie rządzi światem tak dalece, aby wolna wola nie miała swego udziału w tym wszystkim, co się dzieje.* (...) *Tak (...) bywa z losem: wywiera on swą siłę tam, gdzie nie spotyka żadnej tamy*”. M. Machiavelli, *Książę*, Zakład Narodowy Imienia Ossolińskich, Wrocław 1969, s. 107–108.

nikają z działania siły zewnętrznej, jaką stanowi interwencja boskiej opatrności<sup>16</sup>. Wynikała z tego logicznie całkowita niemożność prób zrozumienia rozwoju na podstawie obserwacji realnego społeczeństwa i faktów w historii. Przyczyny i kierunek przemian wynikały z woli Boga, a więc dociekanie ich charakteru mogło mieć miejsce jedynie w ramach teologii<sup>17</sup>. Jednakże w miarę komplikowania się organizacji społecznej i więzi ekonomicznych, odchodzenie od nauk normalnych Ojców Kościoła stawało się coraz częstsze.

### 3. Akwinata

Ojcowie Kościoła i w szczególności św. Tomasz podjęli także, kontynuując nie tylko w tym zakresie koncepcje Arystotelesa, ekonomiczną i etyczną analizę kwestii systemów ustrojowych gospodarki i instytucji własności, której konkluzje dominowały w średniowiecznej myśli europejskiej.

Nawet i dla zrozumienia obecnych przemian katolickiej nauki społecznej w tym zakresie niezbędna jest nadal orientacja w charakterze przemian interpretacji myśli Akwinaty. Jako datę przełomową można tu umownie przyjąć rok opublikowania encykliki Leona XIII „Aeterni patris” (1879). Odnowa myśli katolickiej w duchu nauki tomaszowej, zapoczątkowana przez tę encyklikę, obejmowała i sferę ogólnej doktryny społeczno-ekonomicznej, której w całości już poświęcona była „Rerum novarum”. W pewnym sensie teoria własności Akwinaty stanowi od tego czasu aż do dnia dzisiejszego zasadniczą teoretyczno-metodologiczną podstawę doktryny ustrojowej w katolickiej myśli ekonomicznej. Dalsza współczesna ewolucja tej doktryny polega właściwie jedynie na przesuwaniu akcentów w interpretacji poszczególnych elementów teorii tomistycznej, co oczywiście nie znaczy, że te przesunięcia nie mają niekiedy poważnego znaczenia.

Św. Tomasz dowodził, że własność ma być prywatna w posiadaniu, ale wspólna w użytkowaniu. Według niego użytkowanie dóbr ma pierwszeństwo przed ich posiadaniem, bo to pierwsze ma charakter prawa naturalnego bezpośredniego, a drugie jedynie z niego wynika, ma charakter *ius gentium*.

Ostatecznie więc sama natura ludzka nie określa jednoznacznie i bezpośrednio właściwego ustroju własności. Ujęcie zagadnienia własności w ramach

<sup>16</sup> Za herezję uznawano poglądy tych, którzy chcą, by Opatrzność przebywała tylko w krainach niebieskich, a nie schodziła do ziemskich i nie obejmowała wszystkich stworzeń. Rozumie się, że w ten sposób cień Piotra mógłby uczynić to, czego by wypełnić nie mogła moc Zbawiciela. Drugi list wielkanocny Teofila, biskupa aleksandryjskiego, do wszystkich biskupów egipskich, w: Św. Hieronim Listy, PAX, Warszawa 1953, t. II, s. 317.

<sup>17</sup> Niepodzielne panowanie charyzmatycznej interpretacji procesu rozwoju przemija – poza myślą katolicką – wraz z XVII wiekiem.

nauki tomistycznej prowadzi do legalizacji własności prywatnej jako powszechnej, nieuchronnej, logicznej i rozumnej konsekwencji, przy czym jednak granice tej legalności, wyznaczone przez *bonum commune* są historycznie i społecznie zmienne. Tomaszowa nauka o własności bywała nazywana „negatywnym komunizmem,” bo nie wypowiadała się przeciw uspołecznieniu, a nie dowodziła też, w przeciwieństwie do „komunizmu pozytywnego”, jego konieczności.

Ks. J. Piwowarczyk tak odtwarza drogę wnioskowania Leona XIII interpretującego Akwinatę w „*Rerum novarum*”: *Prawo natury ściśle wzięte nie stawia [...] określonego żądania co do formy posiadania. Zostawia tę sprawę rozumowi ludzkiemu, który w drodze wnioskowania, „prostego rozbioru” pojęć (obvium examen), dochodzi do konkluzji. Postępuje się mianowicie sylogizmem, w którym przesłanką większą jest prawo natury ściśle wzięte – każdy człowiek potrzebuje dóbr materialnych do zaspokojenia swoich potrzeb – a w którym przesłanką mniejszą stanowi rozumowy przegląd ludzkich potrzeb (natura rozumna, człowiek – „opatrność,” wytwór pracy, obowiązek utrzymania rodziny) niemożliwych do zaspokojenia bez posiadania dóbr materialnych na własność; logicznym wnioskiem z tego sylogizmu będzie: – a więc własność prywatna jest postulatem prawa natury”<sup>18</sup>.*

Św. Tomasz przedstawił (częściowo za Arystotelesem) trzy logiczne argumenty społeczno-ekonomiczne przemawiające za instytucją własności prywatnej. Wskazał on po pierwsze na fakt wyższej *efektywności ekonomicznej* dóbr będących w użytkowaniu prywatnym niż w zarządzie publicznym. Po drugie stwierdził, że własność prywatna wprowadza wyższy *porządek organizacyjny* i dokonuje przejrzystego podziału kompetencji w społeczeństwie (bardziej sprzyja *ładowi gospodarczemu*). Po trzecie wreszcie udowadniał, że jedynie własność prywatna zapewnia *pokój społeczny* oparty na umowie i prawie w przeciwieństwie do ustroju zbudowanego na zasadzie własności publicznej, opartego jedynie na sile i wstrząsanego ciągłymi buntami zniewolonych. C. Strzeszewski tak nazywa, w sposób możliwie najbardziej lapidarny, te trzy argumenty:

- *większa produktywność dóbr wytwórczych,*
- *uporządkowanie życia gospodarczego,*
- *spokój użytkowania*<sup>19</sup>.

Niektórzy neotomiści dopuszczają teoretycznie możliwość zgodności komunizmu z prawem naturalnym, a mianowicie w przypadku zmiany natury ludzkiej i zaniknięcia piętna egoizmu wyciśniętego przez grzech pierworodny. Jednakże zasadniczo rzecz biorąc, niezmienność tej natury jest tu aksjomatem podstawowym.

<sup>18</sup> Ks. J. Piwowarczyk, *Katolicka etyka społeczna*, t. II, cz. III, *Życie gospodarcze*, „Veritas”, London 1963, s. 48.

<sup>19</sup> C. Strzeszewski, *Katolicka nauka społeczna*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2003, s. 206.



Interpretując recepcję nauki Akwinaty przez katolicką myśl ekonomiczną trzeba pamiętać, że całość koncepcji własności, rozwiniętej przez św. Tomasza (a także nawet jej niektóre szczegóły), odpowiadała strukturom ekonomiczno-społecznym istniejącym w średniowieczu. W szczególności koncepcja hierarchicznej struktury własności i jej różnych atrybutów odzwierciedlała realne formy posiadania w feudalizmie europejskim, gdzie własność miała raczej charakter powiernictwa o określonych uprawnieniach.

To samo dotyczy też tomaszowej wizji roli państwa w sferze gospodarczej. Niemniej koncepcje te pasowały świetnie później i do sytuacji w drugiej połowie XIX wieku, dostarczając argumentów dla aktualnych wtedy sporów teoretycznych. Po pierwsze pozwalały oprzeć prawo własności na „naturalnej i wieczystej” podstawie, odrzucając argumenty reformatorów kapitalizmu, socjalistów i innych ewolucjonistów o jego historycznym charakterze, a po drugie umożliwiały, dzięki wyeksponowaniu roli państwa jako reprezentanta *bonum commune*, akceptację rosnącego już wtedy stopniowo zaangażowania państwa w sferę gospodarczą.

#### 4. Spór o stan naturalny

W wiekach X do XV dokonywał się powolny, ale stały proces przemian techniczno-organizacyjnych, zapoczątkowanych w dużej mierze w okresie jeszcze przed utrwaleniem się feudalnych stosunków produkcji oraz stosunkowo szybki rozwój stosunków rynkowych. W tych warunkach – poprzez dywersyfikację interpretacji powszechnie przyjętych dogmatów, ogólne rozszerzenie się sfery dowolności i dyskusji oraz spadek autorytetu Kościoła – kształtowała się nowa świadomość społeczna, refleksja teoretyczna.

Już i w późnej doktrynie Kościoła pojawiał się czasami pogląd na *stan natury* jako na okres niedostatku i anarchii. Stan ten miał dopiero następnie ulec poprawie dzięki rozwojowi chrześcijaństwa. Jednak dogmat o rychłym końcu świata i dniu sądu był tu nadal trwałą zaporą dla myśli o możliwości postępu, zarówno w sensie społecznym, ekonomicznym, jak i technicznym.

Z czasem obok uniwersalistycznej myśli religijnej zaczęła się pojawiać myśl świecka, już zróżnicowana przynależnością państwową. Dokonywała się wielka przemiana w sferze kulturowo-motywacyjnej, która wyraziła się najdobitniej w prądach myślowych Renesansu i Reformacji. Załamała się ostatecznie uniwersalistyczna i unifikująca rola papieżstwa (do wygnania awiniońskiego) i cesarstwa. W coraz większym stopniu uwagę społeczeństwa przyciągały kwestie ekonomiczne. Rozwój handlu i nowe formy produkcji wymagały nowego porządku prawnego i oplatały ludzi siecią istotnych i widocznych już wyraźnie zależności i sprzecznych interesów.

Procesy kształtowania się od XVII wieku państw narodowych, wzajemne oddziaływanie na siebie poszczególnych struktur politycznych i gospodarczych, ciągle wojny, którym towarzyszył przepływ nowych form organizacyjnych, nakładanie się na siebie różnych kultur i krzyżowanie wewnętrznych antagonizmów, uniemożliwiały trwałą petryfikację struktur ekonomicznych oraz powodowały rozpad krępujących świadomość społeczną systemów normatywnych.

Powstanie państw narodowych i rozwój gospodarczy wymagały też nowych uzasadnień dla istnienia ochrony własności w postaci świeckiego aparatu przemocy.

Istnienie systemu politycznej organizacji społeczeństwa i potrzebę świeckiego absolutyzmu zaczęto uzasadniać popularyzując i upowszechniając pogląd, że poprzedni *stan naturalny* był stanem nędzy i anarchii, przewyższonym następnie na drodze umowy społecznej i powstania państwa. Temu właśnie społeczeństwa miały zawdzięczać polepszenie swego bytu, także materialnego<sup>20</sup>.

Ustrój monarchii absolutnej eliminował polityczne znaczenie własności feudalnej, wzmacniał wpływy polityczne burżuazji i poprzez realizację polityki merkantylistycznej pobudzał rozwój ekonomiczny oraz stwarzał realne podstawy dla ekonomicznej roli aparatu administracyjnego państwa. Wraz z tym coraz powszechniejsze stawało się przekonanie o dokonującym się postępie w życiu gospodarczym i możliwościach wzrostu dobrobytu. Jednocześnie następował spadek autorytetu dawnych, antycznych teoretyków i filozofów.

<sup>20</sup> Ostatecznie ta przyciągająca wielką uwagę w myśli europejskiej XVII i XVIII wieku kwestia znalazła dwa najslawniejsze, przeciwstawne sobie ujęcia. Jedno, przedstawione przez Thomasa Hobbesa, gdzie stan natury był nieszczęsną wojną wszystkich ze wszystkimi, a „człowiek człowiekowi stawał się wilkiem” i gdzie dopiero prawo i siła zorganizowanego państwa przyniosły ład i porządek. *Źródłem licznych i trwałych społeczności nie jest i nie była wzajemna ludzi życzliwość, lecz (...) obawa wzajemna. (...) Wola szkodzenia właściwa jest wszystkim ludziom w stanie natury. (...) Stan naturalny ludzi, nim zawiązali społeczność, był wojną; i to nie po prostu wojną, lecz wojną wszystkich przeciw wszystkim.* T. Hobbes, *Elementy filozofii*, t. II, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1956, s. 208, 209, 214. Drugie popularne i powszechnie przyjmowane ujęcie, zostało przedstawione przez Jeana Jacques’a Rousseau (Rozprawa o pochodzeniu i podstawach nierówności między ludźmi), gdzie stan natury był utraconym rajem ludzkości, zdegenerowanym i zniszczonym przez wprowadzenie szkodliwych instytucji cywilizacji, takich jak prawo, państwo czy własność prywatna. Mało natomiast znany i popularny był (bardzo współcześnie dziś brzmiały), punkt widzenia prezentowany przez Johanna Heinricha Pestalozziego, który zajmował stanowisko ewolucjonistyczne i uważał, że stan natury jako taki uległ degeneracji, a nowożytny stan społeczny jest nie zaprzeczeniem, a kontynuacją „zwierzęcego zepsucia” i nowym instytucjonalnym wyrazem tej degeneracji. To właśnie „zwierzęce zepsucie” człowieka wyraziło się w „jarzmie tworzącego się życia społecznego”. To zepsucie objawia się w nieprzestrzeganiu obłudnie sformalizowanego prawa, *na nieuczciwości, obłudzie w wyrzeczeniu się prawa ociekającej krwią wolności zdziczenia natury, ale w gruncie rzeczy na pozostaniu – w mieszczańskim społeczeństwie – brutalnym, żądnym krwi, drażliwym zwierzęciem, jakim jest człowiek w lesie, w zwierzęcym zepsuciu swego zdziczenia naturalnego.* J. H. Pestalozzi, *Moje badania nad udziałem natury w rozwoju rodzaju ludzkiego*, Ossoli- neum, Wrocław 1984 s. 44, 60.

W XVII i XVIII wieku powszechności przekonania o nieograniczonych możliwościach rozumu towarzyszyła pogłębiająca się dyferencjacja punktów widzenia. Racjonalistycznej atmosferze epoki odpowiadały teorie traktujące rozwój w kategoriach przemian umysłowości ludzkiej i wzrostu wiedzy prowadzących do dobrobytu.

Istotnym bodźcem do rozpatrywania historii społeczeństw jako procesu postępujących ku lepszemu zmian była chęć humanistycznej reformy porządku społecznego na lepszy i bardziej sprawiedliwy. Bezpośrednich dowodów ewolucji kulturowej dostarczyła eksploracja terenów zamorskich i obserwacja ludów na innym etapie rozwoju. Powoli zaczęto też dostrzegać różnice w materialnym bycie różnych społeczeństw. Pojęcie postępu w kategoriach ekonomicznych zaczynało się jednak dopiero krystalizować. Było to związane z powstaniem i szybkim rozwojem nauk przyrodniczych i, co istotniejsze, z powstaniem mechanizmów ekonomiczno-instytucjonalnych, umożliwiających wykorzystanie osiągnięć tych nauk w życiu gospodarczym oraz inicjujących kierunki poszukiwań wynalazczych. Stopniowo optymistyczna wiara w postęp i przekonanie o nieograniczonych możliwościach zastosowań wiedzy ludzkiej zaczynały się upowszechniać, prowadząc zarówno do idealistycznie utopijnych, jak i trzeźwo pragmatycznych projektów reform społecznych i organizacji państwa<sup>21</sup>.

Filozofia wewnętrznej polityki merkantylistycznej opierała się już na założeniu celowości interwencji państwa w przekształcenia społeczne i instytucjonalne. Potęga gospodarcza i militarna narodu oraz sprawność systemu społecznego miały zależeć jedynie od energii i wiedzy silnej władzy centralnej<sup>22</sup>. W tym kon-

<sup>21</sup> W drugiej połowie XVII wieku Benedykt de Spinoza pisał: (...) *Ludzie z konieczności podlegają wzruszeniom, a rozum uprawdzie wiele zdola osiągnąć w powściągnięciu i miarkowaniu wzruszeń, ale droga, którą rozum wskazuje, jest bardzo trudna. Kto myśli wobec tego, że może doprowadzić masę lub tych, którzy gubią się w sprawach publicznych, do tego, aby żyli według wskazówek rozumu, ten majaczy o złotym wieku poetów albo o jakiejś bajce. (...) Państwo, którego dobrobyt zależy od dobrej wiary wszystkich i którego sprawy tylko wtedy mogą być dobrze załatwiane, jeżeli ci, którzy się tym zajmują, postępują z dobrą wiarą, nie będzie miało trwałości. Aby się mogło utrzymać, muszą raczej jego sprawy publiczne być tak uporządkowane, aby zarządzający nimi, zarówno czy kierować się będą rozumem, czy wzruszeniami, nie mogli wcale być wystawieni na to, aby działać ze złej wiary, czyli niecznie. Dla bezpieczeństwa państwa jest to całkiem bez znaczenia, jakimi pobudkami kierują się ludzie przy należytych zarządzaniu sprawami, byleby to zarządzanie było należyte. Albowiem wolność, czyli siła ducha, jest cnotą prywatną, cnotą zaś państwa jest bezpieczeństwo.* B. De Spinoza, Traktat polityczny, De Agostini, Altaya, Warszawa 2002, s. 26, 27. Tą właśnie drogą myślenia poszli później Monteskiusz i Rousseau.

<sup>22</sup> Dyskutowana wciąż jest kwestia, czy naczelnym celem polityki merkantylistycznej był dobrobyt – rozumiany bardzo wąsko jako dobrobyt warstwy rządzącej – czy potęga gospodarcza i militarna państwa. Por. L. Robbins, *The Theory of Economic Development in the History of Economic Thought*, Macmillan, New York 1968, s. 159. Tak czy inaczej, bezpośrednim jej celem była akumulacja i wzrost. Ważny natomiast był jednak sam fakt upowszechniania się przekonania, że skuteczne działanie w celu zmiany stanu rzeczy w całej gospodarce jest możliwe i pożądane.

tekście nie istniałoby więc jakieś jedno, ogólne prawo wzrostu czy spadku dobrobytu oraz potęgi i sprawności państw i społeczeństw. W pewnych granicach, wyznaczonych przez warunki naturalne, kierunek zmiany ekonomicznej, losy kraju zależałyby jedynie od rodzaju świadomie prowadzonej polityki gospodarczej.

## 5. Bibliografia

1. Arystoteles, *Polityka*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1964.
2. Arystoteles, *Metafizyka*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1984.
3. Bacon F., *Eseje*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1959.
4. Bacon F., *Novum Organum*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1955.
5. Biblia w tłum. ks. D. Jakóba Wujka, *Brytyjskie i Zagraniczne Towarzystwo Biblijne*, Warszawa 1960.
6. Bury J. B., *The Idea of Progress*, Dover Publications, New York 1960.
7. Collingwood R. G., *The Idea of History*, Oxford University Press, London 1973.
8. De Spinoza B., *Traktat polityczny, De Agostini*, Altaya, Warszawa 2002.
9. Drugi list wielkanocny Teofila, biskupa aleksandryjskiego, do wszystkich biskupów egipskich, w: Św. Hieronim, *Listy*, PAX, Warszawa 1953, t. II.
10. Hensel W., Tabaczyński S., *Rewolucja neolityczna i jej znaczenie dla rozwoju kultury europejskiej*, Ossolineum, Wrocław 1978.
11. Herodot, *Dzieje*, Czytelnik, Warszawa 1959.
12. Hobbes T., *Elementy filozofii*, t. II, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1956.
13. Hooykaas R., *Religia i powstanie nowoczesnej nauki*, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa 1975.
14. Kornatowski W., Wstęp, w: Św. Agustyn, *O Państwie Bożym. Przeciw poganom ksiąg XXII*, Instytut Wydawniczy PAX, DeAgostini, Altaya, Warszawa 2003.
15. Kuderowicz Z., *Filozofia dziejów*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1973.
16. Machiavelli M., *Książę*, Zakład Narodowy Imienia Ossolińskich, Wrocław 1969.
17. Nisbet R. A., *Social Change and History*, Oxford University Press, New York 1969.
18. Pestalozzi J. H., *Moje badania nad udziałem natury w rozwoju rodzaju ludzkiego*, Ossolineum, Wrocław 1984.
19. Piwowarczyk Ks., *Katolicka etyka społeczna*, t. 2, cz. III, *Życie gospodarcze, „Veritas”*, London 1963.
20. Platon, *Prawa*, Wydawnictwo Alfa, Warszawa 1997.
21. Popper K. R., *Spółczesność otwarte i jego wrogowie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993.

22. Ricoeur P., *Symbolika zła*, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa 1986.
23. Rostow W. W., *The Stages of Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge 1960.
24. Robbins L., *The Theory of Economic Development in the History of Economic Thought*, Macmillan, New York 1968.
25. Strzeszewski C., *Katolicka nauka społeczna*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2003.
26. Św. Augustyn, *O Państwie Bożym. Przeciw poganom ksiąg XXII*, Instytut Wydawniczy PAX, DeAgostini, Alaya, Warszawa 2003.
27. Tukidydes, *Wojna peloponeska*, t. I, Ossolineum, DeAgostini, Wrocław 2004.

## Zmiany w strukturze wydatków polskich gospodarstw domowych w latach 1998–2002

### 1. Wprowadzenie

W latach 1998–2002 nastąpiły istotne zmiany struktury wydatków polskich gospodarstw domowych. W niniejszym artykule dokonano próby oceny zróżnicowania wydatków gospodarstw w wybranym okresie oraz odkrycia przyczyn tych zjawisk. Istotne miejsce zajmuje analiza zmian wydatków w badanym okresie w zależności od zamożności gospodarstw.

Jako strukturę wydatków gospodarstwa domowego przyjęto udziały wydatków na poszczególne grupy wydatków w wydatkach ogółem gospodarstw. Tak rozumiana struktura wydatków gospodarstw należy do tzw. mierników struktury konsumpcji<sup>1</sup>.

Źródłem danych do analiz były wyniki zrealizowanych przez GUS, badań budżetów polskich gospodarstw domowych z lat 1998–2002. Wybór początku okresu spowodowany był istotnymi zmianami w metodologii badań od 1998 roku<sup>2</sup>.

### 2. Metodologia badań

W badaniach budżetów gospodarstw domowych GUS<sup>3</sup> wyodrębnia się 12 głównych grup wydatków na towary i usługi konsumpcyjne, wydatki na kieszonkowe oraz inne wydatki (dary przekazane z gospodarstwa domowego, pozostałe wydatki gdzie indziej nie sklasyfikowane, podatki i opłaty nie bieżące oraz dary przekazane z gospodarstwa rolnego lub działki). Suma tych wydatków jest oznaczana jako wydatki ogółem gospodarstwa domowego<sup>4</sup>. Rozważania będą dotyczyły dochodu rozporządzalnego w postaci ekwiwalentnej.

Aby częściowo zniwelować niedoskonałość próby losowej gospodarstw domowych wynikającą z wysokiego wskaźnika odmów podjęcia badania, zastosowano (podobnie jak w corocznych opracowaniach GUS *Budżety Gospodarstw Domo-*

<sup>1</sup> Cz. Bywalec, L. Rudnicki, Konsumpcja, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2002, s. 205.

<sup>2</sup> Metodyka i organizacja badań budżetów gospodarstw domowych, GUS, Warszawa 1999, s. 16.

<sup>3</sup> *Ibidem*, s. 85.

<sup>4</sup> *Ibidem*, s. 85.

wych), wagi GUS<sup>5</sup> w celu zbliżenia rozkładów próby do rozkładów rzeczywistych. Oprócz tego, przy obliczeniu średnich, w rozkładach wydatków i dochodów stosowano ważenie liczbą osób w gospodarstwie.

Podobnie, aby móc porównywać średnie wydatki i dochody grup gospodarstw, w których występują gospodarstwa o różnej liczebności, posługiwano się wydatkami i dochodami ekwiwalentnymi na 1 osobę w gospodarstwie. Wykorzystano tzw. skalę ekwiwalentności OECD<sup>6</sup>, gdzie pierwsza dorosła osoba ma wagę 1, następne dorosłe osoby 0,7, a dzieci poniżej 14 roku życia – 0,5<sup>7</sup>.

**Udziały poszczególnych grup wydatków w wydatkach ogółem są definiowane, w niniejszym artykule, jako średnie wydatki ekwiwalentne na 1 osobę w gospodarstwie na daną grupę wydatków podzielone przez średnie wydatki ekwiwalentne ogółem na 1 osobę w gospodarstwie.**

Do obliczeń użyto statystycznego pakietu komputerowego *STATISTICA* PL 6.1 firmy Statsoft.

### **3. Zróżnicowanie poziomu dochodów i wydatków ogółem gospodarstw domowych w latach 1998–2002**

W tabeli 1 zamieszczone są parametry opisujące rozkłady dochodów i wydatków ekwiwalentnych ogółem na 1 osobę w gospodarstwie domowym w latach 1998–2002. Zamieszczono także niektóre wskaźniki makroekonomiczne mające istotny, choć pośredni wpływ na poziom i strukturę wydatków gospodarstw domowych w badanym okresie.

Z danych zamieszczonych w tabeli 1 wynika, że w latach 1998–2002 doszło do bardzo niewielkiego (o 0,1%) realnego wzrostu dochodów ekwiwalentnych na 1 osobę w gospodarstwie domowym, natomiast spadł (o 2,1%) poziom średnich wydatków. Oznacza to ograniczanie przez gospodarstwa realnych wydatków (oszczędności w wydatkach), mimo niewielkiego wzrostu realnych dochodów. Było to prawdopodobnie efektem niekorzystnych zmian o charakterze makroekonomicznym – znacznego zwolnienia tempa wzrostu gospodarczego, silnego wzrostu bezrobocia, a także wzrostu realnych stóp procentowych, co ograniczyło wydatki finansowane kredytem.

<sup>5</sup> Metodyka i organizacja..., *op. cit.*, GUS, Warszawa 1999, s. 21–22.

<sup>6</sup> OECD (1982), *The List of Social Indicators*, Paris.

<sup>7</sup> W związku z posługiwaniem się wydatkami ekwiwalentnymi na 1 osobę, otrzymane średnie udziały wydatków ekwiwalentnych na 1 osobę w wydatkach ogółem gospodarstwie domowych wykazują niewielkie różnice w stosunku do średnich udziałów wydatków na 1 osobę w wydatkach ogółem, zamieszczonych w publikacjach GUS, *Budżety Gospodarstw Domowych* i w *Rocznikach Statystycznych*.

**Tabela 1. Podstawowe statystyki opisowe zróżnicowania dochodów i wydatków\* polskich gospodarstw domowych w latach 1998–2002 w zestawieniu z niektórymi wskaźnikami makroekonomicznymi**

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	2001	2002	Dynamika 2002/1998 (w%)
Średni dochód	674,43	726,84	791,18	833,62	856,71	127,0
Średnie wydatki	646,94	684,99	755,11	786,93	803,80	124,2
Średnie dochody w cenach z 1998 roku	674,43	677,55	670,12	669,31	675,02	100,1
Średnie wydatki w cenach z 1998 roku	646,94	638,54	639,57	631,82	633,33	97,9
Dochód: odchylenie standardowe	483,56	683,77	715,91	603,94	781,35	
Wydatki: odchylenie standardowe	488,00	489,00	571,68	570,02	613,77	
Dochody: współczynnik zmienności (w %)	71,7	94,1	90,5	72,4	91,2	
Wydatki: współczynnik zmienności (w%)	75,4	71,4	75,7	72,4	76,4	
Dochody: współczynnik skośności	5,93	18,19	28,34	6,35	33,32	
Wydatki: współczynnik skośności	6,38	4,92	6,13	5,43	6,11	
Dochód: odchylenie ćwiartkowe	196,32	213,86	236,20	253,44	267,92	
Wydatki: odchylenie ćwiartkowe	191,81	206,90	229,03	241,65	250,83	
Dochód: mediana	589,93	635,06	681,40	719,27	728,08	
Wydatki: mediana	537,34	569,96	624,16	655,36	657,01	
Dochód: pozycyjny współczynnik zmienności (w %)	33,3	33,7	34,7	35,2	36,8	
Wydatki: pozycyjny współczynnik zmienności (w %)	35,7	36,3	36,7	36,9	38,1	
Wzrost produktu krajowego brutto w % w stosunku do poprzedniego roku	4,8	4,1	4,0	1,0	1,3	
Stopa bezrobocia rejestrowanego (na koniec roku)	10,4	13,1	15,1	17,5	18,0	
Wskaźnik wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych (inflacja)	11,8%	7,3%	10,1%	5,5%	1,9%	
Poziom głównej (referencyjnej) stopy procentowej NBP na koniec roku	15,5%	16,5%	19,0%	11,5%	6,75%	

\* Wszystkie dane dotyczą dochodów i wydatków ekwiwalentnych na 1 osobę w gospodarstwie domowym.

Źródło: obliczenia własne przy użyciu *STATISTICA* PL 6.1, na podstawie wyników badań budżetów gospodarstw domowych, przeprowadzonych przez GUS w latach 1998–2002 oraz danych ze strony internetowej GUS [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl) i NBP [www.nbp.gov.pl](http://www.nbp.gov.pl).

W latach 1998–2002 pogłębiło się zróżnicowanie sytuacji gospodarstw domowych, w odniesieniu do średniego poziomu wydatków i dochodów, na co wska-



zuje wzrost współczynników zmienności, pozycyjnych współczynników zmienności oraz wzrost różnicy między medianą a średnią. Świadczy o tym również – jak wskazują dane z tabeli 3 w dalszej części pracy – spadek stosunku średniego dochodu ekwiwalentnego na osobę w gospodarstwie domowym do średniego dochodu ekwiwalentnego na osobę w całej próbie, w niższych grupach kwintylowych (wyodrębnionych według średniego dochodu ekwiwalentnego na osobę) i wzrost analogicznego wskaźnika w najwyższej grupie kwintylowej (czyli względne pogorszenie się sytuacji najbiedniejszych gospodarstw oraz polepszenie się sytuacji gospodarstw najbogatszych).

#### **4. Zmiany w strukturze wydatków gospodarstw w latach 1998–2002**

Tabela 2 zawiera dane z lat 1998 i 2002, odnoszące się do głównych grup wydatków, a także szczegółowy podział wydatków żywnościowych i wybrane dane dla innych grup wydatków, obrazujące najbardziej charakterystyczne zmiany w strukturze wydatków gospodarstw domowych w latach 1998–2002 (ze względu na ograniczenia odnośnie objętości artykułu nie podano szczegółowych wielkości z lat 1999–2001, ograniczając się omówienia najbardziej charakterystycznych wielkości z tych lat w tekście artykułu).

Ponieważ wzrost cen danej grupy towarów i usług ma istotny wpływ na poziom wydatków gospodarstw na tę grupę towarów i usług (i na udział grupy w wydatkach ogółem), w ostatniej kolumnie zamieszczono dane ilustrujące wzrost cen poszczególnych rodzajów towarów i usług w latach 1998–2002 (konkretnie wzrost cen w 2002 roku w stosunku do 1998 roku). Porównanie wzrostu cen danej grupy towarów i usług, w stosunku do średniego wzrostu cen wszystkich towarów i usług, pozwala na ocenę wpływu wzrostu cen w danej grupie towarów i usług na zmianę udziału danej grupy wydatków w wydatkach ogółem. Dla porównania – średni wzrost cen towarów i usług w latach 1998–2002 wyniósł 27,0%<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych zawartych na stronie internetowej GUS [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl).

**Tabela 2. Średnie udziały wydatków\* (w %) na niektóre grup wydatków w wydatkach ogółem gospodarstw w latach 1998 i 2002 oraz wzrost cen wybranych grup towarów i usług w latach 1998–2002**

Rodzaj wydatków	1998	2002	Zmiana (spadek lub wzrost) udziału w %	Wzrost cen w latach 1998–2002 w %**
<b>Żywność i napoje bezalkoholowe, w tym:</b>	34,0	29,8	-12	16,4
Żywność, w tym:	31,8	27,8	-13	-
- pieczywo i artykuły zbożowe	5,2	4,9	-5	27,1
- mięso i wędliny	10,3	8,6	-16	11,2
- ryby	0,9	0,8	-10	26,4
- mleko i artykuły mleczne, jaja	4,9	4,3	-11	15,0
- tłuszcze	2,1	1,5	-26	9,4
- owoce	1,9	1,6	-15	20,2
- warzywa	3,6	3,3	-10	13,6
- cukier, miód, dżemy i artykuły cukiernicze	2,0	1,8	-11	21,9
- sól, przyprawy inne artykuły żywnościowe	1,0	0,9	-4	25,1
Napoje bezalkoholowe	2,2	2,1	-6	10,7
<b>Napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe, używki</b>	3,2	3,0	-6	27,0
<b>Odzież i obuwie</b>	6,8	5,3	-22	14,4
<b>Użytkowanie mieszkania i nośniki energii, w tym:</b>	17,4	19,6	13	42,1
- opłaty za użytkowanie mieszkania lub domu (czynsze)	2,8	3,7	21	-
- materiały do konserwacji mieszkania lub domu	2,1	2,8	32	-
- zimna woda i kanalizacja	1,1	1,7	40	-
- energia elektryczna	3,0	3,6	22	-
- węgiel i inne artykuły opałowe	2,1	1,9	-13	-
- ciepła woda i c.o.	3,4	2,9	-14	-
<b>Wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego</b>	5,4	5,0	-7	19,7
<b>Zdrowie, w tym:</b>	4,1	4,4	6	42,9
- leki	2,1	2,9	36	48,1
- usługi medyczne	1,7	1,2	-30	28,5
<b>Transport, w tym:</b>	8,4	8,6	3	37,0
- samochody nowe	1,5	0,9	-40	-
- samochody używane	1,3	0,9	-31	-
- paliwa	2,3	3,5	51	57,0
<b>Łączność, w tym:</b>	2,2	4,5	103	7,6
- usługi telekomunikacyjne	2,1	4,3	109	-
<b>Rekreacja i kultura, w tym:</b>	6,3	6,5	3	31,6
- usługi w zakresie rekreacji i kultury	1,3	1,8	33	-

Tabela 2. (cd.)

Rodzaj wydatków	1998	2002	Zmiana (spadek lub wzrost) udziału w %	Wzrost cen w latach 1998–2002 w %**
– turystyka zorganizowana	1,4	1,1	–24	–
<b>Edukacja, w tym:</b>	1,0	1,7	59	43,2
– szkolnictwo policealne i wyższe	0,4	0,8	93	–
<b>Restauracje i hotele</b>	1,2	1,6	33,3	26,6
<b>Pozostałe wydatki na towary i usługi bez kieszonkowego, w tym:</b>	5,8	5,0	–15	32,9
– ubezpieczenia	2,0	1,2	–41	–
<b>Kieszonkowe</b>	0,4	1,0	119	–
<b>Pozostałe wydatki</b>	3,7	3,9	6	–

\* Średnie dotyczą udziału wydatków ekwiwalentnych na 1 osobę w gospodarstwie domowym – zobacz objaśnienia na stronie 103 (pogrubioną czcionką).

\*\* Obliczenia własne na podstawie danych zawartych na stronie internetowej GUS [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl).

Źródło: obliczenia własne przy użyciu *STATISTICA* PL 6.1, na podstawie wyników badań budżetów gospodarstw domowych, przeprowadzonych przez GUS w latach 1998–2002.

Z danych zawartych w tabeli 2 wynika, że największe zmiany w strukturze wydatków polskich gospodarstw domowych w latach 1998–2002 to:

- 1) spadek z 34,0% do 29,8%, czyli o 4,2% średniego udziału wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe w wydatkach ogółem – spadki tego średniego udziału miały miejsce w każdym roku z okresu 1998–2002. Było to spowodowane przede wszystkim względnym spadkiem cen tej grupy towarów o ponad 8% w latach 1998–2002. *Pod pojęciem względnego spadku (lub wzrostu) wzrostu cen w danej grupie towarów i usług rozumiemy wzrost cen w tej grupie towarów i usług w stosunku do wzrostu cen wszystkich towarów i usług konsumpcyjnych (potocznie – inflacji).* Względny wzrost cen np. w żywności oznacza, o ile % żywność potaniała lub wzrosła w stosunku do inflacji (wskaźnik ten można też określić jako realny wzrost cen danej grupy wydatków).

Spadek udziału wydatków objął praktycznie wszystkie główne grupy towarów żywnościowych. Szczególnie silny był on w przypadku wydatków na mięso i wędliny, tłuszcze oraz owoce. Dość wyraźnie spadł także średni udział wydatków na mleko, przetwory mleczne i jaja oraz warzywa.

W mniejszym stopniu spadek dotknął średniego udziału wydatków na grupy towarów żywnościowych, których ceny wzrosły silniej niż ceny innych artykułów żywnościowych. Były to: pieczywo i produkty zbożowe, ryby, sól i przyprawy oraz cukier i wyroby cukiernicze. W niewielkim stopniu spadł także udział wydatków na napoje bezalkoholowe;

- 2) wzrost z 2,2% do 4,5% średniego udziału wydatków na łączność – który nastąpił mimo silnego (15%) względnego spadku cen w łączności. Największe wzrosty miały miejsce w latach 1998–2001 (z 2,2% do 4,3%). Prawie w całości wzrost ten był spowodowany zwiększeniem wydatków na usługi telekomunikacyjne. Związany był z bardzo silnym wzrostem w latach 1998–2002 liczby abonentów telefonii komórkowej (z 4,0 mln do 13,9 mln), a także – w mniejszym stopniu – z rosnącą liczbą abonentów telefonii stacjonarnej (z 8,8 do 10,9 mln)<sup>9</sup>. Tak znaczne zwiększenie grupy abonentów spowoduje prawdopodobnie trwałe wzrost udziału wydatków na łączność w wydatkach ogółem gospodarstw domowych;
  - 3) wzrost z 17,4% do 19,6% średniego udziału wydatków na użytkowanie mieszkania i nośniki energii – był on spowodowany głównie znacznym (o 12%) względnym wzrostem cen w tej grupie wydatków. Szczególnie silny wzrost miał miejsce w latach 2000–2002 (z 17,9% do 19,6%). W największym stopniu wzrósł udział wydatków na opłaty za użytkowanie mieszkania (czynsze) oraz materiały do konserwacji mieszkania lub domu. Niewielki spadek udziału wydatków w wydatkach ogółem dotyczył głównie wydatków na węgiel i inne materiały opałowe oraz wydatków na ciepłą wodę i centralne ogrzewanie;
  - 4) spadek z 6,8% do 5,3% średniego udziału wydatków na odzież i obuwie – spadek ten był spowodowany głównie znacznym (o 10%) obniżeniem cen w tej grupie wydatków. Wpływ mogła też mieć rezygnacja z części wydatków na odzież i obuwie, w ramach ograniczania realnych wydatków gospodarstw. Szczególnie silnie spadł średni udział wydatków na odzież dziecięcą (o 34%).
- Inne, najistotniejsze zmiany w strukturze wydatków w latach 1998–2002 to:
- 1) w grupie wydatków na zdrowie – wzrost średniego udziału wydatków na leki, przy jednoczesnym spadku wydatków na usługi lekarskie. Spowodowane to było głównie silnym (o 17%) względnym wzrostem cen leków. Z kolei, spadek średniego udziału wydatków na płatne usługi lekarskie spowodowany był ograniczeniem korzystania z tych usługi w ramach oszczędności, jako usług ponadstandardowych;
  - 2) w grupie wydatków na transport – spadek średniego udziału wydatków na zakup samochodów, przy jednoczesnym zwiększeniu udziału wydatków na paliwa, wskutek silnego – 24% względnego wzrostu cen paliw w latach 1998–2002;

<sup>9</sup> Źródło: dane zawarte na stronie internetowej GUS [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl).

- 3) w grupie wydatków na pozostałe towary i usługi – spadek średniego udziału wydatków na ubezpieczenia. Spadek ten spowodowany był, jak się wydaje oszczędnościami w realnych wydatkach gospodarstw domowych. Są to bowiem usługi nie mające charakteru usług pierwszej potrzeby. Korzystanie z nich można ograniczyć w razie pogorszenia się sytuacji finansowej gospodarstwa;
- 4) wzrost średniego udziału wydatków na edukację – szczególnie silny wzrost dotyczył średniego udziału wydatków na szkolnictwo wyższe i policealne. Spowodowane to było niezwykle wysokim zwiększeniem się liczby studentów (z 1274,0 tys. do 1800,5 tys.) w latach 1998–2002 (dokładniej: w latach akademickich od 1998/1999 do 2002/2003)<sup>10</sup>. Wzrost ten był w części spowodowany wstępowaniem na studia najliczniejszych roczników wyżu demograficznego z końca lat 70. i początku lat 80. Skala wzrostu liczby studentów wskazuje jednak, że przyczyną mogła być także zwiększona skłonność młodzieży do wstępowania na studia – m.in. ze względu na wysokie bezrobocie. Ukończenie studiów jest bowiem postrzegane jako zwiększenie szans na rynku pracy, z powodu silnej ujemnej korelacji pomiędzy poziomem bezrobocia a poziomem wykształcenia. Studia mogą być też swobodną „ucieczką” przed bezrobociem w okresie silnego pogorszenia sytuacji na rynku pracy, kiedy alternatywą może być bezrobocie. Zwiększenie szans na rynku pracy jest także przyczyną, dla której osoby już aktywne zawodowo podejmują zaoczne i wieczorowe studia wyższe.

Podsumowując tę część rozważań, należy stwierdzić, że na zmiany w strukturze wydatków gospodarstw domowych w latach 1998–2002 wpływ wywarły m.in. następujące czynniki:

- 1) zmiany w strukturze cen poszczególnych grup towarów i usług w okresie 1998–2002, w szczególności:
  - znaczny względny spadek cen żywności, odzieży i obuwia; spowodowało to spadek średniego udziału wydatków na te grupy wydatków w wydatkach ogółem,
  - wysoki względny wzrost cen użytkowania mieszkania i nośników energii, co było główną przyczyną zwiększania się średniego udziału wydatków na te grupy wydatków w wydatkach ogółem gospodarstw,
  - wysoki względny wzrost cen w transporcie, spowodowany głównie bardzo silnym zwiększaniem się cen paliw, co spowodowało znaczny wzrost średniego udziału wydatków na paliwa wydatkach ogółem gospodarstw,

<sup>10</sup> Źródło: dane zawarte na stronie internetowej GUS [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl).

- bardzo wysoki względny wzrost cen leków, który spowodował znaczny wzrost średniego udziału wydatków na leki w wydatkach ogółem gospodarstw.

Podobna sytuacja (duże zmiany w strukturze wydatków wskutek zmian w strukturze cen podstawowych grup towarów i usług) miała miejsce w pierwszej połowie lat 90.<sup>11</sup>;

- 2) zmiany technologiczne i upowszechnienie nowych produktów i usług. Najbardziej uwidoczniło się to w przypadku wydatków na łączność, których średni udział w ogólnej sumie wydatków wzrósł z 2,2% do 4,5%, mimo znacznego (o 19%) względnego spadku cen towarów i usług z grupy łączność. Przyczyną było głównie upowszechnienie telefonii komórkowej;
- 3) znaczny spadek tempa wzrostu gospodarczego w latach 1998–2002 i znaczny wzrost stopy bezrobocia, co było przyczyną pogorszenia się sytuacji części gospodarstw domowych. Zmniejszenie wydatków dotyczyło prawdopodobnie nie tylko gospodarstw dotkniętych bezpośrednio bezrobociem (z racji spadku dochodów), ale także gospodarstw obawiających się zagrożenia bezrobociem w przyszłości, w związku ze wzrostem niepewności co do przyszłych dochodów<sup>12</sup>. Pogorszenie koniunktury gospodarczej i wysokie bezrobocie powoduje często także zmniejszenie ogólnych wskaźników optymizmu konsumentów i spadek skłonności do zakupów.

Wydaje się, że ograniczanie wydatków w największym stopniu dotykało towarów i usług ponadstandardowych, luksusowych lub nie mających charakteru towarów i usług pierwszej potrzeby, np. wydatków na płatne usługi lekarskie, zakup samochodów, ubezpieczenia i turystykę grupową. Jak wynika z wyników badań budżetów gospodarstw domowych GUS, oszczędności dotyczyły także wydatków na wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego oraz odzież i obuwie. Średni udział wydatków na te grupy wydatków znacząco spadł w latach 1998–2002.

W następnej tabeli zawarte są dane obrazujące strukturę wydatków i zmiany w tej strukturze w latach 1998–2002 w poszczególnych rodzajach gospodarstw domowych w zależności od **zamożności** („ujętej” w postaci grup kwintylowych względem dochodów). Ze względu na ograniczenia związane z objętością artykułu nie zamieszczono analogicznych tabel dotyczących struktur wydatków w zależności od wieku głowy gospodarstwa oraz wielkości miejsca zamieszkania, ograniczając się do podania najważniejszych wniosków w podsumowaniu. Podobnie

<sup>11</sup> J. Sikorska, *Konsumpcja – warunki, zróżnicowania, strategie*, Wydawnictwo IFIS PAN, 1998, s. 67.

<sup>12</sup> Por. Cz. Bywalec, L. Rudnicki, *Konsumpcja*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2002, s. 113.

jak w poprzedniej tabeli, oprócz danych dotyczących głównych grup wydatków, w poniższej tabeli zawarty jest także szczegółowy podział wydatków żywnościowych i wybrane dane dla innych grup wydatków, obrazujące najbardziej charakterystyczne zmiany w strukturze wydatków w latach 1998–2002, w powiązaniu z przynależnością do danej grupy kwintylowej.

Ponieważ duży wpływ na strukturę wydatków gospodarstwa domowego ma poziom dochodów, w pierwszym wierszu tabeli zamieszczono dane, obrazujące średni poziom dochodów ekwiwalentnych na 1 osobę w gospodarstwie w danej grupie gospodarstw w stosunku do średniego poziomu dochodów w całej próbie gospodarstw (daną tę można określić jako względną zamożność danej grupy gospodarstw w stosunku do średniej).

**Tabela 3. Średni udział wydatków\* na poszczególne grupy wydatków w wydatkach ogółem (w %) w poszczególnych grupach kwintylowych względem dochodu ekwiwalentnego na 1 osobę w gospodarstwie domowym w latach 1998 i 2002\*\***

Wyszczególnienie	Grupa 1		Grupa 2		Grupa 3		Grupa 4		Grupa 5	
	1998	2002	1998	2002	1998	2002	1998	2002	1998	2002
Średni dochód ekwiwalentny na 1 os./średni dochód ekwiwal. na 1 os. w całej próbie (w %)	38,3	36,2	67,4	64,3	87,7	85,3	113	112,9	193,5	201,3
<b>Żywność i napoje bezalkoholowe, w tym:</b>	47,6	44	41,2	37,9	37,5	33,3	33,1	29	25,2	21,6
– żywność, w tym:	45,4	41,8	39	35,8	35,2	31,2	30,9	26,9	23,1	19,7
– pieczywo i artykuły zbożowe	8,6	8,5	6,8	6,7	5,8	5,6	4,8	4,6	3,4	3,2
– mięso i wędliny	14,3	12,7	12,6	11,1	11,5	9,8	10,1	8,5	7,4	6
– mleko i artykuły mleczne, jaja	7,1	6,7	6	5,6	5,4	4,9	4,7	4,2	3,5	3
– tłuszcze	3,3	2,5	2,7	2	2,4	1,8	1,9	1,5	1,3	1
– owoce	1,9	1,8	1,9	1,8	2	1,7	2	1,6	1,8	1,5
– warzywa	5,1	5,1	4,4	4,2	4	3,6	3,5	3,1	2,7	2,3
– cukier, miód, dżemy i artykuły cukiernicze	2,7	2,5	2,4	2,2	2,2	2	2	1,7	1,5	1,4
– sól, przyprawy inne artykuły żywnościowe	1,3	1,3	1,2	1,2	1,1	1	1	0,9	0,7	0,7
– napoje bezalkoholowe	2,2	2,1	2,2	2,1	2,2	2,1	2,2	2,1	2,1	2
<b>Napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe, w tym:</b>	4	4	3,4	3,5	3,3	3,1	3,1	2,9	2,9	2,6
– napoje alkoholowe	0,8	0,8	0,9	0,9	1	0,9	1,2	1,1	1,4	1,4
– wyroby tytoniowe	3,2	3,2	2,6	2,6	2,2	2,1	1,9	1,7	1,4	1,3
<b>Odzież i obuwie</b>	5,7	4,3	6,1	4,8	6,5	5,2	6,9	5,2	7,6	6
<b>Użytkowanie mieszkania i nośniki energii, w tym:</b>	15,4	17,6	18,1	20,1	18,8	20,9	18,7	21,4	16,1	18,3
– opłaty za użytkowanie mieszkania lub domu – czynsze	2,3	2,8	2,7	3,7	3	3,8	3	4,1	2,7	3,7

Tabela 3. (cd.)

Wyszczególnienie	Grupa 1		Grupa 2		Grupa 3		Grupa 4		Grupa 5	
	1998	2002	1998	2002	1998	2002	1998	2002	1998	2002
– konserwacja mieszkania lub domu	2,2	2,3	2,8	2,9	2,6	3,1	2,9	3,9	3,3	4,1
– nośniki energii, w tym:	9,5	10,5	11,1	11,2	11,6	11,8	11,3	11,3	8,7	8,7
– energia elektryczna	3,8	4,9	3,5	4,4	3,3	4,1	3	3,6	2,3	2,8
– węgiel i inne artykuły opałowe	2,1	2	2,6	2	2,7	2,6	2,6	2,3	1,4	1,1
– ciepła woda i c.o.	1,9	1,6	3,1	2,7	3,7	3,1	3,9	3,3	3,4	2,9
<b>Wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego, w tym:</b>	4,4	3,8	4,8	4,1	4,9	4,7	5,3	4,9	6,2	5,9
– meble i artykuły do urządzenia i wystroju mieszkania	1,1	0,9	1,3	0,9	1,4	1,2	1,5	1,3	1,8	1,8
<b>Zdrowie, w tym:</b>	3,4	3,2	4	3,9	4,4	4,6	4,4	4,9	4,1	4,5
– leki	1,8	2,2	2,2	2,7	2,4	3,2	2,4	3,3	1,9	2,7
– usługi medyczne	1,4	0,9	1,6	1	1,7	1,1	1,7	1,2	1,7	1,3
<b>Transport, w tym:</b>	5,9	7,3	6,6	7	6,7	7,3	7,5	7,9	11,5	10,7
– samochody nowe	0	0,4	0,7	0,3	0,5	0,2	0,9	0,4	3,4	1,9
– samochody używane	1,1	1,2	1,2	0,4	1	0,8	1,1	0,9	1,6	1
– eksploatacja środków transportu	2,4	3,3	2,4	3,6	2,9	4,1	3,3	4,4	4,5	5,9
<b>Łączność, w tym:</b>	1,4	3,5	1,7	4,2	2,1	4,4	2,4	4,6	2,6	4,8
– usługi telekomunikacyjne	1,3	3,5	1,6	4,1	2	4,3	2,3	4,5	2,5	4,6
<b>Rekreacja i kultura, w tym:</b>	4,2	4,2	4,9	5,1	5,4	5,8	6,3	6,2	8,1	8,2
– sprzęt audiowizualny, fotograficzny i inny	0,9	0,9	1,3	1,3	1,5	1,8	1,9	1,8	2,7	2,8
– usługi w zakresie rekreacji i kultury	1	1,3	1,2	1,5	1,3	1,7	1,4	1,8	1,5	2,1
– turystyka zorganizowana	0,6	0,3	0,8	0,6	1,1	0,7	1,4	1,1	2,2	1,7
<b>Edukacja, w tym:</b>	0,8	0,9	0,9	1,3	0,9	1,4	1,1	1,8	1,3	2,1
– szkolnictwo policealne i wyższe	0,2	0,3	0,3	0,6	0,4	0,6	0,5	0,9	0,6	1,1
– szkolnictwo nie zdefiniowane poziomem nauczania (np. kursy)	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3
<b>Restauracje i hotele</b>	0,8	1,2	0,8	1,1	0,9	1,1	1	1,3	1,8	2,3
<b>Pozostałe wydatki na towary i usługi bez kieszonkowego, w tym:</b>	4,5	3,8	4,8	4,1	5,5	4,5	6	4,8	6,8	6
– biżuteria, zegarki i inne dobra osobiste	0,6	0,6	0,6	0,6	0,8	0,8	1,1	0,9	1,3	1
– ubezpieczenia	1,4	0,7	1,6	0,9	1,9	1	2	1,1	2,3	1,5
<b>Kieszonkowe</b>	0,3	0,5	0,4	0,9	0,4	1	0,5	1,2	0,5	1
<b>Pozostałe wydatki, w tym:</b>	1,8	1,5	2,1	2,1	2,8	2,8	3,6	4	5,5	5,9
– dary przekazane z gosp. domowego	1,4	1	1,7	1,6	2,3	2,2	3,1	3,3	4,8	5,1

\* Średnie dotyczą udziału wydatków ekwiwalentnych na 1 osobę w gospodarstwie domowym – zobacz objaśnienia na stronie 103 (pogrubioną czcionką).

Źródło: obliczenia własne przy użyciu STATISTICA PL 6.1, na podstawie wyników badań budżetów gospodarstw domowych, przeprowadzonych przez GUS w latach 1998–2002.



Zgodnie z prawem Engla, wraz ze wzrostem dochodów (w kolejnych grupach kwintylowych) malał w latach 1998–2002 średni udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem. Największe spadki (ponaddwukrotne w najwyższej grupie kwintylowej w stosunku do najniższej) dotyczyły udziału wydatków na podstawowe rodzaje artykułów żywnościowych, takie jak:

- pieczywo i artykuły zbożowe,
- mięso i wędliny,
- mleko i artykuły mleczne, jaja,
- tłuszcze,
- warzywa.

Dość silnie w miarę wzrostu dochodów malały także średnie udziały wydatków na takie artykuły żywnościowe, jak: cukier i artykuły cukiernicze oraz sól, przyprawy i in. Natomiast najwolniej w miarę wzrostu dochodów, jeżeli chodzi o artykuły żywnościowe, spadał w badanym okresie średni udział wydatków na ryby oraz na owoce. Różnice w średnim udziale wydatków na napoje bezalkoholowe w poszczególnych grupach kwintylowych były niewielkie.

Innymi, poza żywnością, grupami wydatków, których średni udział w wydatkach ogółem wykazywał w latach 1998–2002 wyraźną tendencję spadkową wraz ze wzrostem dochodów są:

- 1) wydatki na energię elektryczną – wydaje się bowiem, że są to w dużej części wydatki sztywne – rosną w niewielkim stopniu wraz ze wzrostem dochodu;
- 2) wydatki na wyroby alkoholowe, tytoniowe i inne używki, z tym, że występują tu dwie przeciwstawne tendencje:
  - udział wydatków na wyroby alkoholowe rośnie wraz ze wzrostem dochodów,
  - udział wydatków na wyroby tytoniowe wykazuje silną tendencję spadkową wraz ze wzrostem dochodów.

Średni udział wydatków na następujące grupy wydatków wykazywał natomiast w latach 1998–2002 wyraźną tendencję wzrostową wraz ze wzrostem dochodów. Zaliczyć do nich można:

- 1) odzież,
- 2) wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego – szczególnie meble i artykuły do urządzenia i wystroju wnętrza oraz sprzęt agd.,
- 3) transport, przy czym tendencja wzrostowa jest szczególnie wyraźna w przypadku wydatków na zakup nowych samochodów oraz eksploatację środków transportu (m.in. paliwa),
- 4) usługi telekomunikacyjne,

- 5) rekreację i kulturę – szczególnie wyraźna tendencja wzrostowa występuje w przypadku wydatków na sprzęt audiowizualny, fotograficzny i inny, usługi w zakresie kultury i rekreacji oraz turystykę zorganizowaną,
- 6) edukację – szczególnie jeżeli chodzi o wydatki na szkolnictwo policealne i wyższe oraz szkolnictwo niezdefiniowane poziomem nauczania (np. kursy zawodowe),
- 7) restauracje i hotele (w wydatkach z tej grupy największą część stanowią wydatki na gastronomię),
- 8) pozostałe wydatki na towary i usługi – szczególnie na biżuterię, zegarki i inne dobra osobiste, ubezpieczenia oraz inne usługi,
- 9) pozostałe wydatki – głównie dary, m.in. dla młodzieży uczącej się i mieszkającej poza domem oraz dla dzieci pochodzących z tych gospodarstw, które założyły już swoje odrębne gospodarstwa domowe.

W odniesieniu do struktury wydatków, dość silne zróżnicowanie wykazywały w badanych latach: najwyższa i najniższa grupa kwintylowa (względem dochodów).

W przypadku najwyższej grupy kwintylowej w latach 1998–2002 charakterystyczny był:

- 1) bardzo niski średni udział wydatków na żywność;
- 2) bardzo wysoki, w stosunku do niższych grup kwintylowych, średni udział wydatków na:
  - transport – szczególnie zakup nowych samochodów oraz eksploatacja środków transportu,
  - rekreację i kulturę – szczególnie na sprzęt audiowizualny, fotograficzny i inny oraz na turystykę zorganizowaną,
  - edukację,
  - restauracje i hotele,
  - dary przekazane z gospodarstwa domowego,
 przy czym średni udział wydatków na eksploatację środków transportu, edukację oraz restauracje i hotele wzrósł w latach 1998–2002 bardziej niż w pozostałych grupach kwintylowych; silnie spadł natomiast udział wydatków na samochody (przejaw oszczędności w wydatkach najbogatszych gospodarstw).

W przypadku najniższej grupy kwintylowej w latach 1998–2002 wyróżnić można następujące tendencje:

- 1) bardzo wysoki średni udział wydatków na żywność, szczególnie na podstawowe rodzaje artykułów żywnościowych: pieczywo i artykuły zbożowe, mięso i wędliny, mleko i artykuły mleczne, jaja, tłuszcze oraz warzywa. Wyjątkowo wysokie są zwłaszcza wydatki na pieczywo i artykuły zbożowe oraz mięso i wędliny;

2) wysoki udział wydatków na wyroby tytoniowe;

3) bardzo niski średni udział wydatków na:

- użytkowanie mieszkania i nośniki energii – wynika to m.in. z tego, że znaczna część członków gospodarstw z pierwszej grupy kwintylowej mieszka na wsi (60,3% – wobec 39,7% w całej próbie w 2002 roku<sup>13</sup>), gdzie jak wspominałem w podsumowaniu, średni udział wydatków na tę grupę wydatków jest najniższy. Szczególnie niski jest średni udział wydatków na: czynsze, konserwację mieszkania lub domu oraz ciepłą wodę i c.o.,
- zdrowie – szczególnie na leki,
- edukację – szczególnie na szkolnictwo policealne i wyższe,
- usługi telekomunikacyjne (przyczyny m.in. niska ilość abonentów na wsi – porównaj dane w dalszej części artykułu),
- rekreację i kulturę – szczególnie na sprzęt audiowizualny, fotograficzny i inny oraz na turystykę zorganizowaną,
- ubezpieczenia,
- kieszonkowe,
- dary przekazane z gospodarstw domowych.

Bardzo niski udział wydatków na edukację, usługi telekomunikacyjne, rekreację i kulturę oraz ubezpieczenia był zrozumiały, w związku z bardzo niskim poziomem dochodów – nie są to bowiem wydatki, które zaspokajałyby podstawowe – egzystencjalne potrzeby. Szczególnie niską dynamikę wzrostu w latach 1998–2002, w stosunku do innych grup gospodarstw miały wydatki na zdrowie, szkolnictwo policealne i wyższe, dary, kieszonkowe oraz ubezpieczenia. Było to więc źródło oszczędności tych gospodarstw, w sytuacji spadku realnych dochodów w latach 1998–2002.

Jeżeli chodzi o strukturę wydatków gospodarstw ze środkowych grup kwintylowych w latach 1998–2002, to zwraca uwagę wysoki udział wydatków na użytkowanie mieszkania i nośniki energii, szczególnie na czynsze i nośniki energii.

## 5. Podsumowanie

W latach 1998–2002 wystąpił spadek realnych wydatków gospodarstw domowych, mimo minimalnego wzrostu dochodów. Przyczyniły się do tego zmiany w otoczeniu makroekonomicznym, takie jak: silny spadek tempa wzrostu gospodarczego, poważny wzrost bezrobocia oraz wzrost realnych stóp procentowych, które spowodowały m.in. ograniczenie wydatków gospodarstw na skutek zwią-

<sup>13</sup> Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badań budżetów gospodarstw domowych, przeprowadzonych przez GUS w 2002.

szenia niepewności co do przyszłych dochodów oraz spadek wydatków finansowanych kredytem (np. samochody i inne towary o dużej wartości).

Na zmiany struktury wydatków gospodarstw domowych w latach 1998–2002 wpłynęły m.in. następujące czynniki:

- 1) zmiany w strukturze cen poszczególnych grup towarów i usług, co było jedną z przyczyn dużego spadku średniego udziału wydatków na żywność, odzież i obuwie, a także znacznego wzrostu średniego udziału wydatków na użytkowanie mieszkania i nośniki energii, paliwa oraz leki w wydatkach ogółem gospodarstw;
- 2) upowszechnienie niektórych produktów i technologii – np. telefonii komórkowej i stacjonarnej, co spowodowało ponad dwukrotny wzrost średniego udziału wydatków na usługi telekomunikacyjne;
- 3) wspomniane wyżej pogorszenie się sytuacji w otoczeniu makroekonomicznym, co wpłynęło m.in. na spadek średniego udziału na towary i usługi ponadstandardowe i luksusowe, takie jak: samochody, płatne usługi lekarskie, ubezpieczenia, turystyka zorganizowana. Oszczędności dotknęły też wydatków na wyposażenie mieszkań i nośniki energii oraz na odzież i obuwie.

Oszczędności na te grupy wydatków miały miejsce w prawie wszystkich analizowanych grupach gospodarstw, niezależnie od stopnia zamożności (również gospodarstwa z najwyższej grupy kwintylowej), miejsca zamieszkania czy wieku głowy gospodarstwa.

W miarę wzrostu dochodu gospodarstwa szybko spadał średni udział wydatków na żywność (szczególnie na podstawowe artykuły żywnościowe) oraz wyroby tytoniowe. Rósł natomiast średni udział wydatków na większość pozostałych grup wydatków – szczególnie na: rekreację i kulturę (m.in. turystykę zorganizowaną), transport (w tym: nowe samochody), edukację, restauracje i hotele oraz pozostałe wydatki (np. biżuterię, zegarki i inne dobra osobiste, ubezpieczenia). Te cele wydatków są zatem źródłem oszczędności dla gospodarstw o niskich dochodach.

Dla gospodarstw ze środkowych grup kwintylowych względem dochodów, gospodarstw zamieszkałych w miastach o średniej wielkości i gospodarstw osób starszych charakterystyczny jest wysoki udział sżywnych wydatków na użytkowanie mieszkania i nośniki energii. Przyczyny omówiono w rozdziale 4.

Ponieważ osoby w młodym wieku częściej kształcą się udziały wydatków na edukację są najwyższe w gospodarstwach osób z najniższym wiekiem głowy gospodarstwa najniższe – w gospodarstwach osób najstarszych, kiedy skłonność do korzystania z usług edukacyjnych znacznie spada.

Z powodu częstszego podejmowania aktywności zawodowej i kształcenia się średnie udziały wydatków na transport także są najwyższe w gospodarstwach

osób z najniższym wiekiem głowy gospodarstwa, a najniższe – w gospodarstwach osób najstarszych. Natomiast odmienne wzorce i preferencje konsumpcyjne osób starszych i młodych są prawdopodobną przyczyną spadku, wraz ze wzrostem wieku głowy gospodarstwa domowego, średniego udziału wydatków na rekreację i kulturę, restauracje i hotele oraz odzież i obuwiu. Z podobnego powodu oraz z faktu, że gospodarstwa osób starszych są już wyposażone w meble i inne artykuły do urządzenia i wystroju mieszkania, średni udział wydatków na tą grupę wydatków również maleje wraz ze wzrostem wieku głowy gospodarstwa. Dla gospodarstw osób z najniższym wiekiem głowy charakterystyczny jest też wysoki udział wydatków na higienę osobistą.

Z powodu spadku średniej liczebności gospodarstw osób starszych (co wynika z tworzenia przez dzieci pochodzące z tych gospodarstw dzieci własnych gospodarstw domowych lub pozostawania ich poza gospodarstwem z powodu nauki) od wieku głowy gospodarstwa – 50 lat – charakterystyczny jest silny wzrost wydatków na użytkowanie mieszkania i nośniki energii. Rosną także wydatki na dary, ponieważ coraz większa liczba dzieci pochodzących z tych gospodarstw zakłada swoje gospodarstwa domowe lub pozostaje poza gospodarstwem z powodu podejmowania edukacji, a rodzice wspomagają ich finansowo i w inny sposób. Wzrost wydatków na leki jest oczywistą konsekwencją pogarszania się stanu zdrowia wraz ze wzrostem wieku.

Wpływ na różnicę w strukturze wydatków gospodarstw z największych, średnich i małych miast oraz gospodarstw wiejskich miały:

- 1) duże różnice w poziomie średnich dochodów pomiędzy gospodarstwami tam zamieszkałymi (silny spadek średnich dochodów wraz ze spadkiem wielkości miejsca zamieszkania). W wyniku tego wraz ze spadkiem wielkości miejsca zamieszkania zmniejsza się średni udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem (szczególnie na podstawowe rodzaje artykułów żywnościowych). Natomiast silny wzrost średniego udziału w wydatkach ogółem w miarę wzrostu wielkości miejsca zamieszkania występuje w przypadku wydatków na rekreację i kulturę (szczególnie turystykę zorganizowaną), restauracje i hotele oraz usługi telekomunikacyjne;
- 2) odmienne wzorce i preferencje konsumpcyjne – co było jedną z przyczyn wysokiego udziału wydatków na nowe samochody, rekreację i kulturę oraz restauracje i hotele w gospodarstwach zamieszkałych w największych miastach oraz niskiego udziału wydatków na rekreację i kulturę, restauracje i hotele, higienę osobistą i edukację w gospodarstwach wiejskich;
- 3) mniejsza dostępność usług telekomunikacyjnych na wsi (mniejszy średni udział wydatków na łączność);

4) wspomniany wcześniej „sztywny” charakter opłat mieszkaniowych w budynkach wielomieszkaniowych w połączeniu z niższym średnim dochodem (w stosunku do gospodarstw z największych miast) średnich miastach spowodował wysoki średni udział wydatków na użytkowanie mieszkania i nośniki energii gospodarstw pochodzących ze miast średniej wielkości. Natomiast średni udział tych wydatków był bardzo niskie w gospodarstwach wiejskich (16,3% w 2002 roku wobec średniej 19,6% w całej próbie), co wynikało prawdopodobnie z faktu, że wydatki na tę grupę w przeważającej części wykonywane są bezpośrednio przez te gospodarstwa (bez pośrednictwa spółdzielni czy wspólnot mieszkaniowych), w sposób bardziej oszczędny lub w mniejszym zakresie, ew. niższym standardzie w stosunku do usług świadczonych przez wyżej wymienione instytucje.

Konieczność dojazdów oraz zmiany miejsca zamieszkania w celu podjęcia nauki lub pracy były prawdopodobnie głównymi przyczynami wyższego średniego udziału wydatków na transport w gospodarstwach wiejskich.

W gospodarstwach wiejskich i zamieszkałych w małych miastach znacznie wysoki jest także średni udział wydatków na dary – prawdopodobnie z powodu częstszego finansowego wspierania dzieci pochodzących z tych gospodarstw, które przebywają poza gospodarstwem w celu kształcenia się lub wykonywania pracy.

## **Błędy koordynacji przy wyborze poziomu oszczędności w modelu nakładających się pokoleń\***

### **1. Wprowadzenie**

Celem opracowania jest identyfikacja warunków wystarczających i koniecznych do wystąpienia błędów koordynacji<sup>1</sup> przy wyborze poziomu oszczędności w modelu nakładających się pokoleń, a także próba oceny wpływu możliwości wystąpienia omawianych błędów na poziom wzrostu gospodarczego. Skonstruowano zatem model z nakładającymi się pokoleniami (Diamond 1965), uwzględniając m.in. sektor oszczędnościowy z rosnącymi (społecznie) korzyściami skali. Model ten opisuje mechanizm wyboru wysokości oszczędności i wiążące się z tym zagadnienie akumulacji kapitału.

Wiadomo, że dzisiejszy poziom oszczędności determinuje przyszły poziom kapitału a przez to wpływa na dynamikę wzrostu gospodarczego. I tak, gdy podmioty będą przeznaczać małą część swoich dochodów na oszczędności, może wpłynąć to niekorzystnie na wzrost gospodarczy. W przeciwnym razie może być to wpływ pozytywny. Jednakże, decyzje poszczególnych agentów mogą wynikać – i często wynikają – z obserwacji zachowania innych. Stąd, gdy podmioty będą przeznaczać na oszczędności zbyt mało lub zbyt dużo ze swoich dochodów, tylko dlatego, że tak postępują inni, może to doprowadzić do nieefektywnego poziomu akumulacji kapitału. Zakładając dodatkowo, iż każdy z agentów wierzy, że jego działania nie mają wpływu na ogólny poziom oszczędności w kraju, otrzymujemy sytuację, w której gospodarka może utknąć w nieefektywnej równowadze dlatego, iż jednostki oczekują takiej sytuacji.

W opracowaniu zbadano warunki konieczne i wystarczające, aby powyżej opisany mechanizm mógł zadziałać. Wskazano także, iż omawiana sytuacja nieefektywnego poziomu oszczędności może ulec pogłębieniu poprzez działanie mechanizmu mnożnikowego. Dzisiejsze zachowanie jednostek może mieć bowiem długofalowe skutki. Takim czynnikiem multiplikującym działanie podmiotów będzie przykładowo niepełne wykorzystanie środków produkcyjnych oraz korzyści ska-

---

\* Artykuł jest oparty na pracy magisterskiej napisanej pod kierunkiem naukowym prof. dr. hab. M. Garbicza w Katedrze Teorii Systemu Rynkowego w Szkole Głównej Handlowej.

<sup>1</sup> Pojęcia błąd i defekt koordynacji (patrz dalej) będą używane zamiennie.

li. W konsekwencji może to wpływać znacząco na poziom i ścieżkę rozwoju gospodarczego.

Do analizy modelu użyto teorii gier kooperacyjnych i modelu Cooper'a-Johna (przedstawionego m.in. w: Cooper, 1999).

Niniejsza praca jest zorganizowana w następujący sposób. Rozdział 2. zawiera wprowadzenie do problematyki błędów koordynacji i implikacje wynikające z uwzględniania tego zjawiska w modelowaniu ekonomicznym. W 3. prezentujemy teorię gier kooperacyjnych jako narzędzie umożliwiające analizowanie modeli defektów koordynacji, natomiast 4. zawiera przegląd literatury uwzględniającej możliwość powstawania błędów koordynacji przy wyborze poziomu oszczędności w modelu nakładających się pokoleń.

W rozdziale 5. przedstawiono omawiany model, natomiast w 6. – jego rozwiązanie, zaś w 7. – analizę dynamiki gospodarki, wykazując warunki konieczne i wystarczające do wystąpienia wielopunktowych stanów równowagi gospodarczej. Dalej w 8. rozpatrzono sposoby uniknięcia błędów koordynacji w analizowanym modelu. Rozdział 9. zawiera wnioski płynące z przeprowadzonej analizy, a 10. dowody twierdzeń wykorzystanych w pracy.

## **2. Błędy koordynacji a wielopunktowe stany równowagi gospodarczej**

Inspiracją do zajęcia się problemem wielopunktowej równowagi gospodarczej oraz błędami koordynacji była krytyka tradycyjnego podejścia do analizowania zjawisk makroekonomicznych za pomocą schematu optymalizacyjnego (przedstawiona w: Garbicz, 2003). Garbicz zauważa, iż zazwyczaj standardowy schemat optymalizacyjny wyklucza uwzględnienie kooperacji zachowań podmiotów na poziomie mikroekonomicznym. A w konsekwencji, takie podejście *implicite* wprowadza założenie o braku korzyści skali na poziomie mikro.

Krytykowane podejście, choć upraszczające analizę, może pomijać jednak kilka aspektów, m.in. możliwość powstawania błędów koordynacji w decyzjach podmiotów. Pojęcie błędu koordynacji wiąże się z występowaniem niż jednego stanu równowagi gospodarczej a oznacza wybranie przez podmioty stanu suboptymalnego w rozumieniu Pareto. Dziać się tak może m.in. na skutek braku zaufania pomiędzy podmiotami czy też wystąpienia samospełniających się pesymistycznych przepowiedni.

Jak pokazali m.in. Cooper i John (por. Cooper, 1999) warunkiem koniecznym do wystąpienia wielopunktowych stanów równowagi gospodarczej jest komplementarność decyzji podmiotów w danej gospodarce. Z komplementarnością



decyzji mamy do czynienia, gdy krańcowy zysk danego podmiotu z wybrania wyższego poziomu nakładów rośnie wraz ze wzrostem nakładów pozostałych podmiotów. A więc, gdy najlepszą odpowiedzią na zwiększenie nakładów przez pozostałych graczy będzie także wzrost własnych nakładów.

Zauważmy, iż komplementarność decyzyjna podmiotów przejawia dwie cechy. Z jednej strony oferuje możliwości współpracy, a przez to osiągnięcia wyższych niż pojedynczo efektów. Z drugiej zaś przyczynia się do powstawania błędów koordynacji, a więc osiągania stanów suboptymalnych.

Szerzej ujmując problem defektu koordynacji, zmienia sposób podejścia do analizowania zjawisk gospodarczych poprzez uwzględnienie kooperacji podmiotów na poziomie mikroekonomicznym (por.: Garbicz; Woźny 2004). Postaramy się wykazać, iż problem komplementarności decyzyjnej i powstawania błędów koordynacji nie jest tylko teoretyczną koncepcją, lecz może mieć istotne znaczenie dla praktyki gospodarczej.

### 3. Teoria gier jako narzędzie opisu defektów koordynacji

Badanie zjawiska występowania wielopunktowych stanów równowagi gospodarczej oraz związanego z nim defektu koordynacji wymaga użycia narzędzia pozwalającego uwzględnić współzależności pomiędzy decyzjami czy też zbiorami decyzyjnymi poszczególnych podmiotów. Takim narzędziem może być teoria gier, która nie tylko pozwala uwzględniać współzależność strategii (zbiorów decyzyjnych) poszczególnych graczy (podmiotów), ale także oferuje aparat umożliwiający analizę istnienia wielopunktowych równowag<sup>2</sup> i ich stabilności.

W szczególności analizę zjawiska kooperacji podmiotów w gospodarce umożliwia zastosowanie teorii gier kooperacyjnych<sup>3</sup>. Podstawą tej klasy gier jest fakt, że współdziałanie i koordynacja decyzji graczy okazują się dla nich opłacalne. Mimo to do współdziałania może nie dojść, choćby ze względu na brak zaufania pomiędzy graczami. W takim przypadku – jeżeli daną grę cechować będzie występowanie więcej niż jednej równowagi Nasha i będą one uporządkowane w sensie Pareto – analizowana gospodarka (gra) może utknąć w nieefektywnej równowadze. Wynik gry kooperacyjnej (równowaga) zależy bowiem może od zaufania i oczekiwań graczy co do decyzji pozostałych graczy. W szczególności istnieje możliwość powstawania błędów koordynacji tylko jako wyniku samospełniających się, pesymistycznych oczekiwań.

<sup>2</sup> Por. definicja równowagi Nasha i jej udoskonalenia, w: Osbourne i Rubinstein, 1994.

<sup>3</sup> Formalna definicja gier kooperacyjnych i ich charakterystyka została przedstawiona w: Osbourne i Rubinstein, 1994.

Uwzględnianie potencjalnego współdziałania graczy w grach kooperacyjnych umożliwia uniknięcie (zasygnalizowanej w: Garbicz, 2003) możliwości popełnienia błędu metodologicznego wobec agregacji decyzji homogenicznych podmiotów przy występowaniu korzyści skali na poziomie mikro. Przy pomocy teorii gier kooperacyjnych możemy bowiem uwzględnić współdziałanie podmiotów, mimo założenia o ich homogeniczności (takich samych zbiorów dostępnych strategii). A występowanie wielopunktowych równowag Nasha w grach kooperacyjnych nie będzie wynikać z heterogeniczności agentów, a raczej struktury gry, która premiuje kooperację. Dzięki temu, analizując wyniki gier kooperacyjnych, możemy się skoncentrować na równowagach symetrycznych.

W tradycyjnych modelach makroekonomicznych (z zakresu teorii wzrostu lub realnego cyklu koniunkturalnego – Romer 2000) problem koordynacji zachowań jednostek w ogóle nie występuje. W części z nich wynika to z założeń (np. o neoklasycznej funkcji produkcji i braku korzyści skali na poziomie mikro), które implikują występowanie tylko jednej równowagi. W części problem koordynacji jest jednak pomijany. Np. w modelu nakładających się pokoleń (por. Diamond, 1965) problem braku koordynacji nie jest uwzględniony, mimo że nie ma podstaw, by sądzić, iż do kooperacji w ogóle dojdzie (Galor i Ryder, 1989).

Użyty w opracowaniu schemat rozwiązywania gier kooperacyjnych opiera się na modelu Cooper'a-Johna (przedstawionym m.in. w: Cooper, 1999). Zamieszczone w tym opracowaniu definicje i twierdzenia zostaną użyte do analizy modelu w rozdziale 10.

#### **4. Przegląd modeli ekonomicznych z zastosowaniem gier kooperacyjnych**

W szeregu anglojęzycznych publikacji, wykorzystujących metodologię gier kooperacyjnych i błędów koordynacji<sup>4</sup>, warto wskazać omówienie problematyki wyboru optymalnego poziomu oszczędności – w pracach m.in. Weila (1989) oraz Bryanta (1987).

Weil przeprowadza mikroekonomiczną analizę problemu optymalizacji użyteczności jednostek poprzez międzyokresową substytucję konsumpcji. Jednakże autor nie kontynuuje analizy na poziomie makroekonomicznym<sup>5</sup>, dzięki czemu można by poszerzyć gamę wniosków płynących z analizy ani nie odwołuje się do teorii gier. Podczas gdy, jak pokażemy, takie odwołanie nie tylko ułatwia analizę,

---

<sup>4</sup> Porównaj np. przegląd literatury w: Romer, 2000 lub Woźny, 2004.

<sup>5</sup> Czyli badania ścieżki(ek) akumulacji kapitału i ich wpływu na poziom wzrostu gospodarczego.

ale także przedstawia wnioski z niej płynące w nowej perspektywie (współzależności między podmiotami jako gra kooperacyjna).

Bryant (1987) zajmuje się podobną analizą, jednakże każda z jednostek w przedstawionym przez niego modelu optymalizuje użyteczność poprzez międzyokresową alokację konsumpcji, kapitału i gotówki. Wnioski płynące z jego pracy są formułowane, aby odpowiedzieć na pytania odnoszące się do optymalnej struktury portfela oszczędnościowego, co pozostaje na marginesie naszej analizy.

Galor i Ryder (1989) wskazują zależności płynące z wyboru postaci funkcji produkcji w modelu nakładających się pokoleń na ilość i stabilność rozwiązań modelu. Przedstawione przez nich twierdzenia zostaną wykorzystane w części opracowania dotyczącej dynamiki omawianej gospodarki.

Dokonując przeglądu literatury, należy także wspomnieć o pracy Murphy, Shleifer i Vishny (1989). Autorzy przekładają koncepcję Rosenstein-Rodan (1943) w odniesieniu zjawiska określanego mianem *wielkiego pchnięcia* (ang. *big push*) na problem koordynacji procesu uprzemysłowienia gospodarki. Wykazują oni, iż industrializacja kilku sektorów w gospodarce może być opłacalna nawet wtedy, gdy w żadnym z sektorów pojedynczo taka industrializacja nie byłaby efektywna. Dalej na kilku przykładach wskazują warunki, których spełnienie gwarantuje wystąpienie kilku Pareto – uporządkowanych równowag gospodarczych. Co prawda nie używają oni terminu: defekt koordynacji, jednakże w zasadzie o nim traktują. Wnioski płynące z ich analizy zostaną także wykorzystane w omawianym modelu.

Przedstawiony w pracy model wyboru optymalnego poziomu oszczędności i wpływ tej decyzji na dynamikę gospodarki analizowano za pomocą schematu rozwiązywania zagadnień ekonomicznych na bazie gier kooperacyjnych, na podstawie pracy Coopera (1999). W niniejszym opracowaniu zastosujemy twierdzenia i pojęcia przedstawione w ich pracy do rozwiązania problemu kooperacji zachowań podmiotów w modelu nakładających się pokoleń (por. Diamond, 1965).

## 5. Błędy koordynacji w modelu nakładających się pokoleń – opis modelu

Zajmiemy się identyfikacją problemu koordynacji zachowań podmiotów w odniesieniu do decyzji o wysokości oszczędności w modelu nakładających się pokoleń.

Rozpatrzmy gospodarkę składającą się z następujących grup podmiotów: żyjących dwa okresy jednostek (gospodarstwa domowe), doskonale konkurencyjnych firm oraz sektora oszczędnościowego. Dla potrzeb analizy założymy, iż czas jest nieciągły i można go określić poprzez zmienną  $t = 0, 1, 2, \dots$

## 5.1. Gospodarstwa domowe

Założmy, że każda jednostka żyje poprzez dwa okresy. W pierwszym okresie życia, każda osoba pracuje, a zarobione w ten sposób środki ( $w_t$ ) przeznaczają na konsumpcję  $c_{1,t}$  oraz oszczędności  $s_t$ . W drugim okresie nie pracuje, a konsumpcję  $c_{2,t+1}$  finansuje tylko zaoszczędzonymi środkami z pierwszego okresu, powiększonymi przez stopę zwrotu z oszczędności  $R$ . Po czym odchodzi z modelu. Każda z jednostek czerpie użyteczność tylko z konsumpcji. Zdyskontowana na dziś użyteczność z konsumpcji poprzez całe życie wynosi więc:

$$U(c_{1,t}, c_{2,t+1}) = u(c_{1,t}) + \frac{1}{1 + \theta} u(c_{2,t+1}), \quad (1)$$

gdzie:  $\theta \geq 0$  oznacza indywidualną stopę dyskontową. Im  $\theta$  jest większe, tym jednostki bardziej preferują dzisiejszą użyteczność. Dla ułatwienia oznaczmy:  $\beta = \frac{1}{1 + \theta}$ .

Zakładamy także, iż funkcja użyteczności jest dwukrotnie, ciągle różniczkowalna oraz rosnąca wraz ze wzrostem konsumpcji, podczas gdy krańcowa użyteczność jest już funkcją malejącą:  $u_c(\cdot) > 0$ ,  $u_{cc}(\cdot) < 0$ .

Oszczędności młodych w okresie  $t$  tworzą kapitał, który jest łączony z pracą w celu wytworzenia produktu w okresie  $t + 1$ . Ilość osób rodzących się i pracujących w okresie  $t$  wynosi  $N_t$ . Populacja rośnie w tempie  $n$ , czyli:

$$N_t = N_0(1 + n)^t.$$

Rolę ograniczenia budżetowego dla jednostek spełniają równania:

$$c_{1,t} + s_t = w_t \text{ oraz } c_{2,t+1} = (1 + R)s_t.$$

Należy je interpretować w taki sposób, iż zarobki jako wynagrodzenie za świadczoną pracę są w całości przeznaczane na dzisiejszą konsumpcję lub oszczędności, które powiększone o stopę zwrotu ( $R$ ) finansują konsumpcję w drugim okresie życia.

Reprezentacja problemu alokacji konsumpcji w czasie dla gospodarstw domowych sprowadza się więc do zadania optymalizacyjnego:

$$\begin{aligned} u(c_{1,t}) + \beta u(c_{2,t+1}) \rightarrow \max, \\ \text{pw. } c_{1,t} + s_t = w_t, \end{aligned} \quad (2)$$

$$c_{2,t+1} = (1 + R) s_t. \quad (3)$$

Dodatkowo zapiszmy zależność:  $c_{1,t}, c_{2,t+1} \geq 0$ . Ponadto przyjmijmy, iż  $s_t \geq 0$ , tzn. oszczędności nie mogą być ujemne<sup>6</sup>.

## 5.2. Sektor oszczędnościowy

Skoncentrujmy się teraz na funkcji  $R$  opisującej stopę zwrotu z oszczędności. Przyjmijmy, iż – inaczej niż w standardowym modelu nakładających się pokoleń (por. Diamond, 1965) – nie jest ona jedynie bezpośrednią funkcją poziomu kapitału, a zależy też od zagregowanego poziomu oszczędności  $S_t$  w gospodarce:  $R = R(S_t, f_k(k))$ ,  $R(\dots) > 0$ ,  $R_1(\dots) > 0$ , gdzie  $f$  – funkcja produkcji w postaci intensywnej. Zależność funkcji  $R$  od  $f_k(k)$  jest opisana m.in. przez Romera (2000), skoncentrujemy się więc tylko na czynniku  $S_t$ .

Założenie  $R_1(\dots) > 0$  interpretujemy następująco: im więcej łącznie oszczędza się w gospodarce, tym zwrot z oszczędności jest większy. Aby wyjaśnić opisaną zależność należy przyrzeć się bliżej mechanizmowi transmisji oszczędności gospodarstw domowych do sektora produkcyjnego poprzez inwestycje. Zwiększenie oszczędności poprzez gospodarstwa domowe prowadzi do wzrostu depozytów długoterminowych na rachunkach w bankach komercyjnych. Banki, poprzez działanie mechanizmu mnożnikowego, emitują kredyt pożyczany głównie (co do wolumenu) na cele inwestycyjne. Zwiększenie inwestycji, jeżeli okażą się one produktywne, może wywołać skutki w realnej sferze gospodarki: wzrost produkcji, zatrudnienia itp.

Założenie o rosnących korzyściach skali z oszczędzania – por. równanie (5) – jest odejściem od tradycyjnych założeń modeli teorii wzrostu czy mikroekonomicznych uwzględniających oszczędności (zob. np. Romer, 2000). Przyjmuje się bowiem<sup>7</sup>, iż wraz ze wzrostem oszczędności i inwestycji krańcowa produktywność kapitału maleje. Jednakże wraz z rozwojem teorii kapitału ludzkiego i jej wpływu na wnioski płynące z analizy modeli teorii wzrostu, podejście to zaczęto krytykować. Romer (1990) wskazuje nawet, iż dzięki rozwojowi kapitału ludzkiego oraz technologii krańcowa produktywność inwestycji może być w krótkim okresie stała, bez względu na poziom kapitału w gospodarce. Analogicznie postaramy się uzasadnić możliwość istnienia rosnących korzyści skali z oszczędzania, prezentując trzy argumenty związane z: infrastrukturą, kapitałem ludzkim oraz wielkością rynków.

<sup>6</sup> Warunek ten wynika z założenia określanego mianem (ang.) *no-Ponzi-game*, a które dla modeli ze skończonym horyzontem czasowym mówi o tym, iż na koniec życia żadna jednostka nie może być zadłużona.

<sup>7</sup> Dla gospodarek wysoce konkurencyjnych, które wykorzystywały już możliwości specjalizacji.

Po pierwsze, wyższy poziom oszczędności, a w konsekwencji i inwestycji, pozwala rozbudować infrastrukturę gospodarki (np. drogi, lotniska, energetykę, infrastrukturę informatyczną). Dzięki temu zwrot z kolejnej inwestycji – która bazuje na zainstalowanej wcześniej infrastrukturze – może być większe niż zwrot z takiej samej inwestycji, ale dokonanej przed usprawnieniem infrastruktury. Ponadto lepsza infrastruktura może także skłonić nowych inwestorów do zaangażowania się w dany region, branżę czy gospodarkę.

Po drugie, wraz z rozwojem teorii wzrostu endogenicznego wiadomo (Romer, 1990), iż czynnikami stanowiącymi o poziomie rozwoju gospodarczego – oprócz akumulacji kapitału w ujęciu rzeczowym oraz siły roboczej – są także kapitał ludzki, społeczny oraz wydatki na działalność badawczo-rozwojową, które także wpływają na stopę zwrotu z oszczędności. Innymi słowy, większe oszczędności – a więc i inwestycje w edukację i technologię – zwiększają poziom i produktywność kapitału ludzkiego w gospodarce. Przykładowo, lepsze szkolnictwo na poziomie podstawowym oraz wyższym może działać podobnie, jak lepsza infrastruktura w sferze realnej gospodarki, tj. zwiększać produktywność oraz przyciągać kapitał zagraniczny.

Po trzecie, większe oszczędności – a więc i inwestycje – mogą prowadzić do zwiększenia rozmiarów i chłonności rynków. A co za tym idzie – mogą pojawić się: korzyści skali w sferze realnej, możliwość zainstalowania dłuższych serii produkcyjnych i specjalizacji produkcji, obniżenie kosztów transakcyjnych<sup>8</sup>, konieczność utrzymywania niższych zapasów<sup>9</sup> czy w końcu mogą rozwinąć się nowe instytucje<sup>10</sup>.

Przykładowo, w małym kraju, firmy sektora oszczędnościowego mogą postrzegać za nieracjonalne gromadzenie takiej ilości informacji dotyczących opłacalności inwestycji lub przeprowadzanie wywiadu o stanie gospodarki, która byłaby optymalna dla inwestorów, co w dużym kraju może być już opłacalne ze względu na zakumulowany poziom oszczędności i płynące z niego większe zyski.

Na podobnych podstawach, jak wskazane w poprzednich dwóch paragrafach, istnieją w Polsce tzw. specjalne strefy ekonomiczne, zachęcające przedsiębiorców do inwestowania w danym regionie. Inwestycje w takich strefach uruchamiają także tzw. efekt domina: początkowa inwestycja pociąga za sobą inne (budowlane, transportowe, rozwój infrastruktury technicznej i informacyjnej,

<sup>8</sup> W szczególności kosztów związanych z pozyskaniem, przetworzeniem i wykorzystywaniem informacji.

<sup>9</sup> Na większym rynku z lepszą informacją może bowiem obniżyć się ryzyko i niepewność co do przyszłej sytuacji.

<sup>10</sup> Np. instytucje pośredniczące umożliwiające lepszą specjalizację i podział pracy oraz obniżenie kosztów transakcyjnych. Przykładem może być tu sektor rolniczy. Powstanie instytucji pośredniczących (zajmujących się skupem, magazynowaniem, sprzedażą płodów rolnych czy rozliczeniem dokonanych transakcji) zwiększa możliwość specjalizacji gospodarstw rolniczych.

wzrost zatrudnienia w branżach pokrewnych itp.). I tak duża inwestycja, jak budowa fabryki samochodów w kraju, poprzez korzyści zewnętrzne może właśnie rozpocząć działanie tego efektu.

Rozwój kapitału ludzkiego, np. przez edukację państwową, prywatną, ale i tzw. naukę poprzez praktykę (ang. *learning-by-doing*) oraz rozwój technologii, wiedzy, *know how* itp., przez działalność badawczo-rozwojową i polepszenie infrastruktury, można zezgarnąć powstaniem na terenie Polski tzw. parków technologicznych, których celem jest koordynacja nauki, techniki i nowoczesnego przemysłu.

Na koniec należy jeszcze zaznaczyć, iż rosnące korzyści skali z oszczędzania potencjalnie wynikają także z samego sektora oszczędnościowego. Mechanizm ten można przedstawić następująco: większe aktywa sektora oszczędnościowego umożliwiają lepsze wykorzystanie zysków poprzez korzyści skali systemu bankowego, ubezpieczeniowego, inwestycyjnego; dywersyfikację portfela itp. Jednakże należy zaznaczyć, iż czynniki te mają raczej marginalny wpływ na występowanie zjawiska rosnących korzyści skali z oszczędzania, gdyż sektor banków i innych instytucji finansowych pełni zazwyczaj tylko rolę pośrednika pomiędzy podmiotami gospodarczymi.

Wszystkie wymienione czynniki mogą w konsekwencji prowadzić do występowania rosnących korzyści skali z oszczędzania.

Powróćmy teraz do analizy ilościowej. Z tradycyjnych modeli mikroekonomicznych wynika, że na doskonale konkurencyjnym rynku czynniki produkcji: zarówno kapitał, jak i praca, są nagradzane swoją krańcową produktywnością. Przy założeniu o korzyściach skali z oszczędzania w technologii  $R$  uwzględniamy więc dwa czynniki:  $S$  oraz  $f_k(k)$ . Początkowo jednak pominiemy wpływ  $f_k(k)$  na stopę  $R$ , aby skoncentrować się wyłącznie na zjawisku korzyści skali z oszczędzania.

Niech  $\Phi(S_t, s_t) \equiv (1 + R(S_t, \cdot)) s_t$  oznacza wartość oszczędności ( $s_t$ ) powiększoną przez rozpatrywaną technologię oszczędzania przy łącznych oszczędnościach w gospodarce  $S_t$ . Z punktu widzenia pojedynczego gracza<sup>11</sup> funkcja  $\Phi$  przejawia stałe korzyści skali, czyli dla każdego  $\lambda > 1$  mamy:

$$\Phi(S_t, \lambda s_t) = \lambda (1 + R(S_t, \cdot)) s_t. \quad (4)$$

<sup>11</sup> Zakładamy, iż każda z jednostek działając sama, nie może wpłynąć znacząco na wartość zregulowanych zmiennych. Innymi słowy, każda jednostka uważa, iż czynnikiem determinującym stopę zwrotu  $R$  jest  $f_k(k)$ , na który nie ma wpływu. Ponadto indywidualnie żaden z graczy nie może też wpłynąć na  $S$ .

Natomiast z punktu widzenia całej gospodarki oszczędności przejawiają cechę rosnących korzyści skali (powiemy: społeczne korzyści skali), czyli dla każdego  $\lambda > 1$  mamy:

$$\Phi(\lambda S_t, \lambda s_t) > \Phi(S_t, s_t) = \lambda(1 + R(S_t, \cdot))s_t = \lambda\Phi. \quad (5)$$

Można to interpretować intuicyjnie: każda z jednostek działając sama nie jest w stanie zwiększyć produktywności technologii oszczędzania, a więc swoje zyski może powiększyć tylko poprzez wzrost oszczędności  $s_t$ . Jednakże jej zyski mogą się też zwiększyć poprzez wzrost produktywności całej technologii, np. w wyniku zwiększenia zagregowanego poziomu oszczędności w gospodarce.

Istnienie korzyści skali sektora oszczędnościowego, ze względu na zagregowany poziom oszczędności  $S$ , czyni wypłaty jednostek współzależnymi od decyzji innych, co – jak wskażemy – może prowadzić do powstawania błędów koordycji.

### 5.3. Sektor firm

Sektor przedsiębiorstw składa się z wielu firm, które wynajmują pracę na doskonale konkurencyjnym rynku od gospodarstw domowych po cenę równej krańcowej produktywności pracy. Rozpatrzmy neoklasyczną funkcję produkcji w postaci intensywnej  $f(k_t)$ , spełniającą warunki Inady<sup>12</sup>, gdzie  $k_t$  to poziom kapitału w chwili  $t$ .

Założymy, iż rynek pracy jest doskonale konkurencyjny. Jak już wspomniano, na doskonale konkurencyjnych rynkach, kapitał i praca nagradzane są swoją krańcową produktywnością:  $r = fk(k)$ , jednakże z założeń dotyczących sektora oszczędnościowego wynika, iż rynek kapitału nie jest doskonale konkurencyjny. Konkurencyjność rynku pracy przy braku doskonałej konkurencji na rynku kapitału można utrzymać w mocy mimo warunku braku arbitrażu dodając, iż oba czynniki produkcji nie są doskonałymi substytutami.

### 5.4. Akumulacja kapitału

Bez zmniejszania ogólności rozważań możemy przyjąć, że deprecjacja wynosi 1, a więc kapitału powstałego w okresie  $t$  nie możemy już używać w okresie  $t + 1$ . Równanie ruchu na kapitał przybiera postać:

$$K_{t+1} - K_t = S_t(w_t, R) - K_t. \quad (6)$$

Przyjmujemy, że  $S_t = N_t s_t$ . Ponieważ wszystkie  $N_t$  gospodarstw domowych są homogeniczne, każde z nich wybiera taki sam poziom oszczędności  $s_t$ .  $K_t$  oznacza

<sup>12</sup> Tzn.:  $f_k(k) \geq 0$ ,  $f_{kk}(k) \leq 0$ ,  $\lim_{k \rightarrow 0} f_k(k) = +\infty$  i  $\lim_{k \rightarrow +\infty} f_k(k) = 0$ .



zagregowany poziom kapitału w gospodarce. Lewa strona równania (6) przedstawia inwestycje netto, a prawa oszczędności netto (oszczędności młodych i wydatki starszych jednostek). Proste przekształcenie tego równania prowadzi do zależności:

$$(1 + n)k_{t+1} = s_t(w_t, R), \quad (7)$$

gdzie wykorzystano fakt, iż  $K_t = k_t N_t$ .

## 6. Stany równowagi konkurencyjnej

Równania (1), (2), (3), (4), (5) oraz (7) tworzą model. Przystąpimy teraz do wyznaczenia stanów równowagi konkurencyjnej. Model rozwiążemy przy użyciu teorii gier i schematu Cooper'a-John'a (zaprezentowanego m.in. w: Cooper, 1999).

Początkowo wykażemy możliwość powstania wielopunktowych stanów równowagi gospodarczej i błędów koordynacji na poziomie gospodarstw domowych, natomiast dynamiką gospodarki zajmiemy się w następnym podrozdziale.

Zapiszmy problem maksymalizacji użyteczności przez gospodarstwa domowe w języku teorii gier. Wstawiając zależności  $c_{1,t} + s_t = w_t$  oraz  $c_{2,t+1} = (1 + R)s_t$  do równania (1), otrzymujemy równanie opisujące wypłatę gracza z dwóch okresów w zależności od wybranego poziomu  $s_t$ :

$$u(w_t - s_t) + \beta u((1 + R)s_t).$$

Rozpatrzmy grę  $N_t$  graczy – bo tylko młodzi podejmują decyzje w  $t$  – z wypłatami:

$$\sigma(s_t, R(S_t, f_k(k_{t+1})), \beta_i) = u(w_t - s_t) + \beta_i u((1 + R)s_t),$$

wybierających poziom oszczędności  $s_t \in [0, w_t]$ . Zakładając, że wszyscy agenci są tacy sami<sup>13</sup>, wystarczy poszukiwać symetrycznych równowag Nasha, czyli elementów zbioru:

$$\xi(\beta) = \left\{ s_t \in [0, w_t] : -u_c(w_t - s_t) + \beta(1 + R(N_t, s_t, \cdot))u_c(s_t[1 + R(N_t, s_t, \cdot)]) = 0 \right\}. \quad (8)$$

<sup>13</sup>  $\beta = \beta_i$  dla każdego  $i$  oraz że gracze mają te same zbiory dostępnych strategii.

Wiedząc, że zachodzi  $u_c(\cdot) > 0$  oraz  $u_{cc}(\cdot) < 0$ , możemy wyznaczyć pochodną funkcji  $\sigma$  po  $s_t$ :

$$\sigma_1 = -u_c(w_t - s_t) + \beta(1 + R)u_c(s_t(1 + R)). \quad (9)$$

Aby zbadać, czy warunek  $\sigma_1 = 0$  wyznacza maksimum, musimy wyznaczyć  $\sigma_{11}$ :

$$\begin{aligned} \sigma_{11} = & u_{cc}(c_{1,t}) + \beta(1 + R)^2 u_{cc}(c_{2,t+1}) + \\ & -(1 + R)U_{c_1c_2}(c_{1,t}, c_{2,t+1}) - \beta(1 + R)U_{c_2c_1}(c_{1,t}, c_{2,t+1}). \end{aligned} \quad (10)$$

Ponieważ dla funkcji ciągłych cząstkowe pochodne mieszane są równe:  $U_{c_1c_2} = U_{c_2c_1}$ , można zapisać:

$$\sigma_{11} = u_{cc}(c_{1,t}) + \beta(1 + R)^2 u_{cc}(c_{2,t+1}) - (1 + R)(1 + \beta)U_{c_1c_2}. \quad (11)$$

Jednocześnie z równania Eulera wiemy, że  $U_{c_1c_2} > 0$ , co można interpretować następująco: wzrost przyszłej konsumpcji zwiększa krańcową użyteczność z dzisiejszej konsumpcji.

Ostatecznie widać, iż:

$$\sigma_{11} < 0. \quad (12)$$

Z powyższego wynika, że warunek  $\sigma_1 = 0$  wyznacza maksimum. Każde  $s_t \in \xi(\beta)$  jest więc symetryczną równowagą Nasha rozpatrywanej gry. Naszym zadaniem będzie teraz sprawdzenie, jakie warunki są potrzebne dla zaistnienia wielopunktowych równowag, czyli więcej niż jednego elementu zbioru  $\xi(\beta)$ .

Z nierówności (12) widać, że funkcja wypłaty każdego konsumenta jest ostro wklęsła ze względu na zmienną  $s_t$ , a z równania (9) mamy, że krańcowy przychód z wybrania wyższego poziomu oszczędności rośnie wraz ze wzrostem  $\beta$ :  $\sigma_{1\beta} > 0$ .

Aby zbadać wpływ decyzji pozostałych graczy odnoszących się do oszczędności na optymalną decyzję  $i$ -tego gracza<sup>14</sup>, należy wyznaczyć:

$$\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_t} = \sigma_{12}R_1(S_{t,\cdot}) + \sigma_{11} \frac{\partial s_t}{\partial S_t}.$$

Wiedząc, że  $R_1(S_{t,\cdot}) > 0$ , wyprowadzamy zależność:

<sup>14</sup> Czyli określić, czy strategie graczy są komplementarne czy substytucyjne.

$$\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_t} = R_1(S_t, \dots) \left[ \beta u_c(c_{2,t+1}) + \beta S_t(1+R) u_{cc}(c_{2,t+1}) - U_{c_1 c_2} S_t \right] + \sigma_{11} \frac{\partial S_t}{\partial S_t}. \quad (13)$$

Jeżeli  $\sigma_{12}$  jest dodatnie, wtedy rozpatrywana gra przejawia cechę komplementarności strategii<sup>15</sup>. Innymi słowy, zwiększenie oszczędności innych graczy skutkuje zwiększeniem krańcowej wypłaty pozostałego gracza, co w konsekwencji będzie go prowadzić do zwiększenia także i swojego poziomu oszczędności. Natomiast, gdy  $\sigma_{12} < 0$ , to grę cechuje substytucyjność strategii<sup>16</sup>.

Przedstawimy teraz twierdzenia odnoszące się do istnienia i ilości stanów równowagi:

### Twierdzenie 1. O istnieniu jednej równowagi

*Jeżeli  $\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_t} < 0$  to w rozpatrywanej grze istnieje jedna symetryczna równowaga*

*Nasha.*

Widzimy więc, że warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym dla zaistnienia wielopunktowej równowagi jest komplementarność strategii. A wzięwszy pod uwagę, iż wszyscy gracze podejmują decyzje jednocześnie, możemy stwierdzić, iż dla zaistnienia kilku równowag w rozpatrywanej grze konieczne jest, by oczekiwania wysokiej (niskiej) stopy zwrotu z inwestycji prowadziły graczy do wyższego (niższego) poziomu oszczędzania.

Aby grę cechowała komplementarność strategii, musi zachodzić:  $\sigma_{12} > 0$ .

Jednocześnie z definicji komplementarności strategii wynika też, iż  $\frac{\partial S_t}{\partial S_t} > 0$ .

Z (13) mamy więc, że warunek na komplementarność strategii implikuje:  $\sigma_{12} > -\sigma_{11}$ . To prowadzi do interpretacji: aby zaistniała komplementarność strategii konieczna jest sytuacja: zwiększenie się krańcowej użyteczności z oszczędności na skutek korzyści skali musi przewyższać zmniejszenie się krańcowej użyteczności z oszczędności na skutek zwiększenia poziomu oszczędności przez danego gracza.

Podamy teraz warunek wystarczający na zaistnienie wielopunktowej równowagi.

<sup>15</sup> O komplementarności strategii poszczególnych graczy mówimy, gdy krańcowa wypłata  $i$ -tego gracza z wybrania wyższego poziomu nakładów rośnie wraz ze wzrostem nakładów pozostałych graczy – por. np. Cooper, 1999.

<sup>16</sup> O substytucyjności strategii poszczególnych graczy mówimy, gdy krańcowa wypłata  $i$ -tego gracza z wybrania wyższego poziomu nakładów maleje wraz ze wzrostem nakładów pozostałych graczy – por. np. Cooper, 1999.

**Twierdzenie 2. O ilości rozwiązań**

Jeżeli spełnione są warunki:

- (i) dla każdego  $w_t > 0$ ,  $\lim_{c_{1,t} \rightarrow 0} u_c(c_{1,t}) = +\infty$ ,
- (ii) dla każdego  $w_t > 0$  i  $c_{1,t} = 0$ ,  $u_c(c_{2,t+1}) < +\infty$  oraz
- (iii)  $u_c(c_{2,t+1} | s_t = 0) \beta(1 + R(0, \cdot)) > u_c(c_{1,t} = w_t)$ ,

wtedy istnieje parzysta liczba równowag rozpatrywanej gry lub zbiór równowag jest zbiorem pustym<sup>17</sup>.

Warunki twierdzenia 2 są warunkami brzegowymi, aby nasza gospodarka nie utknęła w którymś z „rogów” gry: 0 lub  $w_t$ . Ich interpretacja jest natomiast intuicyjna. Warunek (i): gracze muszą konsumować w obu okresach, więc zwiększenie konsumpcji w pierwszym okresie, gdy wszystko konsumujemy w drugim, nieskończenie zwiększa naszą użyteczność. Podobnie dla warunku (ii). Natomiast warunek (iii) należy interpretować w taki sposób, iż w przypadku, gdy w gospodarce  $S_t = 0$ , wtedy chęć do przesuwania konsumpcji w czasie – tzn. zwiększenia oszczędności – jest większa od ukrytej ceny (inaczej: ceny-cienia, ang. *shadow price*) przesuwania konsumpcji. W przeciwnym razie nie byłoby motywów dla graczy do rozpoczęcia oszczędzania.

Wykazaliśmy, że gdy grę cechuje komplementarność strategii oraz spełnione są warunki twierdzenia 2, to ilość symetrycznych równowag Nasha jest parzysta<sup>18</sup>. Dalej, podobnie jak w modelu Cooper’a-John’a, zbadamy warunki, jakie muszą być spełnione dla Pareto-uporządkowania tych równowag. Zanim do tego przystąpimy, wyznaczmy jeszcze  $\sigma_2$ :

$$\begin{aligned} \sigma_2 &= -u_c(c_{1,t}) \frac{\partial s_t}{\partial R} + \beta u_c(c_{2,t+1}) \left[ (1 + R) \frac{\partial s_t}{\partial R} + s_t \right] = \\ &= \frac{\partial s_t}{\partial R} \sigma_1 + s_t \beta u_c(c_{2,t+1}). \end{aligned} \tag{14}$$

Wiedząc, iż dla każdego  $t$  spełniony jest warunek:  $\sigma_1 = 0$ , równanie (14) pozwala nam stwierdzić:

**Twierdzenie 3. O występowaniu korzyści zewnętrznych**

Jeżeli analizowaną grę cechuje komplementarność strategii, to  $\sigma_2 > 0$ , czyli gra posiada własności korzyści zewnętrznych.

<sup>17</sup> W szczególności zbiór równowag może być pusty, gdy jednocześnie spełnione są warunki twierdzenia 2 oraz o substytucyjności strategii.

<sup>18</sup> Warunek komplementarności strategii wyklucza bowiem w tym przypadku możliwość braku równowag.

Twierdzenie 3 oznacza, iż zwiększenie oszczędności innych graczy zwiększa użyteczność pozostałego gracza przy jego strategii ustalonej. Powyższa zależność prowadzi bezpośrednio do kolejnego twierdzenia.

#### Twierdzenie 4. O uporządkowaniu równowag

*Jeżeli istnieje kilka wewnętrznych symetrycznych równowag Nasha w rozpatrywanej grze, to są one uporządkowane w sensie Pareto przez poziom oszczędności.*

Twierdzenie (4) jest dość intuicyjne: jeżeli grę cechuje komplementarność strategii i istnieje wiele równowag porządkowanych poziomem  $s_t$ , to dla większego poziomu oszczędności poprzez efekt dochodowy zwiększa się koszyk dostępnych par  $(c_{1,t}, c_{2,t+2})$ , a więc żaden z graczy nie może na tym stracić<sup>19</sup>.

Jednakże możemy zauważyć, iż jeżeli podmioty będą wierzyć, że inni będą oszczędzać mało, wtedy gospodarka może właśnie utknąć w równowadze o niskim poziomie oszczędności ( $s^1$ ), czyli nieoptymalnej w sensie Pareto.

Rozpatrzmy teraz odejście od założenia o jednoczesnym podejmowaniu decyzji przez wszystkich graczy. Mianowicie, pozwólmy graczom opóźnić swoje decyzje, tzn. decyzje poszczególnych graczy nie będą podejmowane jednocześnie, a w danym przedziale czasu. Inaczej mówiąc, jeden z graczy obserwując innych, oszczędzających dużo, może myśleć, iż pozostali mają jakieś dodatkowe informacje na temat stopy zwrotu z oszczędności<sup>20</sup>, co doprowadzi także i jego do zwiększenia swoich oszczędności.

## 7. Dynamika gospodarki

Aby zbadać dynamikę kształtowania się kapitału w gospodarce, przyjmijmy funkcję użyteczności klasy CRRA<sup>21</sup>:  $u(c) = \frac{c^{1-\phi}}{1-\phi}$ . Rozwiązując równanie  $\sigma_1 = 0$ , otrzymujemy równania Eulera:

$$\frac{c_{2,t+1}}{c_{1,t}} = [\beta(1 + R_{t+1})]^\frac{1}{\phi}. \quad (15)$$

<sup>19</sup> Mówimy, że większa dostępność koszyków jest nie gorsza w sensie Pareto od mniejszej.

<sup>20</sup> Na zasadzie, że większość wie lepiej, a nawet jak nie, to i tak po stracie dany gracz nie będzie w gorszej sytuacji niż pozostali.

<sup>21</sup> Czyli o stałej względnej awersji do ryzyka, tzn.  $\frac{u_{cc}}{u_c} = -\phi$ . Ze względu na fakt, iż w rozpatrywanym modelu nie występuje ryzyko, parametr  $\phi$  mierzy skłonność podmiotów do przesuwania konsumpcji w czasie. Dla porównania  $\beta$  mierzy skłonność do przesuwania „użyteczności” w czasie.

Wstawiając równanie (15) do ograniczenia budżetowego:  $c_{1,t} + \frac{c_{2,t+1}}{1 + R_{t+1}} = w_t$ , otrzymujemy:

$$c_{1,t} = \frac{\beta^{-\frac{1}{\phi}}}{\beta^{-\frac{1}{\phi}} + (1 + R_{t+1})^{\frac{1-\phi}{\phi}}} w_t. \quad (16)$$

Czyli poziom oszczędności wynosi<sup>22</sup>:

$$s_t = \frac{(1 + R_{t+1})^{\frac{1-\phi}{\phi}}}{\beta^{-\frac{1}{\phi}} + (1 + R_{t+1})^{\frac{1-\phi}{\phi}}} w_t. \quad (17)$$

Wstawiając zależność (17) do równania (7), otrzymujemy<sup>23</sup>:

$$k_{t+1} = \frac{1}{1+n} s_t \left( R(S_t, f_k(k_{t+1})), w_t \right). \quad (18)$$

Na podstawie równania (18), bez konkretnej postaci funkcji produkcji, nie możemy stwierdzić, ile równowag będzie posiadała rozpatrywana gospodarka (Galor i Ryder, 1989).

Zakładając, że oszczędności są niemalejącą funkcją stopy  $R$  oraz korzystając z twierdzenia o pochodnej funkcji uwikłanej dla równania (18), otrzymujemy<sup>24</sup>:

$$\frac{dk_{t+1}}{dk_t} = \epsilon_k(k_t) = \frac{-s_2 k_t f_{kk}(k)}{1+n - s_1 \left[ R_2 f_{kk}(k) + R_1 \frac{\partial S_t}{\partial k_{t+1}} \right]}, \quad (19)$$

gdzie:  $k_{t+1} = \epsilon(k_t)$ .

Zauważmy, iż jeżeli – jak w standardowym modelu nakładających się pokoleń (por. Diamond, 1965) – przyjmiemy<sup>25</sup>, że  $R = f_k(k)$ , wtedy prawa strona wzoru

(19) sprowadza się do znanej postaci (por. Diamond, 1965):  $\frac{-s_2 k f_{kk}(k)}{1+n - s_1 f_{kk}(k_{t+1})}$ .

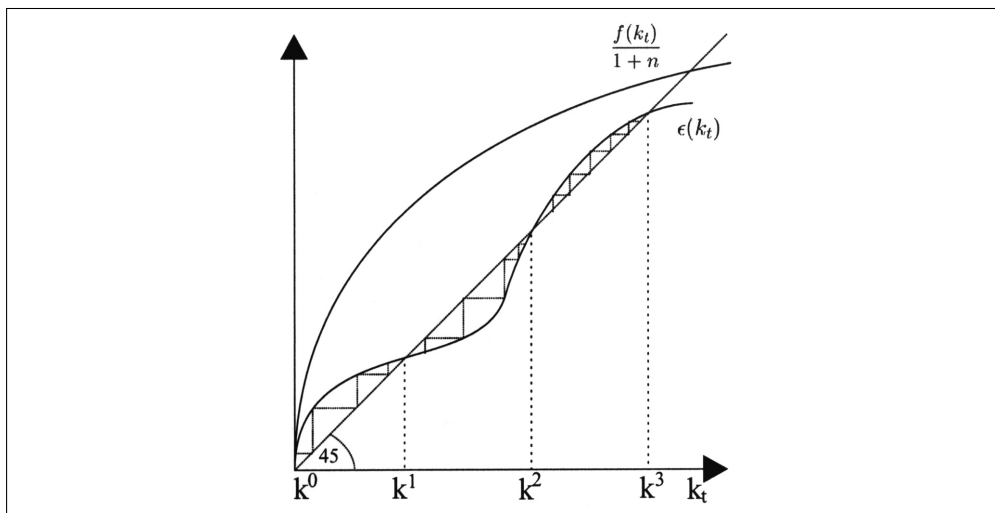
<sup>22</sup> Skoro wszyscy gracze są tacy sami, będziemy rozpatrywać funkcję  $s(R, w)$ , której wartości określają wielkość oszczędności każdego z graczy.

<sup>23</sup> Zwróćmy uwagę na indeksy czasowe:  $R_{t+1}$ , czyli jutrzejsza stopa zwrotu z oszczędności jest określana przez dzisiejszy poziom oszczędności i jutrzejszą krańcową produktywność kapitału. Ponieważ jednak dzisiejsze oszczędności stanowią jutrzejszy kapitał, to  $R$  zależy od  $f_k$  oraz  $k_{t+1}$ .

<sup>24</sup> Zauważmy, iż warunki wystarczające do zastosowania twierdzenia o pochodnej funkcji uwikłanej są spełnione.

<sup>25</sup> Czyli usuniemy wpływ wysokości łącznego poziomu oszczędności w gospodarce na  $R$ .

**Rysunek 1. Zależność wartości  $k_{t+1}$  od  $k_t$**



Jak widać, w gospodarce z nakładającymi się pokoleniami istnieje możliwość wystąpienia wielopunktowej równowagi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Galor i Ryder, 1989.

Rozpatrzmy teraz dwa twierdzenia dotyczące istnienia równowag w przedstawionej gospodarce. Galor i Ryder (1989) udowadniają dwa twierdzenia w modelu nakładających się pokoleń, które po zaadaptowaniu na potrzeby analizowanej w niniejszej pracy gospodarki przyjmują postać:

**Twierdzenie 5. O istnieniu niezerowej równowagi**

*Gospodarka z nakładającymi się pokoleniami posiada niezerową równowagę (równowagi), jeżeli początkowy poziom kapitału  $k_0 > 0$  i:*

(i)  $s_1(R, w) \geq 0$  dla każdej pary  $(w, R) \geq 0$ ,

$$(ii) \lim_{k \rightarrow 0} \frac{-s_2 k f_{kk}(k)}{1 + n - s_1 \left[ R_2 f_{kk}(k) + R_1 \frac{\partial S_t}{\partial k_{t+1}} \right]} > 1,$$

(iii)  $\lim_{k \rightarrow \infty} f_k(k) = 0$ .

**Twierdzenie 6. O istnieniu jednej równowagi**

*Gospodarka z nakładającymi się pokoleniami posiada jedyną, globalnie stabilną i niezerową równowagę, jeżeli początkowy poziom kapitału  $k_0 > 0$  i:*

$$(i) \lim_{k \rightarrow 0} \frac{-s_2 k f_{kk}(k)}{1 + n - s_1 \left[ R_2 f_{kk}(k) + R_1 \frac{\partial S_t}{\partial k_{t+1}} \right]} > 1,$$

- (ii)  $\lim_{k \rightarrow \infty} f_k(k) = 0$ ,
  - (iii)  $\epsilon_k(k) \geq 0$  dla każdego  $k > 0$ ,
  - (iv)  $\epsilon_{kk}(k) \leq 0$  dla każdego  $k > 0$ ,
  - (v)  $s_1(R, w) \geq 0$  dla każdej pary  $(w, R) \geq 0$ ,
- gdzie  $k_{t+1} = \epsilon(k_t)$ .

Jak wynika z powyższych twierdzeń, warunki Inady nie są wystarczające dla zaistnienia niezerowej równowagi w analizowanej gospodarce. Ponadto na mocy twierdzenia (5) można powiedzieć, iż istnieje ewentualność wielopunktowych

stanów równowagi gospodarczej, gdy warunek: 
$$\frac{-s_2 k f_{kk}(k)}{1 + n - s_1 \left[ R_2 f_{kk}(k) + R_1 \frac{\partial S_t}{\partial k_{t+1}} \right]} > 1,$$

będzie zachodzić dla kilku  $k$ . Ilustrację do twierdzenia (5) zawiera rysunek 1.

Wykazaliśmy już, iż w gospodarkach opisanych modelem nakładających się pokoleń przy spełnieniu danych warunków (por. twierdzenia 2 oraz 5) mogą wystąpić wielopunktowe równowagi oraz związane z nimi defekty koordynacji. Dalej postaramy się odpowiedzieć na pytanie w jaki sposób można skoordynować działania podmiotów, aby wykluczyć możliwość powstawania wspomnianych błędów.

## 8. Sposoby rozwiązywania błędów koordynacji

Jak wykazano, przy występowaniu odpowiednio silnej komplementarności (por. twierdzenie (2)) oraz wzmocnionych warunków Inady (por. twierdzenie (5)) może dojść do powstania wielopunktowych warunków stanów równowagi gospodarczej a w konsekwencji błędów koordynacji. Innymi słowy gospodarka może znaleźć się w równowadze nieefektywnej w sensie Pareto. Powstaje więc pytanie, jak zaradzić powstawaniu omawianego zjawiska, czyli jak rozwiązywać błędy koordynacji.

Cooper i John (w: Cooper, 1999) proponują dwie teoriogrowe metody: grę wstępną i opcję zewnętrzną. Adaptując te metody dla potrzeb analizowanego zjawiska, możemy już wskazać kilka sposobów na uniknięcie powstawania wspomnianych błędów. Pierwszy z nich, to rozbudowa zaplecza informacyjnego, tzn. zbieranie, przetwarzanie i udzielanie informacji na temat nie tylko aktualnego stanu gospodarki, a w szczególności wysokości oszczędności, stopie zwrotu itp., ale także o zachowaniu innych podmiotów. Rząd, instytucje oszczędnościowe, systemy powiernicze mogą rozpocząć akcję informacyjną na szeroką skalę, która zachęcałaby do oszczędzania i zwiększała zaufanie poszczególnych podmiotów do siebie. W ten sposób może właśnie kształtować tzw. kapitał społeczny, czyli po-



stawy społeczne, skłonność do kooperacji czy zachowań altruistycznych. Odrębnym problemem pozostaje zagadnienie wysokości kosztów takich akcji. Jednakże już teraz można wskazać, iż nawet jednorazowa akcja zmieniająca postawy społeczne jest w stanie przesunąć gospodarkę do innego poziomu równowagi i – pod warunkiem, iż równowaga ta jest stabilna – gospodarka może w niej już utknąć.

Inną kwestią pozostaje rola analityków. Wiadomo, że ich opinie kształtują zachowania zarówno poszczególnych podmiotów, jak i całych rynków. Jednakże wpływ analityków na decyzje dotyczące poziomu oszczędności może być zarówno pozytywny, jak i negatywny w społecznym sensie. Znane są przecież przypadki paniki inwestorów na skutek mylnych lub przesadnie negatywnych ocen sytuacji w gospodarce<sup>26</sup>.

Kolejnym już wspomnianym sposobem na uniknięcie powstawania omawianych błędów koordynacji będzie kształtowanie kapitału ludzkiego i społecznego. Warto zauważyć pewną prawidłowość: otóż, aby w tym modelu znaleźć się w punkcie wyższej równowagi, nie potrzeba, żeby wszyscy  $N_t$  agenci wybierali wysoki poziom oszczędności, a tylko ich większa część. Oznacza to, iż kształtowanie kapitału społecznego może mieć nierosnące (w szczególności) malejące koszty krańcowe. Innymi słowy, gdy już odpowiednia część społeczeństwa będzie wybierać działania kooperacyjne, wtedy pozostała może skłonić się do tego sama, bez dodatkowych bodźców, tylko na skutek obserwacji zachowań innych i własnych racjonalnych decyzji.

Ponadto należy wskazać na tzw. barierę początkowego kapitału. Inaczej mówiąc, jedna duża inwestycja w gospodarce może zwiększyć poziom oszczędności na tyle, aby zmienić stopę zwrotu  $R$ . A w konsekwencji pozostałe podmioty będą już wybierać wyższy poziom swoich oszczędności i gospodarka znajdzie się w równowadze wyższej w sensie Pareto. Takie samo znaczenie może mieć inwestycja rządowa czy gwarancje rządowe dla udzielanych kredytów, obie zmniejszają bowiem poziom nieufności co do przyszłego stanu gospodarki. I znów warto wskazać, iż niejednokrotnie wystarczy, gdy będzie to decyzja i pomoc jednokrotna<sup>27</sup>.

Drugim teoriogrowym sposobem na rozwiązywanie błędów koordynacji jest opcja zewnętrzna. Analogicznie jak w teorii gier, można rozpatrzeć dwa przypadki: oferować graczom atrakcyjną alternatywę lub kazać płacić za udział w grze.

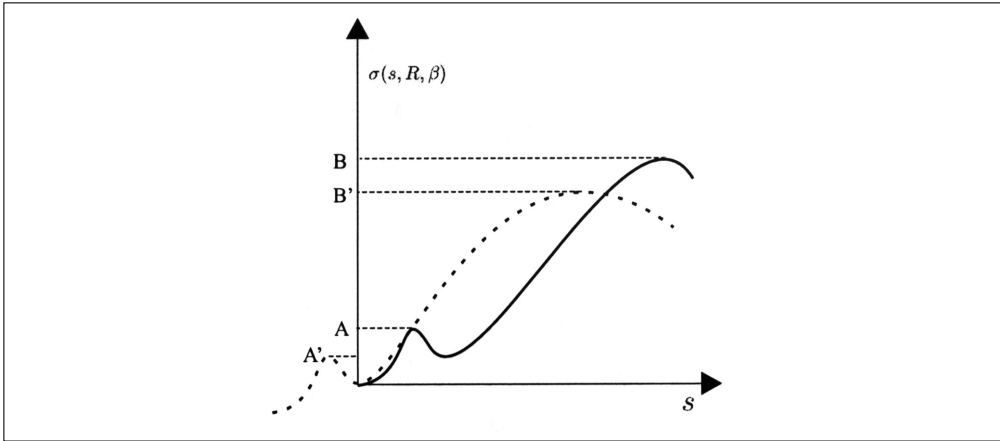
Z perspektywy analizowanego w pracy problemu – tj. społecznej optymalności poziomu oszczędności – można także mówić o dwóch podejściach. Przypadek alternatywy ilustruje istnienie innej możliwości realizowania zysku niż po-

<sup>26</sup> Porównaj przykłady zachowań podczas kryzysów energetycznych prezentowane w: Krugman, 2000.

<sup>27</sup> Za wyjątkiem gwarancji kredytowych – nagle wycofanie się rządu z gwarantowania kredytów, może choć nie musi podważyć zaufanie inwestorów.

przez oszczędzanie. Potencjalnie powstaje zależność: im większe wypłaty gwarantują opcje zewnętrzne (np. założenie własnej firmy) tym większe prawdopodobieństwo, iż w przyszłości podmioty będą wybierać większe poziomy oszczędności i nie dojdzie do powstania defektu koordynacji.

**Rysunek 2. Wielkość wypłaty  $\sigma$  w zależności od łącznego poziomu oszczędności  $S$  przed i po wprowadzeniu podatku od oszczędności**



Jak widać, po wprowadzeniu podatku od zysków od oszczędności pozostaje tylko jedna równowaga Nasha.

Źródło: opracowanie własne.

Z drugiej strony przypadek opłaty za udział w grze można zilustrować następującym przykładem. Rozważmy krzywą opisującą zyski z oszczędności z dwoma równowagami: niższą  $A$  i wyższą  $B$ . dalej rozważmy wprowadzenie podatku od zysków z oszczędności (por. wykres 2). Wówczas cała krzywa prezentująca dochody z tytułu oszczędności może zostać przesunięta (ewentualnie przeskalowana) w kierunku początku układu współrzędnych. W efekcie może dojść do sytuacji, w której nowa, niższa równowaga<sup>28</sup>  $A'$  nie będzie już przedstawiała sensu ekonomicznego<sup>29</sup> i wybieranie jej nie będzie efektywne z punktu widzenia podmiotów. Ostatecznie pozostanie tylko ta równowaga z wyższym poziomem oszczędności  $B'$  i nie będzie mogło dojść do powstania defektu koordynacji.

Jednakże takie rozwiązanie ma też słabe strony: zauważmy, że nowa równowaga  $B'$  jest co prawda pewna<sup>30</sup> i daje wyższe wypłaty od równowagi  $A$ , ale wciąż niższe od pierwotnej równowagi  $B$ . Odrębną kwestią pozostaje konstruk-

<sup>28</sup> Powstała przez przesunięcie równowagi  $A$ .

<sup>29</sup> To znaczy znajdzie się poniżej osi  $OS$  lub na lewo od  $O\sigma$ .

<sup>30</sup> To znaczy: jako jedyna na pewno zostanie osiągnięta.

cja takiego podatku (zauważmy, że nie jest to prosty kwotowy lub procentowy podatek) i pozostałe koszty związane z jego wprowadzeniem<sup>31</sup>.

Przykład ten przedstawia analizowane zjawiska w dużym uproszczeniu. Pomija m.in. szczegóły transmisji oszczędności na stopy zwrotu i wpływu podatku na te zależności. Dodatkowo, bez odpowiednich założeń początkowych (por. twierdzenie 2), nie można wykluczyć przypadku, iż po wprowadzeniu podatku (tj. wyeliminowaniu równowagi A) system utknie w równowadze o zerowych oszczędnościach. Dlatego warto zaznaczyć, iż przykład ten jest prawdziwy, ale warunkowo.

## 9. Wnioski

W pracy dokonano identyfikacji zagadnienia koordynacji decyzji jednostek odnośnie wysokości oszczędności w gospodarce z nakładającymi się pokoleniami oraz powstawania błędów koordynacji na skutek istnienia wielopunktowych stanów równowagi gospodarczej. Do analizy tych zjawisk wykorzystano teorię gier kooperacyjnych i model Cooper'a-John'a. Dodajmy, iż schemat ten pozwala rozwiązywać szerszy szereg zagadnień ekonomicznych, choć nie wszystkich, uwzględniających kooperację pomiędzy podmiotami (Cooper, 1999).

Szczegółowemu zbadaniu poddany został problem wyboru optymalnego poziomu oszczędności w gospodarce z nakładającymi się pokoleniami. Jak wykazano, przy spełnieniu konkretnych<sup>32</sup> założeń może dojść do powstania kilku Pareto-uporządkowanych symetrycznych równowag Nasha (por. twierdzenia (2) i (4)). W takiej sytuacji możliwe jest powstanie błędów koordynacji i gospodarka może utknąć w nieefektywnej równowadze tylko dlatego, iż podmioty wierzą, iż do takiej sytuacji dojdzie. Dodatkowo nieefektywna sytuacja gospodarcza może się pogłębiać na skutek działania mechanizmu mnożnikowego (por. twierdzenie (3)). Jak pokazano, istnieją jednak możliwości rozwiązywania zaistniałych błędów koordynacji lub też niedopuszczania do ich powstawania.

Ponadto zauważmy, iż użycie w analizach ekonomicznych teorii gier kooperacyjnych zmienia niejako podejście do ekonomii: z prostego sumowania zachowań podmiotów przechodzimy na poziom uwzględniający kooperację i komplementarność zachowań pomiędzy poszczególnymi podmiotami.

<sup>31</sup> Np. koszty pozyskania informacji na temat kształtu krzywej zysku z oszczędności i przeprowadzenia analizy skutków wprowadzenia podatku czy też obsługi systemu podatkowego.

<sup>32</sup> Między innymi o komplementarności decyzji w odniesieniu do wysokości oszczędności oraz o rosnących korzyściach skali z oszczędzania.

Tradycyjny schemat optymalizacyjny ma zatem wyraźne ograniczenia, a zastosowanie przedstawionego w pracy (lub innego, ale uwzględniającego kooperację podmiotów) wydaje być się szczególnie ważne w dziedzinach z rosnącymi korzyściami skali, które niejako mają wbudowaną w swoją strukturę zachętę do kooperacji. Dla przykładu, można tu wymienić branże z wysokimi kosztami stałymi i początkowymi: np. oprogramowanie internetowe<sup>33</sup>, sektor lotniczy i farmaceutyczny<sup>34</sup>. Na zakończenie zauważmy jeszcze, że występowanie korzyści skali, wielopunktowych równowag i komplementarności strategii zmienia także podejście analityczne do pojęcia równowagi – wymienione zjawiska mogą bowiem powodować zanik tradycyjnych stabilizatorów ekonomicznych działających na zasadzie sprzężeń zwrotnych.

## 10. Dowody

Przedstawimy teraz dowody twierdzeń wykorzystywanych w opracowaniu.

### Dowód twierdzenia 1, o istnieniu jednej równowagi

Dowód przeprowadzimy metodą nie wprost. Niech  $\phi(e)$  oznacza funkcję zwracającą najlepszą odpowiedź danego gracza na wybranie przez pozostałych graczy strategii  $e$ . Załóżmy, że istnieją dwie symetryczne równowagi Nasha  $e_l < e_h$ . Z definicji symetrycznej równowagi Nasha mamy:  $\phi(e_h) = e_h$  i  $\phi(e_l) = e_l$ . Założenie twierdzenia (1) mówi o substytucyjności strategii graczy. Z substytucyjności strategii mamy, że jeżeli  $e_l < e_h$  to  $\phi(e_l) > \phi(e_h)$ . Z czego wnioskujemy, że  $e_l > e_h$ . Dochodzimy do sprzeczności.

### Dowód twierdzenia 2, o ilości rozwiązań

Jeżeli są spełnione warunki twierdzenia, wtedy  $\lim_{c_{1,t} \rightarrow w_t} \sigma_1(w_{t, \cdot}) = -\infty$  oraz  $\sigma_1(0, \cdot) < 0$ . Z ciągłości  $\sigma_1$  na przedziale  $[0, w_t]$  otrzymujemy, że zbiór  $\xi(\beta)$  ma parzystą liczbę elementów, jest zbiorem pustym lub też ma równowagi o parzystych krotnościach.

### Dowód twierdzenia 3, o występowaniu korzyści zewnętrznych

Z warunku koniecznego na maksymalizację użyteczności mamy  $\sigma_1 = 0$ , więc przy założeniu komplementarności prawa strona wyrażenia z równania (14) jest dodatnia.

<sup>33</sup> Wysokie koszty wytworzenia oprogramowania z jednej i prawie zerowe koszty (nośnika) powielania z drugiej strony.

<sup>34</sup> W obu sektorach koszty początkowe, tj. wynalezienia patentu, są niewspółmierne w stosunku do kosztów powielenia produktu.

**Dowód twierdzenia 4, o uporządkowaniu równowag**

Niech  $W(e, \theta)$  oznacza maksymalną wypłatę dla gracza, gdy wszyscy wybierają  $e$  przy parametrze  $\theta$ . Przez  $\sigma(e^i, e^{-i}, \theta)$  oznaczmy wypłatę gracza po wybraniu  $e^i$ , gdy pozostali wybierają  $e^{-i}$  i  $\phi(e, \theta)$  – funkcję najlepszej odpowiedzi na wybrania przez pozostałych graczy  $e$ . Wtedy  $W(e, \theta) = \sigma(\phi(e, \theta), e, \theta)$ . Niech  $e_l$  i  $e_h$  będą elementami  $\xi$ , i  $e_l < e_h$ .

$$W(e_h, \theta) - W(e_l, \theta) = \int_{e_l}^{e_h} W_1(e, \theta) de = \int_{e_l}^{e_h} \sigma_2(\phi(e, \theta), e, \theta) de > 0.$$

Przy czym, całkując po funkcji reakcji, korzystamy z faktu, iż  $\sigma_1(\phi(e, \theta), e, \theta) = 0$ .

**Dowód twierdzenia 5, o istnieniu niezerowej równowagi**

Na podstawie równania (19) warunek: (i) gwarantuje istnienie dobrze określonej funkcji  $\epsilon$ , warunek (ii) gwarantuje, iż funkcja  $\epsilon$  ma nachylenie (Rosenstein-Rodan, 1943) wyższe niż  $45^\circ$  dla  $k \rightarrow 0$  i w końcu warunek (iii) gwarantuje istnienie takiego  $k > 0$ , że  $\epsilon(k) = k$ .

**Dowód twierdzenia 6, o istnieniu jednej równowagi**

Zauważmy, że:  $\epsilon(k) < f(k)$ . Aby zagwarantować istnienie jedynej globalnie stabilnej, niezerowej równowagi potrzeba, aby: istniała dobrze określona funkcja  $\epsilon$  (por. (v)); krzywa  $\epsilon(k)$  była rosnąca i wypukła (por. (iii) i (iv)); granica  $\lim_{k \rightarrow 0} \epsilon'(k) > 0$  (por. (i)) oraz że krzywa  $\epsilon$  przecina linię  $45^\circ$  dla  $k > 0$  (por. (ii)).

**11. Bibliografia**

1. Bryant J., The paradox of thrift, liquidity preference and animal spirits, „Econometrica”, 55(5), 1231–1235, 1987.
2. Cooper R., Coordination games, Complementarities and Macroeconomics. Cambridge University Press, Cambridge, 1999.
3. Diamond P., National debt in a neoclassical growth model, „American Economic Review”, 55, 1126–1150, 1965.
4. Galor O., H. Ryder, Existence, uniqueness and stability of equilibria in an overlapping-generations model with productive capital, „Journal of Economic Theory”, 49, 360–375, 1989.
5. Garbicz M., Problemy z kooperacją, „Studia i prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, 37, 2003.
6. Krugman P., The enegry crises revisited, <http://web.mit.edu/krugman/www/>, 2000.

7. Murphy K., A. Shleifer, R. Vishny, Industrialization and the Big Push, „Journal of Political Economy”, 97, 1003–1026, 1989.
8. Osbourne M., A. Rubinstein, A course in Game Theory, MIT Press, Cambridge, 1994.
9. Romer D., Makroekonomia dla zaawansowanych, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
10. Romer P., Endogenous technological change, „Journal of Political Economy”, 98, S71–S102, 1990.
11. Rosenstein-Rodan P., Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe, „Economic Journal”, 53, 202–211, 1943.
12. Weil P., Increasing Returns and Animal Spirits, „The American Economic Review”, 79, 889–894, 1989.
13. Woźny Ł., Błędy koordynacji a wielopunktowe stany równowagi gospodarczej, praca magisterska, Katedra Teorii Systemu Rynkowego, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2004.

## Wartość reputacji jako zasobu strategicznego<sup>1</sup>

### 1. Wprowadzenie

Reputacja staje się jednym z najważniejszych zasobów strategicznych analizowanych w zasobowej teorii strategii (Barney, 1991, Obłój, 1998), bowiem pozwala nam przewidzieć działania i zachowania naszego potencjalnego kontrahenta, a więc umożliwia zminimalizowanie kosztów transakcyjnych (zarówno *ex ante*, jak i *ex post*) w imię zaufania gwarantowanego reputacją partnera transakcji. Reputacja jest jednak niejednoznacznym pojęciem. W klasycznych ujęciach (Fama 1980) reputacja jest rozumiana jako bardzo określone reakcje i zachowania znane z przeszłości. Jest to więc historia zachowań i reakcji danego podmiotu. Z kolei w marketingu reputacja jest utożsamiana z pojęciem odpowiadającym marketingowej roli marki (Kotler *et al.*, 2002). Toyota, jako marka, ma reputację niezawodnych samochodów, Specialized – bardzo wytrzymałych i lekkich ram rowerowych, a Illy ma reputację wysokiej jakości kawy.

Marketingowe rozumienie reputacji jest jednak pewnego rodzaju uproszczeniem, bowiem traktuje to pojęcie jedynie w kategoriach dodatku do produktu (Fombrun, Shanley, 1990; Fombrun, 1996). Jest to tylko wartość dodana, którą kupuje się wraz z produktem i jako taka służy głównie wyróżnieniu samego produktu z innych ofert – podobnych lub substytucyjnych. Reputacja jest traktowana w tych ujęciach funkcjonalnie i pozostaje w ścisłym związku z produktem, a nie z samą transakcją.

W przypadku rynków homogenicznych produktów tak rozumiana reputacja nie mogłaby być czynnikiem różnicującym podmioty występujące na tym rynku. Jeśli bowiem jest ona definiowana jako czynnik wyróżniający produkt, a nie

---

<sup>1</sup> Badania opisane w poniższym tekście zostały przeprowadzone w ramach mojej pracy magisterskiej: Reputacja a koszty transakcyjne w aukcjach internetowych, napisanej pod kierunkiem prof. A. Sulejewicza. Część wniosków przedstawiona została we wcześniejszych pracach: T. Obłój, Reputacja jako zasób strategiczny – ceny, koszty transakcyjne i zaufanie w transakcjach na aukcji internetowej Allegro, „Przegląd Organizacji” 5/2004, s. 18–22; T. Obłój, Bezwzględna a relatywna wartość reputacji na aukcjach internetowych, „Przegląd Organizacji” 6/2004, s. 15–18; K. Obłój, T. Obłój, Balancing reputation and transactions costs in strategy: evidence from Internet auctions, SMS 24th International Annual Conference 2004, competitive paper. W niniejszym opracowaniu badania zostały wzbogacone o dwa modele teoretyczne dynamicznej równowagi lidera i goniącego na dwojako zdefiniowanych rynkach oraz podparte bardziej wnikliwą analizą danych.

sprzedawcę, to w warunkach homogeniczności produktu – reputacja, *ex definitione*, nie istnieje. W sytuacji, gdy kupuję telefon Nokia, nie jest istotne, czy nabędę go u autoryzowanego dystrybutora sieci IDEA, ERA czy Plus. Jeśli wszyscy trzej sprzedawcy oferują ten sam telefon, to reputacja operatora nie ma swojego odzwierciedlenia w charakterystyce produktu, ale usługach sprzedaży, a więc przebiegu i charakterystyce samej transakcji. Dla takich właśnie przypadków zaproponowana zostanie zupełnie inna definicja reputacji, powiązana z kategorią kultury organizacyjnej.

Reputacja może być rozumiana jako egzogeniczny wymiar kultury organizacyjnej firmy (Kreps 1990). Jest to wypracowany typ i schemat zachowań i reakcji, nie ściśle określony *a posteriori*, ale *a priori* przewidywalny na podstawie przeszłych zachowań. Wyznacznikiem reputacji są zachowania zgodne z pewnymi przewidywalnymi regułami. Nabywca będzie oczekiwał, że organizacja ciesząca się określoną reputacją postępuje w sposób przewidywalny, zgodnie z jasno ustalonym imperatywem. Podobną rolę, jak taki imperatyw, pełni kultura organizacyjna – zarówno dla pracowników, jak i otoczenia. Z jednej strony, kultura organizacyjna odpowiada pracownikowi firmy na pytanie, jak zachować się w danej sytuacji (Aniszewska, 2003). Z kolei dla otoczenia kultura organizacyjna jest odbierana jako jej reputacja i pomaga odpowiedzieć na hipotetyczne pytanie, jak organizacja zachowa się w konkretnych sytuacjach (Kreps, 1990).

Projekt badań empirycznych, będący podstawą niniejszego artykułu, wykorzystuje właśnie tak rozumiane pojęcie reputacji. Podmiotem badań i analizy są transakcje zawierane na aukcji internetowej Allegro. Transakcje zostały tak dobrane, aby reputacja sprzedających była jedynym czynnikiem różnicującym analizowane pary aukcji. Produkty będące przedmiotem aukcji są homogeniczne; są to nowe telefony komórkowe firmy Nokia oraz Sony-Ericsson.

Podstawowa hipoteza badawcza zakłada, że sprzedający z lepszą reputacją, wyrażoną liczbowo, będzie przeciętnie otrzymywał wyższą cenę za swój produkt niż sprzedawca z odpowiednio niższą reputacją. Jeśli hipoteza okaże się trafna, to renta uzyskiwana przez sprzedających z wysoką reputacją zostanie zinterpretowana w kategoriach obniżania lub unikania kosztów transakcyjnych przez kupującego. Jeżeli natomiast okaże się, że badania nie potwierdzają tak postawionej hipotezy, to powstaje potrzeba dalszych analiz w celu odpowiedzi na pytanie, jakie inne niż reputacja uwarunkowania wyjaśniają w największym stopniu różnice uzyskiwanych cen przez różnych sprzedających. Teoretycznie można wskazać na przykład takie uwarunkowania, jak: okres, w którym ma miejsce aukcja, liczbę jednocześnie trwających aukcji, znaczenie substytutów (telefonów używanych i nowych wszystkich marek) lub fazę cyklu życia danego modelu telefonu.



Podstawową ramą teoretyczną projektu badawczego jest ekonomia kosztów transakcyjnych. Jest to jedna z nielicznych teorii ekonomicznych wykorzystywana nie tylko w ramach ekonomii, zarządzania i socjologii, ale również w coraz częściej analizowanych problemach leżących na styku tych dyscyplin. Spowodowało to interesującą ewolucję w wykorzystaniu teorii kosztów transakcyjnych, która w swojej pierwotnej (ekonomicznej) wersji jest teorią instytucjonalnej analizy porównawczej (Williamson 1998). Taka analiza pozwala przede wszystkim na badanie opłacalności, wydajności i kosztów transakcji mających miejsce w zależności od przyjętej struktury nadzoru i zarządzania (*governance structure*). Wówczas takie zmienne jak specyfika aktywów, niepewność, częstotliwość transakcji są kluczowymi kategoriami analizy a oportunizm i ograniczona racjonalność graczy rynkowych – podstawowymi założeniami behawioralnymi (Williamson 1998, Simon 1979, 1991).

Wydaje się jednak, iż nie ma żadnych fundamentalnych ograniczeń, aby sam aparat pojęciowy ekonomii kosztów transakcyjnych został użyty do analizy kosztów i charakterystyk transakcji w ramach jednego systemu nadzoru, np. rynku aukcji internetowych. Na możliwość zastosowania analizy kosztów transakcyjnych w ten sposób wskazuje D. Kreps (1990), a także sam Williamson mówiąc, iż *ekonomia kosztów transakcyjnych, za podstawową jednostkę analizy uważa pojedynczą transakcję* (Williamson 1991, s. 79).

Zaletą takiego specyficznego wykorzystania aparatu pojęciowego teorii kosztów transakcyjnych jest możliwość precyzyjnej analizy kosztów poszczególnych transakcji. Dzięki temu można przeanalizować różne metody zawierania tej samej transakcji i badać koszty nieuwzględniane w samym kontrakcie, a ponoszone przez obydwie strony – koszty transakcyjne.

Transakcje analizowane pod kątem struktury zarządzania, posiadają te same atrybuty, co transakcje nie będące przedmiotem analizy porównawczej, a więc mające miejsce w takiej samej strukturze nadzoru. Celem niniejszej pracy nie jest bowiem pokazanie, w jakiej strukturze zarządzania dana transakcja okaże się tańsza i bardziej wydajna, ale jakie czynniki mogą wpływać na efektywność transakcji zawieranych na konkretnym rynku.

## **2. Reputacja i ceny w transakcjach internetowych w świetle wyników badań**

Szereg badań na amerykańskiej aukcji internetowej eBay potwierdził fakt występowania premii za reputację (Resnick *et al.*, 2003). Wnioski wyciągnięte przez autorów zajmujących się tą problematyką były punktem wyjścia do sformułowa-

nia głównej hipotezy badawczej, która stanowi *de facto* próbę potwierdzenia wyników dotychczasowych badań w sposób eliminujący ewentualne zakłócenia wnoszone przez różnorodność badanych transakcji. W kategoriach kosztów transakcyjnych hipoteza ta postawiona jest od strony popytowej transakcji i stwierdza, że kupujący dążąc do minimalizacji swoich potencjalnych kosztów transakcyjnych – które w skrajnym przypadku mogą oznaczać, iż nie otrzymają kupionego produktu, a w typowym przypadku, iż otrzymają produkt uszkodzony lub niezgodny z opisem przedstawionym na aukcji – będą skłonni do płacenia odpowiedniej premii sprzedającym najbardziej godnym zaufania.

*Hipoteza 1: Sprzedający z lepszą reputacją, wyrażoną liczbowo, będzie przeciętnie otrzymywał wyższą cenę za swój produkt niż sprzedawca z odpowiednio niższą reputacją.*

Celowe wydaje się jednak zbadanie także relatywnej wartości reputacji. Jest to problem, który dotychczasowe badania pomijają, koncentrując się na bezwzględnej wartości reputacji. Powstaje, bowiem pytanie, czy jednostkowa wartość jest stała, to znaczy, czy kupujący będzie skłonny tyle samo zapłacić za jednostkę reputacji bez względu na to, jak duża jest różnica w reputacji jednego i drugiego sprzedającego. Ma to istotne znaczenie strategiczne, bowiem jeśli wartość reputacji jest stała lub prawie niezmienna, to każda inwestycja w rozwój reputacji powinna być traktowana jako budowa przewagi konkurencyjnej. Jeśli jednak wartość jednostki reputacji zmienia się w zależności od poziomu reputacji konkurujących graczy (np. dwóch sprzedawców) to ma to istotne implikacje strategiczne, bowiem może oznaczać, że ważniejsza jest różnica w poziomie reputacji konkurentów, a nie sama reputacja *per se*. Z takiego rozumowania wynika druga hipoteza, która zakłada, że wartość reputacji podlega prawu malejącej użyteczności krańcowej.

*Hipoteza 2. Im większa różnica poziomu reputacji dwóch konkurujących sprzedających, tym niżej będzie kupujący wyceniał jednostkową wartość nadwyżki reputacji jednego sprzedającego nad drugim.*

Pozytywna weryfikacja drugiej hipotezy pozwoli na ocenę względnej wartości reputacji, a więc w odniesieniu do reputacji innych graczy na tym samym rynku. Jednocześnie, jeśli reputacja graczy rynkowych będzie traktowana w kategoriach zasobu (wartości niematerialnej), względna przewaga nad kolejnym graczem na rynku, daje liderowi przewagę konkurencyjną. Reputacja może być traktowana jako zasób niematerialny z dwóch powodów. Po pierwsze jest stosun-

kowo trudna do imitowania<sup>2</sup>, po drugie, budowanie reputacji wiąże się z ponoszeniem kosztów pośrednio jedynie odzwierciedlonym w zwiększonych przychodach. W takim przypadku, można oczekiwać, że gracze rynkowi będą budować poziom swojej reputacji w sposób racjonalny, a co za tym idzie, będą uzależniać go od poziomu reputacji swoich konkurentów. Tak więc to nie bezwzględna wartość reputacji, a raczej jej poziom w porównaniu do konkurenta będą określać wartość zasobu i poziom przewagi konkurencyjnej na rynku. Jeśli prawo malejącej użyteczności krańcowej da się zastosować do reputacji (*hipoteza 2*) wartość każdej kolejnej jednostki reputacji będzie tym większa im niższą reputację posiada dany gracz na rynku. Próba wyjaśnienia tego fenomenu, w przypadku pozytywnej weryfikacji *hipotez 1 i 2* prowadzi do sformułowania kolejnych:

*Hipoteza 3: Istnieje taki poziom przewagi w poziomie reputacji nad konkurentem, od którego nie opłaca dalej rozwijać tego zasobu.*

*Hipoteza 4: Lider na rynku ma mniej bodźców do powiększania swojej przewagi reputacyjnej niż drugi gracz na rynku.*

### 3. Metodologia badań

W okresie 4 miesięcy (od 15 sierpnia do 15 grudnia 2003 roku) przeanalizowałem około 2000 aukcji na Allegro. Przedmiotem badań były aukcje nowych telefonów komórkowych Nokia i Sony-Ericsson modeli: Nokia 7650, Nokia 6610 oraz Sony-Ericsson T610. Analiza wyłoniła 78 par aukcji (w sumie więc 156 pojedynczych transakcji) spełniających następujące kryteria:

- 1) dotyczyły dokładnie tego samego produktu i w takim samym stanie technicznym (nowe, zafoliowane telefony w oryginalnym opakowaniu, na gwarancji),
- 2) zaczynały się i kończyły dokładnie w tym samym czasie (z dokładnością do 1 minuty),
- 3) były dokładnie tak samo opisane<sup>3</sup>,
- 4) miały taką samą cenę minimalną lub obydwie były bez ceny minimalnej.

Wszystkie te zabiegi miały na celu wystandaryzowanie par transakcji. Było to konieczne, aby można było w uzasadniony sposób je porównywać i stwierdzić, czy rzeczywiście reputacja sprzedających jest głównym czynnikiem różnicującym te transakcje. Standaryzacja wyrażona została na trzy sposoby. Po pierwsze,

<sup>2</sup> W tym momencie pojęcie reputacji zbiega się z marketingowym rozumieniem siły marki.

<sup>3</sup> Z tego powodu odrzucone zostały aukcje wyróżnione, pogrubione, oraz aukcje z niestandardowym opisem.

porównywane transakcje trwały przez taki sam okres i musiały się kończyć w tym samym czasie. Występująca różnica 1 minuty wynikała z czasu przesyłu danych i sprawiała, iż po zakończeniu jednej aukcji nie można już faktycznie dokonać licytacji na drugiej. Po drugie, brane pod uwagę były jedynie pary transakcji z takimi samymi atrybutami. Na ogół były to tak zwane transakcje zwykłe, jeśli jednak udało się znaleźć dwie transakcje opisane na przykład pogrubioną czcionką oraz spełniające pozostałe założenia, to były one także włączone do puli przebadanych transakcji. Po trzecie, analizowane były transakcje o identycznych opisach. Każdy sprzedający ma możliwość zamieszczenia swojego opisu aukcji. Pojawia się tam zawsze przedmiot aukcji oraz pewne dodatkowe informacje. Na przykład: „nowy telefon Nokia 7650”, „Nokia 7650 nówka, z gwarancją”, „7650 Nokia, folijka, nieruchomiona, gwarancja”, „nowa Nokia 7650 od supersprzedawcy” itd.

Jak więc widać, same opisy transakcji są dosyć zróżnicowane. Telefon z gwarancją nie jest taki sam, jak telefon z „folijką” – to znaczy, jeszcze nie rozpakowany. Nokia „jak nowa” nie znaczy nowa, ale nie wiadomo, jaki jest jej stopień zużycia. Aby zapewnić założoną porównywalność par aukcji, zdecydowaliśmy się na pełną identyczność opisów. Wymusiło to konieczność ręcznego zbierania danych bez posilkowania się programem komputerowym. Program, którym posługiwali się na przykład autorzy cytowanych badań o pocztówkach (Resnick *et al.*, 2003) nie byłby w stanie zbierać danych na tyle wystandaryzowanych, aby spełniać wymagane kryteria. W okresie badania przeanalizowane zostały wszystkie aukcje na wybrane 3 modele telefonów. Wszystkie pary aukcji spełniające wymagane kryteria zostały poddane analizie.

#### 4. Analiza statystyczna wyników badań

Wstępna analiza wyników par aukcji ujawniła bardzo silną zależność pomiędzy reputacją sprzedającego a ceną otrzymywaną za produkt. W 70 przypadkach na analizowanych 78 par aukcji, sprzedawca z wyższą reputacją otrzymał za ten sam telefon wyższą cenę. Zatem w 89,74% analizowanych przypadków, hipoteza badawcza przewidująca, iż sprzedający o wyższym poziomie reputacji otrzyma za ten sam produkt wyższą cenę niż sprzedający o niższym poziomie reputacji, sprawdziła się. Co więcej, przeciętna premia za reputację wyniosła 9%, co stanowi wynik zdecydowanie wyższy niż te zaobserwowane podczas jakichkolwiek analizowanych badań na aukcjach amerykańskich<sup>4</sup>. Premia za reputację rozu-

<sup>4</sup> Najwyższa zaobserwowana premia za reputację wyniosła 8,3%.

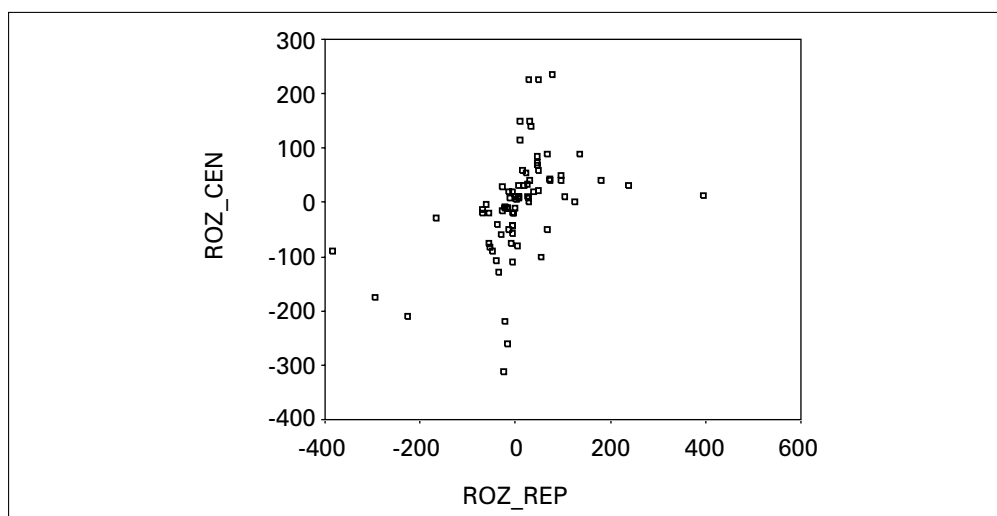
miana jest tutaj jako procentowo ujęta przewaga cenowa sprzedającego z wyższą reputacją<sup>5</sup>.

Pogłębiona analiza wyników miała na celu próbę znalezienia zależności pomiędzy przewagą reputacji sprzedającego z jego premią za reputację. Przypadki w analizie stanowią pary aukcji, które zostały tak dobrane, by różniły się jedynie osobą sprzedającego. Takiej parze aukcji przypisane zostały dwie podstawowe zmienne:

- ROZ\_CEN (różnica cen otrzymanych za ten sam produkt w parze aukcji),
- ROZ\_REP (różnica w poziomie reputacji sprzedających).

Zarówno cena, jak i reputacja są dobrze mierzalnymi zmiennymi, z obiektywną jednostką (złotówka i komentarz odpowiednio) oraz zerem. Traktowane są zatem jako zmienne na skali ilorazowej, co uzasadnia powyższą definicję, w której brana jest różnica zmiennych, jak i poniższe analizy, w których używana jest analiza regresji i współczynnik korelacji liniowej Pearsona. Jeżeli hipoteza 1 jest prawdziwa, to zmienne te powinny być od siebie istotnie zależne oraz zależność ta powinna być pozytywna, to znaczy przewaga reputacji powinna się wiązać z wyższą ceną. Analizy statystyczne przedstawione poniżej istotnie potwierdzają to rozumowanie. Co więcej, rozbijając przypadki na podgrupy określone wartością różnicy reputacji, możliwy do opisanie będzie związek ceny i reputacji w zależności od absolutnych wartości zmiennej niezależnej (ROZ\_REP).

**Rysunek 1. Zależność pomiędzy poziomem reputacji a uzyskiwanymi cenami**



<sup>5</sup> A więc opisana równaniem: [(cena otrzymana przez sprzedającego z wyższą reputacją) / (cena otrzymana przez sprzedającego z niższą reputacją) - 1].

Analiza korelacji współczynników ROZ\_REP i ROZ\_CEN ujawniła bardzo silny związek liniowy tych dwóch zmiennych. Współczynnik korelacji Pearsona wyniósł 0,43 i był istotny na dowolnym poziomie istotności. Próba dopasowania wielomianu pierwszego stopnia do tej zależności, za pomocą analizy regresji ujawniła, że wzrost różnicy reputacji o jedną jednostkę (komentarz pozytywny) pozwalał średnio spodziewać się wzrostu różnicy ceny o 43 grosze. Innymi słowy, każda jednostka reputacji była warta 43 grosze, co oznacza potwierdzenie pierwszej hipotezy badawczej<sup>6</sup>.

W celu weryfikacji drugiej hipotezy, zmienna ROZ\_REP została podzielona na pięć przedziałów. Badanie zostało przeprowadzone w taki sposób, że stopniowo odcinane były wartości krańcowe tej zmiennej. Tak więc w pierwszej fazie, odcięte zostało 20% największych różnic zmiennej ROZ\_REP. W następnej fazie (drugiej) odcięte zostało 40% i tak dalej. W ostatniej fazie pozostawione były tylko 20% wartości zmiennej ROZ\_REP o najmniejszych wartościach absolutnych.

Dla każdego z tak wyodrębnionych przedziałów została przeprowadzona analiza regresji, w której wyznaczano współczynnik korelacji oraz wielomian liniowy różnicy ceny od różnicy reputacji, który minimalizował błąd średniokwadratowy. Pochodna tego wielomianu, czyli współczynnik nachylenia, zgodnie z tym co zostało powiedziane wyżej, jest uważany za estymator wartości jednostki różnicy reputacji w złotych. Wyniki tej analizy przedstawione są w poniższych tabelach. Dla uproszczenia przedstawimy tylko analizę dla całej populacji, analizę dla sytuacji, gdy reputacja było w 80 środkowych centylach (odcięto po 10% wyników krańcowych) i analizę dla sytuacji, gdy reputacja było w 20 środkowych centylach (odcięto po 40% wyników krańcowych z każdej strony).

### 1. Etap 1: Badanie całej populacji transakcji

KORELACJA		
		ROZ_REP
ROZ_CEN	wps. korelacji Pearsona	0,432
	poziom istotności	,000
	N	78

regresja liniowa:  $ROZ\_CEN = 0,429 ROZ\_REP + \text{stała}$

<sup>6</sup> W tym miejscu pojawia się pytanie, czy taka analiza w ogóle może być zasadna. Ważne jednak jest tutaj, że wszystkie analizowane produkty miały dosyć zbliżoną cenę (80% wartości znajdowało się w przedziale 700–900 zł). Jest oczywiste, że próba miary wartościami absolutnymi nie może zostać użyta do innych produktów niż analizowane nowe telefony komórkowe, jako że wartość reputacji musi być skorelowana z wartością produktu, co może być również ciekawym tematem badawczym.

2. Etap 2. Badanie transakcji, w których różnica reputacji była w 80 środkowych centylach

KORELACJA		
		ROZ_REP
ROZ_CEN	wps. korelacji Pearsona	0,572
	poziom istotności	,000
	N	63

regresja liniowa:  $ROZ\_CEN = 1,67 ROZ\_REP + stała$

3. Etap 5. Badanie transakcji, w których różnica reputacji była w 20 środkowych centylach.

KORELACJA		
		ROZ_REP
ROZ_CEN	wps. korelacji Pearsona	0,648
	poziom istotności	,005
	N	17

regresja liniowa:  $ROZ\_CEN = 6,2ROZ\_REP + stała$

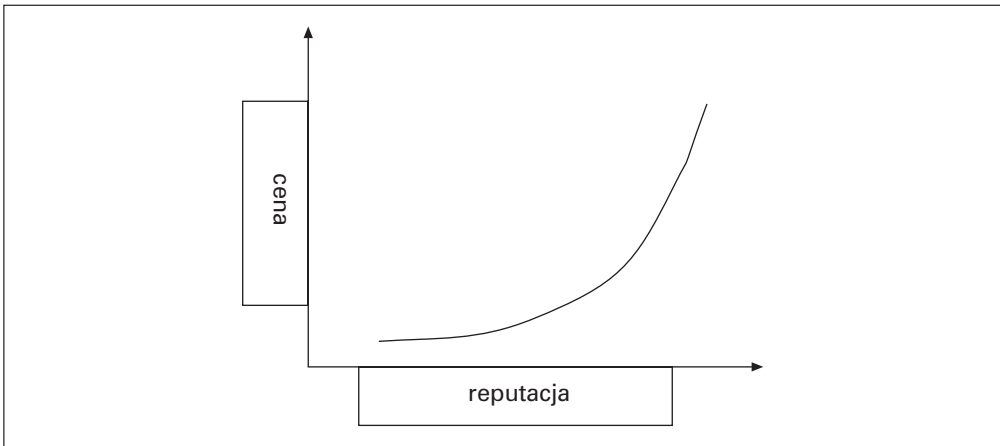
Jak wynika z powyższej analizy, im mniejsze są różnice w poziomach reputacji, tym większa jest średnia wartość jednostki reputacji. Co więcej, im mniejsze są różnice w poziomach reputacji, tym zależność liniowa jest silniejsza. W fazie czwartej, a więc rozważając 17 najbardziej zbliżonych do siebie wyników reputacji, korelacja wynosi aż 0,648, co oznacza, że ponad 40% zmienności ceny w tej grupie można wyjaśnić (liniowo) reputacją. Oznacza to potwierdzenie drugiej hipotezy – nabywcy są skłonni płacić tym więcej za jednostkę reputacji im mniejsza jest różnica pomiędzy reputacjami konkurujących sprzedawców.

Ostateczne wyniki badań przedstawione są w poniższej tabeli:

Populacja	Współczynnik korelacji Pearsona( $p < 0,005$ )	Luka w poziomach reputacji(zakres w grupie)	Wartość jednostki reputacji
Cała populacja	0,4390	393	0,429
Grupa 1	0,5720	135	1,666
Grupa 2	0,5810	75	2,422
Grupa 3	0,5250	45	2,563
Grupa 4	0,6480	21	6,146

## 5. Symulacja zachowań lidera i drugiego gracza na rynku

Jeśli analiza dotyczyć będzie stabilnego, parowego rynku aukcji internetowych, będziemy mieli do czynienia z zestawem jednostkowych równowag reprezentowanych przez kolejne analizowane pary aukcji. Nabywca „A” będzie skłonny zapłacić więcej sprzedawcy z wyższą reputacją za ten sam produkt, aby uniknąć ponoszenia kosztów transakcyjnych danej operacji. Z drugiej strony, nabywca „B” zapłaci mniej, kupując od sprzedawcy z niższą reputacją, godząc się jednocześnie na ryzyko bycia narażonym na oportunistyczne zachowania sprzedawcy. Nabywca „C” wybierze pośrednie rozwiązanie ograniczając ryzyko oraz płacąc średnią cenę.



Jeśli jednak przyjmiemy bardziej dynamiczny, zorientowany na sprzedawcę, punkt widzenia, przychód krańcowy z każdej kolejnej jednostki przewagi w reputacji nad konkurentem spada. Innymi słowy, przychód krańcowy z każdej jednostki zmniejszonej przewagi konkurencyjnej lidera, dla drugiego gracza na rynku, rośnie. Jeśli więc przyjmiemy, że *ceteris paribus*, koszt budowy jednostki reputacji jest stały, istnieje punkt, w którym liderowi nie opłaca się zwiększać swojej przewagi. Powyższa analiza przedstawiona jest w bardziej sformalizowany sposób poniżej:

### Model 1

Załóżmy, że rynek znajduje się w stanie równowagi oraz że istnieje tylko dwóch sprzedawców. Koszt budowy jednostki reputacji jest stały i dla każdego z graczy wynosi 2 zł za jednostkę. Sprzedawca 1 (drugi na rynku, nazywany Gończykiem) ma reputacją na poziomie 0, a Sprzedawca 2 (Lider) ma reputację na



poziomie 100. W tej sytuacji, wykorzystując dane z tabeli 1 mamy do czynienia z przedstawionym niżej stanem.

Wartość jednostki przewagi konkurencyjnej wyrażonej reputacją wynosi, dla Lidera, około 2 zł i jest na poziomie kosztu krańcowego. Koszt krańcowy jest równy przychodowi krańcowemu, więc Lider przestanie zwiększać swoją przewagę. Goniący ma jednak bodziec finansowy, aby zmniejszać lukę między sobą a liderem. Każda jednostka reputacji zbudowana przez Goniącego daje mu dochód<sup>7</sup> powyżej 2 zł i tym samym przekracza koszt krańcowy.

Jeśli założymy możliwość natychmiastowej reakcji Lidera, każda zmiana reputacji Goniącego, daje mu bodziec do odzyskania utraconej przewagi, gdyż koszt krańcowy spada poniżej przychodu krańcowego. Tak więc obydwaj gracze będą, przy założeniu takiej samej umiejętności budowania reputacji, pracować nad tym zasobem utrzymując stałą różnicę lub, świadomi tego faktu, w ogóle nie będą zmieniać obecnego stanu.

Niech  $f(r)$  będzie funkcją całkowitego kosztu reputacji zależną od absolutnego poziomu reputacji –  $r$ ; w przypadku analiz aukcji internetowych  $f'(r) = const.$ , co oznacza, że  $f(r)$  jest funkcją liniową.

Niech  $g(R)$  będzie funkcją renty uzyskanej przez sprzedawcę z wyższą reputacją;  $g(R)$  jest rosnącą, wklęsłą funkcją zależną od różnicy reputacji Lidera i Goniącego –  $R$ .

W takim przypadku jest tylko jeden punkt równowagi, w którym  $g'(R) = f'(r)$ <sup>8</sup>.

Długookresowa równowaga ustali się w punkcie  $R^*$ . Poziom  $r$  (bezwzględny poziom reputacji) może się jednakże zmieniać. Warunkiem wiążącym jest luka w poziomie i reputacji a nie jej bezwzględny poziom<sup>9</sup>.

## Model 2

Spróbujmy w tym momencie odrzucić założenie o stałości kosztu krańcowego budowy jednostki reputacji, prawdziwego jak się wydaje dla aukcji Internetowych, co pozwoli analizować bardziej tradycyjne rynku usługowe lub produkcyjne. Najbardziej klasycznym podejściem byłoby założenie szybkiego (i dosyć taniego) rozwoju reputacji w pierwszym stadium jej budowy. W tym momencie koszt krańcowy powinien spadać aż do osiągnięcia minimum, od którego zaczyna rosnąć. W takim wypadku krzywa ta miałaby postać paraboliczną lub innej wypukłej funkcji.

<sup>7</sup> Lub zmniejsza rentę Lidera.

<sup>8</sup> W tym punkcie wartość krańcowa jednostki reputacji jest równa jej kosztowi krańcowemu. Takie  $R^*$  istnieje tylko wtedy, gdy  $g'_+(0) > c$ , przypadek gdy  $g'_+(0) < c$  jest oczywisty i nie rozważany w tej analizie.

<sup>9</sup> Zgromadzone dane pozwalają także na analizę względnych poziomów reputacji. Występuje także silna zależność tej zmiennej z rentą Lidera.

Niech  $f(r)$  będzie wypukłą, rosnącą funkcją zależną od poziomu reputacji  $r$ . Załóżmy, że ani Lider ani Goniący nie będą obniżać swojego poziomu reputacji. Mogą go zwiększać po koszcie  $f'(r)$ .

Niech  $g(R)$  będzie funkcją renty uzyskanej przez sprzedawcę z wyższą reputacją.  $g(R)$  jest rosnącą, wklęsłą funkcją zależną od różnicy reputacji  $R$ .

Niech reputacja Lidera będzie na poziomie  $r$ ; a reputacja Goniącego wynosi  $s$  ( $r > s$ ). Różnica w reputacji  $R = (r - s)$ .

Lider będzie zwiększał poziom swojej reputacji wtedy, i tylko wtedy, gdy  $f'(r) < g'(R)$ . Jako, że  $f(r)$  jest wypukła, a  $g(R)$  jest wklęsła, istnieje dokładnie jeden  $x$ , taki że  $f'(x + r) = g'(R + x)$ . Innymi słowy, Lider będzie zwiększał swoją przewagę reputacyjną do momentu, w którym koszt krańcowy zrówna się z przychodem krańcowym (krańcową rentą).

Jednakże z perspektywy Goniącego, sytuacja wygląda zupełnie inaczej. Ponieważ, dla Goniącego, koszt krańcowy zmniejszenia luki dzielącej go od Lidera jest mniejszy niż zysk płynący z takiego działania ( $f'(s) < g'(R)$ ), będzie on pracował nad poziomem swojej reputacji. Pościg zakończy się w momencie, gdy luka zostanie zniwelowana do zera jedynie jeśli istnieje takie  $r^*$ , że  $f'(r^*) = g'(0)$ . To znaczy, że istnieje punkt, w którym koszt krańcowy budowy jednostki reputacji jest równy maksymalnej rencie krańcowej dostępnej na rynku. Jeśli  $f(r)$  jest liniowa, pościg będzie trwał w nieskończoność, a Liderowi najbardziej będzie się opłacało utrzymywać lukę w reputacji na poziomie  $R + x$ .

## 6. Podsumowanie

W niniejszym artykule staram się dokonać analizy dosyć mglistego pojęcia reputacji, używając zarówno analizy empirycznej, jak i teoretycznej. Analiza empiryczna potwierdza znaną tezę o istnieniu renty wynagradzającej sprzedawcę za wysoki poziom reputacji. Jednocześnie dokonana jest analiza względnego poziomu reputacji i zastosowane prawo malejącej użyteczności krańcowej. Oznacza to, iż wartość reputacji nie jest pojęciem statycznym, zależy od sytuacji na rynku i poziomu reputacji konkurentów. Może się także stać bodźcem do walki o przewagę konkurencyjną. Dodatkowo, modele przedstawione w tym badaniu wskazują na fakt, iż każdy gracz na rynku może określić poziom reputacji, od którego dalsze budowanie wizerunku po prostu się nie opłaca.

W klasycznej sytuacji rynkowej, w świetle niniejszych badań, to Goniący ma przewagę nad Liderem w znaczeniu takim, że to on kontroluje wzajemne poziomy reputacji. Przełamanie istniejącej równowagi reputacyjnej na rynku jest dla Goniącego bardziej opłacalne niż dla Lidera. Przy określonej krzywej kosztu

budowy reputacji Goniący będzie miał zawsze przewagę kosztową nad Liderem i w długim okresie ich poziomy reputacji zrównają się.

Reputacja nie może być traktowana jako samoistny konstrukt i zasób firmy. Jej wartość zawsze zależy od rynku oraz od wartości i poziomu reputacji innych graczy.

## 7. Bibliografia

1. Aniszewska G., Geneza pojęcia 'kultura organizacyjna', „Przegląd Organizacji” 10, 2003.
2. Ba S., Pavlou P. A., Evidence of the effect of trust building technology in electronic markets: price premiums and buyer behavior, *MIS Quarterly* 26(2002): 243–268.
3. Dewan S., Hsu V., Trust in electronic markets: price discovery in generalist versus speciality online auctions, 2002, <http://web.gsm.uci.edu/śdewan/Home%20Page/Adverse%20Selection%20in%20Reputaions.pdf>.
4. Eaton D. H., Valuing information: evidence form guitar auctions on Ebay, 2002, <http://www.databases.si.umich.edu/reputations/bib/papers/eatonpaper.pdf>.
5. Fama E. F., Agency problem and the theory of the firm, „*Journal of Political Economy*”, 88, 1980, s. 288–307.
6. Fombrun C. J., Reputation: Realizing Balue from the Corporate Image, Harvard Business School Press, 1996.
7. Fombrun C., Shanley M., What's in a name? Reputational building and corporate strategy, „*Academy of Management Journal*”, 33: 233–258, 1990.
8. Houser D., Wooders J., Reputation in Auctions: theory, and evidence from eBay, <http://bpa.arizona.edu/~jwooders/ebay.pdf>.
9. <http://www.cbs.dk/departments/ivs/wp/wp02-07.pdf>.
10. Kalyanam K., McIntyre S., Return on reputation in online auction markets, 2001, [http://business.scu.edu/faculty/research/working\\_papers/pdf/kalyanam\\_mccintyre\\_wp10.pdf](http://business.scu.edu/faculty/research/working_papers/pdf/kalyanam_mccintyre_wp10.pdf).
11. Kotler P., Armstrong G., Saunders J., Wong W., Marketing: podręcznik europejski, PWE, Warszawa 2002.
12. Kreps D. M., Corporate culture and the economic theory, w: J. Alt and K. Shepsle, eds., *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge: Cambridge University Press, 90–143, 1990.
13. Livingston J., How valuable is a good reputation? A sample selection model of internet auctions, 2002, <http://www.wam.umd.edu/~kth/reputation1.pdf>.
14. Lucking-Reiley D., Bryan D., Prasad N., Reeves D., Pennies from Ebay: the determinants of price in online auctions. <http://www.vanderbilt.edu/econ/reiley/papers/penniesfromebay.pdf>.

15. Lucking-Reiley D., Auctions on the Internet: What's being Auctioned and How, <http://www.vanderbilt.edu/econ/reiley/papers/InternetAuctions.pdf>, 1999.
16. Obłój K., *Strategia organizacji*, PWE, Warszawa 1998.
17. Ouchi W. G., Markets, bureaucracies and clans, *Administrative Science Quarterly*, 23: 293–317, 1980.
18. Resnick P., Trust among strangers in internet transactions: Empirical analysis of eBay's reputation system, 2001, <http://www.si.umich.edu/~presnick/papers/ebayNBER/RZNBERBodegaBay.pdf>.
19. Resnick P., Zeckhauser R., Swanson J., Lockwood K., The value of reputation on eBay: a controlled experiment, 2003, <http://www.si.umich.edu/~presnick/papers/postcards>.
20. Simon H. A., Organizations and markets, „*Journal of Economic Perspectives*”, 5(2):25–44, 1991.
21. Simon H. A., Rational decision making in business organizations, „*The American Economic Review*”, Vol. 69/4, wrzesień 1979, s. 493–513.
22. Uzzi Brian, Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness, Cornell University 1997.
23. Williamson O. E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN 1998.
24. Williamson O. E., *Markets and Hierarchies*, New York, Macmillan, 1975.
25. Williamson O. E., Strategizing, economizing, and economic organization, *Strategic Management Journal*, Vol. 12, 1991, s. 75–94.
26. Yin P.-L., Information dispersion and auction prices, 2002, <http://www.stanford.edu/~pyin/infor.pdf>.

## **Potrzeby informacyjne przedsiębiorstw – część II. Zakres potrzeb informacyjnych przedsiębiorstw**

### **1. Wprowadzenie**

Przedmiotem tegorocznych badań własnych autorka uczyniła studia literaturowe nad problematyką *potrzeb informacyjnych przedsiębiorstw*, traktując je jako punkt wyjścia do dalszych rozważań w sferze badań marketingowych. Pierwsza część opracowania poświęcona była teoretycznemu rozpoznaniu istoty powstawania potrzeb informacyjnych w kontekście istniejących w teorii informacji modeli zachowań informacyjnych. Kolejnym krokiem w procesie teoretycznego rozpoznania problematyki potrzeb informacyjnych przedsiębiorstw jest analiza zakresu pojawiających się potrzeb.

W niniejszym opracowaniu autorka dokonuje analizy zakresu występowania potrzeb informacyjnych kierując się dwoma kryteriami: przebiegiem procesu decyzyjnego *in extenso* oraz kryterium przedmiotu, jakiego owe decyzje dotyczą (zakres przedmiotowy).

### **2. Zakres potrzeb informacyjnych przedsiębiorstw**

Zarządzanie przedsiębiorstwem, w tym sferą marketingu, wiąże się z koniecznością nieustannego podejmowania decyzji. W ramach procesu podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie można wyodrębnić 5 generalnych faz:

- |   |   |                           |
|---|---|---------------------------|
| 1) dostrzeżenie i definiowanie sytuacji problemowej,          | } | <i>Faza planowania</i>    |
| 2) poszukiwanie alternatywnych rozwiązań,                     |   |                           |
| 3) ocena alternatywnych rozwiązań i wybór wariantu działania, |   |                           |
| 4) realizacja wybranego wariantu działania,                   | } | <i>Faza organizowania</i> |
| 5) sprawdzenie rezultatów działania.                          | } | <i>Faza kontroli</i>      |

Każda z wyodrębnionych faz procesu podejmowania decyzji wymaga informacyjnego wsparcia i jest miejscem powstawania określonych potrzeb informacyjnych.

## Faza planowania

Punktem wyjścia każdego procesu decyzyjnego jest sytuacja problemowa, z którą decydenci muszą się zmierzyć. Wraz z dostrzeżeniem problemu rodzi się potrzeba jego pogłębionego rozpoznania i precyzyjnego zdefiniowania. Aby móc to uczynić, przedsiębiorstwo musi dysponować informacjami umożliwiającymi zrozumienie szerszego kontekstu problemu (m.in. dotyczącymi wewnętrznych i zewnętrznych warunków działania przedsiębiorstwa).

Można wyobrazić sobie hipotetyczną sytuację, w której przedsiębiorstwo w punkcie wyjścia nie stoi wobec żadnego palącego problemu do rozwiązania. Nie można jednak zapominać, iż jednym z podstawowych zadań stawianych przed działalnością marketingową, jest nieustanne poszukiwanie i rozpoznawanie szans rynkowych (np. odnośnie nowych produktów, nowych rynków, czy nowych obszarów działania). Nawet świetnie prosperujące przedsiębiorstwa nie mogą sobie pozwolić na niedostrzeżenie pojawiających się przed nimi szans.

Po jasnym rozpoznaniu sytuacji problemowej, w jakiej przedsiębiorstwo się znalazło, następuje etap tworzenia podstaw decyzyjnych związanych z opracowaniem strategii działania przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo musi rozpocząć od jasnego i realistycznego określenia celów działania w warunkach sytuacji problemowej oraz podjąć szereg decyzji związanych ze sformułowaniem odpowiedniej strategii działania przedsiębiorstwa (tj. środków i sposobów osiągnięcia przyjętych celów). Aby procesy decyzyjne mogły być realizowane, decydenci muszą dysponować szeregiem informacji dotyczących funkcjonowania poszczególnych parametrów związanych z proponowaną strategią działania przedsiębiorstwa.

Kolejnym krokiem jest tworzenie propozycji **alternatywnych rozwiązań**, które umożliwiałyby osiągnięcie założonych celów. Poszczególne warianty działania podlegają ocenie i wybierany jest wariant optymalny z punktu widzenia celu. Aby możliwa była ocena alternatywnych rozwiązań decydenci muszą dysponować kolejną porcją informacji odnośnie każdej z analizowanych strategii działania przedsiębiorstwa.

## Faza organizowania

W fazie organizowania następuje wdrożenie wybranego wariantu działania, zgodnego z przyjętymi przez przedsiębiorstwo celami. Przyjęte plany działania muszą zostać przekształcone w polecenia działań. Jednocześnie przedsiębiorstwo musi mieć pewność, że polecenia te są wykonywane w sposób umożliwiający realizację przyjętych w planach celów. Działania takie odkrywają cały szereg obszarów występowania potrzeb informacyjnych, które muszą być zaspokojone, aby mogło nastąpić wdrożenie wybranego wariantu działania.

## Faza kontroli

Podczas fazy organizowania (wdrażania planów działań) może pojawić się szereg nieprzewidzianych sytuacji. Niezbędna jest zatem faza kontroli, której zadaniem jest sprawdzenie stopnia wypełnienia założonego celu. Kontrola nie ogranicza się jednak jedynie do pomiaru efektów realizowanych działań, lecz obejmuje także rozpoznanie przyczyn ewentualnych odchyłeń od pożądanego stanu.

**Tabela 1. Potrzeby informacyjne w procesach podejmowania decyzji z zakresu marketingu**

Faza	Potrzeby informacyjne
<b>Planowanie</b> Dostrzeżenie sytuacji problemowej, analiza sytuacji problemowej, definiowanie sytuacji problemowej	<ul style="list-style-type: none"> <li>informacje niezbędne do rozeznania sytuacji problemowej</li> <li>analiza przyczyn zaistnienia sytuacji problemowej</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>analiza okoliczności towarzyszących sytuacji problemowej</li> </ul>
Definiowanie celu	<ul style="list-style-type: none"> <li>analiza wewnętrznych i zewnętrznych warunków działania przedsiębiorstwa</li> <li>analiza realistyczności celu</li> <li>analiza możliwości i zagrożeń działania</li> <li>analiza kierunku ewentualnych zmian w sferze warunków działania</li> </ul>
Poszukiwanie alternatywnych rozwiązań	<ul style="list-style-type: none"> <li>analiza możliwości wykorzystania określonych instrumentów marketingu lub ich kombinacji</li> <li>analiza kosztowa poszczególnych wariantów rozwiązań</li> </ul>
Ocena i wybór optymalnego wariantu działania	<ul style="list-style-type: none"> <li>analiza oczekiwanych efektów poszczególnych wariantów działania</li> </ul>
<b>Organizowanie</b> Analiza towarzysząca realizacji wybranego wariantu	<ul style="list-style-type: none"> <li>analiza wybranych działań i sposobu ich działania realizacji</li> </ul>
Podział zadań i kompetencji oraz koordynacja działań marketingowych	<ul style="list-style-type: none"> <li>analiza możliwości wykorzystania zasobów ludzkich i rzeczowych oraz oczekiwanych efektów</li> </ul>
<b>Kontrola</b> Porównanie zamierzeń i efektów	<ul style="list-style-type: none"> <li>analiza porównawcza zamierzeń i uzyskanych efektów</li> </ul>
Badanie przyczyn odchylenia od stanu oczekiwanego	<ul style="list-style-type: none"> <li>analiza przyczyn odchylenia stanu faktycznego od stanu oczekiwanego</li> </ul>

Źródło: L. Berekoven, W. Eckert., P. Ellenrieder, Marktforschung. Methodische Grundlagen und praktische Anwendung, 7. Auflage, Gabler Verlag, Wiesbaden 1996, s. 25.

Faza kontroli rodzi szereg potrzeb informacyjnych, których zaspokojenie jest konieczne, aby działania kontrolne w ogóle mogły mieć miejsce. Z dotych-

czasowych rozważań wynika, że informacje odgrywają centralną rolę w całym procesie decyzyjnym. Związki pomiędzy decyzjami a potrzebami informacyjnymi w sposób syntetyczny zostały zaprezentowane w tabeli 1.

Podstawą klasyfikacji potrzeb informacyjnych przedsiębiorstw, poza analizowanym powyżej kryterium przebiegu procesu decyzyjnego, może być także kryterium przedmiotu, którego decyzje dotyczą. Z punktu widzenia **zakresu przedmiotowego** wśród potrzeb informacyjnych wyodrębnia się<sup>1</sup>:

- 1) potrzeby informacyjne wynikające z konieczności rozpoznania warunków działania przedsiębiorstwa,
- 2) potrzeby informacyjne wynikające z konieczności kształtowania instrumentów oddziaływania przedsiębiorstwa na rynek,
- 3) potrzeby informacyjne wynikające z konieczności oceny rezultatów działania przedsiębiorstwa.

Problematykę zakresu informacyjnych potrzeb przedsiębiorstwa w sposób syntetyczny prezentuje rysunek 1.

W ramach zapotrzebowania na informacje w zakresie oceny warunków działania można wyodrębnić potrzeby w zakresie pozyskania informacji na temat zjawisk zachodzących na zewnątrz przedsiębiorstwa oraz tych, które mają miejsce wewnątrz przedsiębiorstwa.

Potrzeby informacyjne z zakresu **analizy zewnętrznych warunków działania** przedsiębiorstwa wynikają z konieczności bieżącej konfrontacji relacji przedsiębiorstwa z rynkiem oraz stałego reagowania na zachodzące w otoczeniu zmiany. Ta grupa potrzeb informacyjnych koncentruje się wokół konieczności bieżącego pozyskiwania informacji w ramach trzech podstawowych obszarów:

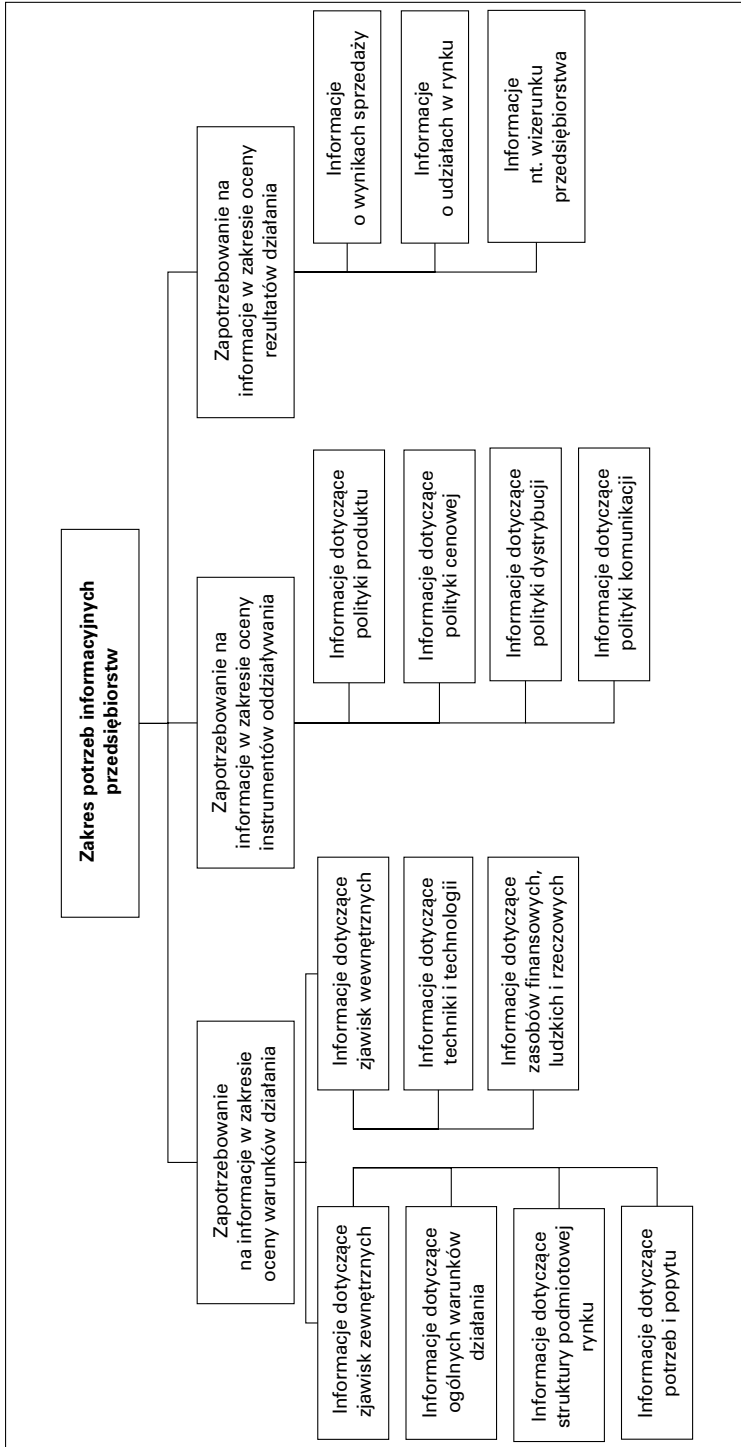
- ekonomicznych, prawnych, politycznych, społecznych, kulturowych i technologicznych warunków działania,
- struktury podmiotowej rynku (informacje na temat liczby, potencjału i postępowania nabywców, dostawców i konkurentów),
- potrzeb i popytu (informacje odnośnie szczegółowej struktury potrzeb, badania segmentacyjne, badania wzorców zakupu, pojemność rynku, chłonność rynku etc.).

Potrzeby informacyjne dotyczące **zjawisk wewnętrznych** wynikają z konieczności monitorowania procesów technologicznych oraz oceny rzeczowych i ludzkich zasobów przedsiębiorstwa, w kontekście zwiększania siły przetargowej przedsiębiorstwa. W tej grupie potrzeby informacyjne koncentrują się wokół zagadnień związanych z:

<sup>1</sup> Opracowane na podstawie klasyfikacji zakresu badań marketingowych autorstwa: L. Garbarski, I. Rutkowski, W. Wrzosek, Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy, PWE, Warszawa 2000, s. 203.



Rysunek 1. Zakres potrzeb informacyjnych przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie: L. Garbarski, I. Rutkowski, W. Wrzosek, Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy, PWE, Warszawa 2000, s. 207.

- techniką i technologią wytwarzania,
- techniką kształtowania asortymentu,
- stanem zasobów ludzkich, rzeczowych i finansowych,
- strukturą organizacyjną.

Drugim obszarem, w ramach którego powstaje szereg potrzeb informacyjnych, jest sfera instrumentalna marketingu. W tej grupie potrzeb znajdują się wszystkie potrzeby informacyjne związane z kształtowaniem polityki produktu, polityki cenowej, polityki dystrybucji oraz polityki komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem.

W ramach **polityki produktu** potrzeby informacyjne obejmują zagadnienia wynikające z konieczności podejmowania decyzji w ramach następujących obszarów:

- kształtowanie i rozwój nowego produktu (zarówno produktu fizycznego, jak i jego dodatkowych elementów),
- analiza konkurencyjności produktu,
- postrzeganie produktu w oczach nabywców,
- lojalność nabywców wobec produktu.

Proces kształtowania **polityki cenowej** przedsiębiorstwa rodzi potrzeby informacyjne wynikające z konieczności analizy:

- elastyczności cenowej popytu,
- konkurencyjności cenowej,
- różnicowania cen,
- analizy kosztów,
- analizy zysków.

W ramach **polityki dystrybucji** potrzeby informacyjne wynikają z konieczności podejmowania decyzji odnośnie:

- lokalizacji uczestników kanałów dystrybucji (hurtowni, sklepów detalicznych),
- sprawności kanałów dystrybucji,
- zasięgu kanałów dystrybucji,
- siły przetargowej uczestników kanałów dystrybucji.

Potrzeby informacyjne wynikające z konieczności kształtowania **polityki komunikacji** przedsiębiorstwa z rynkiem obejmują następujące obszary:

- wybór instrumentów komunikacji z rynkiem,
- ocena skuteczności wybranych instrumentów.

W ramach konieczności **oceny wyników działania** przedsiębiorstwa rodzą się potrzeby informacyjne dotyczące następujących sfer:

- wielkość i struktura sprzedaży w ujęciu przekrojowym (np. wielkości globalne, podział na grupy produktowe, asortymentowe, obszary geograficzne, segmenty rynku),

- udziały przedsiębiorstwa w rynku,
- wizerunek przedsiębiorstwa.

Przytoczony podział potrzeb informacyjnych nie jest oczywiście podziałem jedynym. Zakres potrzeby informacyjnych przedsiębiorstw wyznaczają także typy podejmowanych decyzji. Można zatem mówić o potrzebach w zakresie pozyskania informacji o charakterze strategicznym, taktycznym i operacyjnym, podkreślając w ten sposób odmienne cechy pożądaných informacji.

Zarysowany obszar powstawania potrzeb informacyjnych przedsiębiorstw jest bardzo rozległy. W tekście jedynie zasygnalizowano możliwe obszary badawcze. Dalsze szczegółowe rozważania należałoby oprzeć o badania o charakterze empirycznym.

### 3. Podsumowanie

Problematyka badania potrzeb informacyjnych przedsiębiorstw jest bardzo szeroka. Chcąc ją gruntownie rozpoznać, należałoby objąć badaniami wszystkie elementy wchodzące w skład relacji „użytkownik-informacja”, a zatem:

- 1) potrzebę informacyjną *sensu stricto*, znajdującą swój wyraz w zgłaszanym zapotrzebowaniu na informacje,
- 2) proces przekazywania informacji,
- 3) percepcję informacji przez użytkowników instytucjonalnych,
- 4) problematykę jakości informacji (m.in. cechy użytecznej informacji, cechy usług i produktów informacyjnych, preferencję w zakresie źródeł informacji),
- 5) zastosowanie informacji przez użytkowników.

Ponadto badaniem można by objąć:

- środowisko informacji (badanie potrzeb na tle systemu informacji, w ramach którego działa użytkownik, np. systemu informacji marketingowej),
- zachowania informacyjne użytkowników informacji (motywacje do korzystania z informacji, cechy osobowe użytkowników itp.)
- działalność użytkowników funkcjonujących w określonych przedsiębiorstwach (m.in. zwyczaje w zakresie pozyskiwania informacji).

Nie sposób prowadzić bardziej pogłębionych rozważań na temat powyższych obszarów badawczych bez empirycznego wsparcia. Niniejsze opracowanie (zarówno pierwsza, jak i druga jego część) ma stanowić zachętę do szerszej akademickiej dyskusji nad ramami modelowymi badań teoretycznych poświęconych problematyce informacyjnych potrzeb przedsiębiorstw, stanowiąc jednocześnie punkt odniesienia dla badań o charakterze empirycznym.

Szerzej zakrojone badania nad zachowaniami informacyjnymi przedsiębiorstw mogą bowiem doprowadzić do lepszego zrozumienia mechanizmów związanych z funkcjonowaniem rynku informacji. Dla współczesnych przedsiębiorstw zaś, nieustannie poszukujących źródeł uzyskania trwałej przewagi konkurencyjnej, rozpoznanie, zrozumienie i efektywne wykorzystanie tych zjawisk może się stać kluczowym czynnikiem sukcesu rynkowego.

#### **4. Bibliografia**

1. Berekoven L., Eckert W., Ellenrieder P., Marktforschung. Methodische Grundlagen und praktische Anwendung, 7. Auflage, Gabler Verlag, Wiesbaden 1996.
2. Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W., Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy, PWE, Warszawa 2000.

## Wykorzystanie Internetu w działalności organizacji

### 1. Wprowadzenie

Przełom lat 90. XX wieku i pierwszej dekady XXI wieku charakteryzuje się gwałtownym rozwojem nowych technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych. W tym okresie pojawiają się na masową skalę tanie, coraz mniejsze komputery (notebooki), światowa sieć komputerowa WWW oraz cyfrowa telefonia komórkowa. Internet połączył wszystkie elektroniczne media w jedną całość. Obraz dźwięk, grafika, dane mogą być wspólnie wykorzystywane przy użyciu odbiornika telewizyjnego, komputera i telefonu.

Pomimo niewielu lat, jakie upłynęły od momentu szerszej popularyzacji, Internet wrósł już bardzo mocno w świadomość ludzi na całym świecie. Dawno już dyskusje na jego temat przestały być domeną jedynie specjalistycznych periodyków przeznaczonych dla wąskiej grupy odbiorców. Obecnie wzmianki na temat różnych jego aspektów znaleźć można prawie codziennie w wielu gazetach, programach telewizyjnych czy audycjach radiowych. Traktowany już jest jako coś oczywistego, będącego integralną częścią otaczającej nas rzeczywistości<sup>1</sup>.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie sposobów wykorzystania Internetu w działalności organizacji. Do najważniejszych należy tutaj zaliczyć:

- witrynę internetową przedsiębiorstwa,
- internetowe biuro prasowe,
- grupy dyskusyjne, listy adresowe i biuletyny informacyjne,
- pocztę elektroniczną,
- badania ankietowe,
- połączenia telefoniczne.

Artykuł składa się z 6 części, gdzie zostały opisane wyszczególnione powyżej podstawowe możliwości wykorzystania Internetu jako narzędzia komunikacji w organizacji.

---

<sup>1</sup> J. Wielki, *Elektroniczny marketing przez internet*, Warszawa 2000, s. 58.

## 2. Strony World Wide Web

Witryna internetowa stanowi wizytówkę przedsiębiorstwa. Jest nośnikiem dla prasy, pełni funkcje reklamy oraz jest sklepem z produktami. Profesjonalnie opracowana strona internetowa powinna przyciągać uwagę użytkowników Internetu, generować duży ruch na serwerze, zachęcać do ponownych odwiedzin poprzez oferowanie często uaktualnionej informacji, odznaczać się atrakcyjnym wizualnie projektem i charakteryzować się łatwością nawigacji. Istotne znaczenie w tworzeniu witryny ma rejestracja domeny (adresu strony), najlepiej o nazwie firmy lub produktu. Witryna internetowa powinna zawierać podstawowe informacje o przedsiębiorstwie, jego produktach, dane o cenach produktu oraz informacje przydatne dla kontrahentów, inwestorów, dziennikarzy i potencjalnych pracowników.

Można wyróżnić następujące cechy stron WWW<sup>2</sup>:

- integracja tekstu, grafiki, animacji i dźwięków,
- łatwość obsługi przez użytkowników,
- hipertekstowość, czyli możliwość szybkiego przechodzenia między różnymi dokumentami i częściami dokumentów, między witrynami różnych organizacji i przedsiębiorstw,
- możliwość obsługi wielu klientów równocześnie,
- sposobność stałego aktualizowania informacji,
- sposobność dostosowywania informacji do poszczególnych klientów,
- ewentualność uzyskiwania informacji o częstotliwości odwiedzania stron internetowych firmy,
- możliwość dostępu do serwisu przez całą dobę 7 dni w tygodniu,
- ewentualność przekazywania formularzy ankiet respondentom,
- możliwość integracji z bazą danych,
- możliwość stworzenia internetowego sklepu i dokonywania zakupów online.

Niezmiernie istotnym elementem w działaniach *public relations* za pośrednictwem witryny internetowej są prezenty oferowane do ściągnięcia w postaci wygaszaczy ekranu, gier, programów (*freeware*). Strona internetowa powinna zawierać informacje o nowościach produktowych, prowadzonych akcjach promocyjnych, konkursach i uczestnictwie firmy w targach, wystawach oraz wszelkiego rodzaju imprezach i wydarzeniach, a także publikacje na swój temat, które ukazały się na łamach tradycyjnych gazet i czasopism. Witryna powinna umożliwiać prowadzenie internetowych konferencji prasowych, seminariów, a także dawać możliwość uruchamiania bezpłatnych porad IRC (*Internet Relay Chat*) oraz odpowiadania na pytania i życzenia potencjalnych klientów, odbiorców strony internetowej firmy.

<sup>2</sup> A. Sznajder, Marketing wirtualny, Kraków 2000, s. 42.

Najbardziej rozbudowane strony zawierają artykuły poświęcone użytkownikowi swoich produktów oraz listy najczęściej zadawanych pytań wraz z odpowiedziami. Tworzeniu odpowiedniego wizerunku firmy i zdobywaniu zaufania wśród klientów sprzyjają udostępnianie na stronie dane dotyczące sytuacji finansowej firmy, jej kadry zarządzającej, struktury organizacyjnej i historii. Celowe wydaje się umieszczenie informacji, czego może oczekiwać kandydat do pracy w firmie, jak wygląda ścieżka kariery i możliwość szkoleń. Również w kreowaniu pozytywnego wizerunku firmy na forum publicznym sprzyjają spontanicznie tworzone, wirtualne fan kluby danej firmy lub jej produktów.

Mimo wielkiej różnorodności istniejących stron WWW możliwe jest dokonanie pewnej ich systematyzacji. Hoffman, Novak i Chattrjee<sup>3</sup> wyróżnili 6 podstawowych kategorii witryn WWW:

- sklepy online (*online storefront*) – tego typu witryny dają konsumentom możliwość wyboru określonego towaru z elektronicznego katalogu i jego bezpośredniego zakupu. Towary oferowane przez takie sklepy są bardzo różnorodne. Począwszy od programów komputerowych przez książki, płyty kompaktowe, bilety lotnicze aż po samochody. Zamawianie odbywa się najczęściej przez wypełnienie, a następnie przesłanie online określonego formularza lub jeszcze dość często wykorzystuje się do tego bezpłatne numery telefoniczne;
- witryny demonstrujące obecność firmy w Internecie (*internet presence sites*) – jest to obecnie zdecydowanie najpopularniejsza forma wykorzystania internetu przez firmy. Próbuje one przez tego typu witryny WWW zaprezentować siebie oraz swoją ofertę zarówno obecnym, jak i ewentualnie przyszłym klientom. Są oni bardzo często odsyłani do tego typu witryn poprzez adresy URL umieszczane w reklamach prasowych lub telewizyjnych, w których nie ma miejsca ani czasu na szczegółowe przedstawienie oferty firm;
- witryny oferujące dostęp do informacji (*content sites*) – w tej grupie witryn można wyróżnić trzy kategorie. Do pierwszej należą płatne strony (*fee based*). W modelu tym konsumenci płacą za dostęp do określonych informacji oraz raportów. Jest on stosowany w odniesieniu do swych wersji internetowych przez coraz więcej gazet i periodyków (np. „The Economist”, „Business Week”). Do drugiej grupy zaliczone są witryny sponsorowane (*sponsored*). W celu uniknięcia konieczności płacenia przez konsumentów za dostęp do określonych informacji, niektóre firmy sprze-

<sup>3</sup> D. L. Hoffman, T. P. Novak, P. Chattrjee, Commercial scenarios for the Web: opportunities and challenges, [www.ascusc.org/jcmc/vol1/issue3/hoffman.html](http://www.ascusc.org/jcmc/vol1/issue3/hoffman.html), 1995.

dają reklamodawcom miejsca na swych stronach WWW. Do trzeciej kategorii zaliczone zostały przeszukiwalne bazy danych (*searchable databases*), gdzie firmy płacą za umieszczenie swoich informacji w bazie danych dostępnej w sposób bezpłatny konsumentom;

- centra handlowe (*mall sites*) – składają się one z grupy sklepów oferujących różnorodne towary i usługi. Płacą one za wynajem miejsca w tego typu wirtualnym centrum handlowym;
- witryny motywujące do odwiedzin (*incentive sites*) – oferują one potencjalnym klientom rzeczy na tyle atrakcyjne, aby zachęcić ich do odwiedzenia danej witryny, na której znajduje się określona komercyjna oferta będącą rzeczywistym celem oddziaływania;
- wyszukiwarki (*search agents, search engines*) – są to jedne z najpopularniejszych ośrodków Webu umożliwiającą wyszukiwanie innych witryn zawierających określone informacje. Są one zazwyczaj bezpłatne, bazując na sprzedaży miejsca na swych stronach reklamodawcom. Ich znaczenie jest bardzo duże ze względu na istniejącą liczbę ośrodków Webu.

### 3. Internetowe biuro prasowe

W działaniach firmy w Internecie wykorzystywane są internetowe (wirtualne) biura prasowe, odpowiedzialne za politykę informacyjną w sieci. Adresowane są przeważnie do redakcji mediów tradycyjnych i analityków branży. Zapewniają one lepszą obsługę mediów, przyczyniając się tym samym do radykalnego zmniejszenia kosztów działania z zakresu *media relations*.

Zazwyczaj wirtualne biura prasowe przyjmują postać osobnej strony sieci lub podstrony witryny internetowej firmy, w której prezentowane są materiały przeznaczone do publikacji prasowych (*press release*), dane kontaktowe, sprawozdania i analizy finansowe firmy oraz branży, w której ona funkcjonuje, informacje o nowościach, biografie menedżerów, zdjęcia produktów, materiały dźwiękowe oraz filmy przeznaczone do emisji w tradycyjnych mediach elektronicznych. Za pomocą wirtualnego biura prasowego można przeglądać aktualności z życia firmy oraz listy zadowolonych klientów.

Na stronach internetowych można zamieścić komplet informacji prasowych, które powinny być zawsze aktualne. Oczywiście pożądanym jest, aby sporządzić również archiwum informacji. W ten sposób firma będzie dysponować materiałami online, które mogą być pomocne dziennikarzom opracowującym tematy związane z firmą, branżą czy towarami i usługami. Ponadto w Internecie warto jest zamieszczać wszelkie materiały typu reportaże z wydarzeń, z którymi firma jest



w jakikolwiek sposób związana, najlepiej opatrzonych zdjęciami. Idealną sytuacją jest zamieszczenie – oprócz zdjęć o rozdzielczości klasyfikującej je do wykorzystania na stronach WWW – również materiału zdjęciowego o wysokiej rozdzielczości do wykorzystania w drukarniach. W ten sposób firmy nie muszą absorbować dziennikarze. Mogą oni pobrać wszystko, to co ich interesuje, bezpośrednio ze stron WWW. Taką praktykę stosują duże koncerny z wieloma oddziałami na całym świecie.

Jeśli firma dysponuje materiałem dźwiękowym czy filmowym, to również on może zostać wykorzystany przez stacje radiowe i telewizyjne. W tej chwili, co prawda, przesyłanie filmów o jakości telewizyjnej przez Internet może przysporzyć wiele problemów, ale można przecież zamieścić na stronie internetowej materiał filmowy o mniejszej rozdzielczości, natomiast ten o wysokiej jakości wysłać do dziennikarzy zainteresowanych ich wykorzystaniem.

Należy w tym miejscu zauważyć, iż dzięki zastąpieniu dystrybucji tradycyjnej dystrybucją elektroniczną można uzyskać znaczne oszczędności w czasie i w kosztach prowadzenia działalności firmy. Najświeższe i najistotniejsze informacje o firmie w postaci pliku audio lub video mogą trafić poprzez pocztę elektroniczną bezpośrednio na adres e-mail dziennikarzy redakcji mediów tradycyjnych (prasy, radia i telewizji)<sup>4</sup>.

#### 4. Grupy dyskusyjne, listy adresowe i biuletyny informacyjne

Jest to działalność internetowa polegająca na wysyłaniu listu pod jeden adres elektroniczny, skąd jest on dalej rozsyłany do osób, które poprzez zapisanie się wyraziły zainteresowanie otrzymywaniem listów z danej grupy dyskusyjnej. Wykorzystuje się więc w tym przypadku mechanizm poczty elektronicznej, z tym że list nie dociera do odbiorcy bezpośrednio, lecz za pośrednictwem tzw. serwera listserv, który może w pewnym stopniu wpływać na treść listu. Może dokonać modyfikacji jego formatu, dodawać nagłówki i stopki itp. Listserv może także na podstawie różnych listów opracowywać teksty zbiorcze, które są następnie wysyłane do uczestników grupy dyskusyjnej<sup>5</sup>.

Istotną rolę odgrywają serwisy prasowe, które można otrzymywać drogą elektroniczną po uprzednim zarejestrowaniu użytkownika witryny. Zawierać mogą informacje dotyczące bieżącej działalności firmy oraz wydarzeń z branży. Najczęściej są to biuletyny związane tematycznie z obszarem aktywności biznesowej danej firmy. Elektroniczne serwisy prasowe (*newsletter*) mogą być dystrybuowa-

<sup>4</sup> J. Konikowski, *Public Relations w Internecie*, Internet, luty 1999, s. 59.

<sup>5</sup> A. Sznajder, *op. cit.*, s. 40.

ne w wyselekcjonowanych grupach i listach dyskusyjnych. W kształtowaniu odpowiedniego wizerunku firmy pomocne okazują się tworzone i prowadzone przez przedsiębiorstwo własne listy adresowe oraz grupy dyskusyjne. Najczęściej dyskutowane w nich tematy dotyczą branży i obszaru, w którym firma się porusza.

Chcąc kształtować odpowiedni wizerunek firmy w Internecie, należy dostarczać mediom bieżących informacji na temat produktów i firmy. Nawet w przypadku posiadania przez firmę bardzo dobrego serwisu informacyjnego nie wszyscy dziennikarze muszą interesować się daną firmą na tyle, żeby stale śledzić jej wydarzenia. Z pomocą przychodzi tutaj Internet ze swoją pocztą elektroniczną. Najprościej jest bowiem przygotować notę informacyjną o wydarzeniu z odsyłaniem do „teczek” prasowych, umieszczonych na serwisie internetowym i rozesłać je poprzez e-mail. Czas dotarcia poczty elektronicznej do dziennikarzy jest porównywalny z czasem, jaki należy poświęcić na wysłanie faxu. Istnieje jednak poważny argument świadczący na korzyść tej formy komunikacji. Otóż raz przygotowana baza adresowa dziennikarzy, na bieżąco aktualizowana, jest natychmiast gotowa do wykorzystania, a dzięki specjalnym narzędziom do rozsyłania poczty, tzw. mailerom, rozesłanie informacji może trwać kilkadziesiąt sekund. Co więcej, mailer umożliwia wysyłanie informacji spersonalizowanej. Dzięki temu odbiorca informacji nie czuje się potraktowany szablonowo i bezosobowo jako jeden z wielu, którzy otrzymali przesyłkę.

Serwis internetowy może być ponadto znakomitym narzędziem do pełnienia funkcji uzupełniającej informacje przekazywane z wykorzystaniem materiałów tradycyjnych. Na specjalnie przygotowanej stronie internetowej mogą być zebrane pytania redaktorów i internautów oraz odpowiedzi firmy. W ten sposób powstaje swego rodzaju lista *Frequently Asked Questions* (często powtarzające się pytania), które sprawiają, że dziennikarz przygotowujący materiał może uzyskać pewnego rodzaju standardowy zestaw informacji.

Serwisy internetowe dużych firm, cechujące się znaczną ilością wydarzeń, o których chce powiadamiać społeczność internetową, mogą czasem oferować subskrypcję informacji. Na specjalnie skonstruowanym formularzu internauta zaznacza, które kategorie materiałów są dla niego interesujące oraz podaje swój adres poczty elektronicznej. Od tej pory firma, znowu korzystając z usług specjalnego programu mailera, wysyła informacje na adresy osób, które zadeklarowały chęć dowiadywania się o wydarzeniach w firmie. Subskrypcja taka jest darmowa. Czasem zdarza się jednak, że firmy proszą o wypełnienie ankiety w zamian za możliwość subskrypcji<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> S. Umpirowicz, *Internetowe narzędzia public relations*, s. 11.

## 5. Poczta elektroniczna

Najprostszą, najtańszą i najszybszą metoda komunikowania się z potencjalnymi klientami, decydentami medialnymi i redaktorami jest poczta elektroniczna. Płacąc wyłącznie za połączenie internetowe (które może być nawet zupełnie darmowe choć powolne i z reklamami), można wysłać e-mail do wszystkich, a wiadomość zostanie dostarczona nie w ciągu kilku dni, ani godzin, ani nawet minut, ale w ciągu kilku sekund<sup>7</sup>.

Poczta elektroniczna jest formą przekazu informacji w postaci tekstów (listów) wymienianych między użytkownikami sieci. W marketingu jest nośnikiem reklamy, czyli stanowi unowocześnioną wersję tradycyjnej reklamy pocztowej. Teksty przekazywane pocztą elektroniczną mogą zawierać załączniki w postaci dodatkowego tekstu, muzyki lub obrazu wideo. Podstawową zaletą reklamy za pośrednictwem poczty elektronicznej jest możliwość łatwego dotarcia do adresatów. Pierwszym krokiem jest właściwy wybór grupy docelowej. Istnieją trzy podstawowe sposoby ustalenia listy adresatów:

- własna baza adresowa,
- zakup gotowej bazy adresowej odpowiadającej ustalonym kryteriom,
- wykorzystanie różnego rodzaju publikacji elektronicznych, zawierających pożądane informacje<sup>8</sup>.

Problemem w przekazywaniu informacji pocztą elektroniczną jest spam. Ktoś urzeczony potęgą i szybkością poczty elektronicznej może zacząć wysyłać e-maile promocyjne na każdy adres, jaki wpadnie mu w ręce. Należy unikać takiej pokusy i pamiętać, iż liczy się pierwsze wrażenie, jakie wywarło zostanie na kliencie lub redaktorze. Jeśli będzie ono ujemne, druga szansa może nie być już dana. Wiadomości powinny być wysyłane do tych, którzy wyrazili już uprzednio zainteresowanie daną branżą. Możliwe jest również kupno listy adresów poczty elektronicznej od niektórych serwisów, a jeszcze lepsza jest umowa z pokrewnymi witrynami, żeby zamieściły linki do naszej. Powinno się od razu zabrać do sporządzania własnej listy adresowej. Większość programów pocztowych ma bardzo proste funkcje pomagające w tworzeniu książki adresowej.

Jeśli lista adresów nadmiernie się wydłuży, można utworzyć nowy plik z adresami bądź skrócić ją, usuwając adresy, które okazały się bezużyteczne lub z których otrzymano prośbę o nie przysyłanie poczty. Adres powinien być usunięty z listy, jeśli odbiorca tego sobie życzy. E-maile powinni otrzymać tylko ci, którzy wyrazili zainteresowanie nimi albo przynajmniej ich tematyką. Jeśli ad-

<sup>7</sup> M. Levine, *Public relations w internecie*, Warszawa 2003, s. 56.

<sup>8</sup> A. Sznajder, *op. cit.*, s. 36.

resat prosi, aby przestać przysyłać mu wiadomości, należy zastosować się do tego natychmiast.

Tworzenie książki adresowej lub listy adresowej poczty elektronicznej powinno być rozpoczęte od kontaktów już posiadanych. Mając listę klientów, powinniśmy zdobyć adresy poczty elektronicznej od wszystkich, od których to jest możliwe. Klienci powinni być zadowoleni, że będą otrzymywać najświeższe informacje. Oprócz tworzenia listy z własnych kontaktów, możliwe jest jeszcze kupowanie baz danych poczty elektronicznej, tak jak kupuje się bazy adresowe poczty tradycyjnej. Zestawienia takie nie są bardzo drogie. Koszt jest kontrolowany przez określenie liczby adresów, jaką chcemy kupić. Płaci się od adresu, zwykle nie więcej niż 10 groszy. Można kupić na przykład 1000 bądź 10000 adresów.

Posługiwanie się adresami z własnej grupy dyskusyjnej lub komputerowej tablicy ogłoszeń jest bardziej problematyczne. Jeśli wcześniej nie otrzymamy potwierdzenia od odbiorcy, że nasze informacje są mile widziane, tworzymy wówczas spam, co jest postępowaniem niewłaściwym.

Sporządzając bądź kupując listę adresową, należy zastanowić się nad wiadomością, jaką organizacja chce wysłać. Listy należy przysyłać regularnie, a nie jednorazowo. Każdy e-mail powinien zawierać nowe informacje. Dla przedsiębiorstwa prowadzącego sprzedaż jakiegoś produktu poczta elektroniczna jest wymarzonym miejscem do promocji. Wiele firm oferuje kupony lub bezpośrednie linki do witryny, gdzie produkt można kupić ze zniżką dostępną tylko dla odbiorców danego e-maila.

Wiadomościami nie należy zasypywać klientów. Jeden w tygodniu to już dużo, chyba że do przekazania jest arcyważna wiadomość. Szacuje się, iż powinien wystarczyć jeden na dwa tygodnie lub nawet na miesiąc. Zawsze należy przestrzegać złotej zasady: „Nigdy nie wysyłaj e-maili, jeśli nie masz nic do powiedzenia”.

Chcąc pokazać się w TV i mając do opowiedzenia autentycznie ciekawą historię, można wysłać e-mail do lokalnych bądź ogólnokrajowych mediów. Należy postarać się o uzyskanie adresu internetowego konkretnego redaktora lub producenta. Nigdy nie można marnować ich czasu. Zasada dotycząca pierwszego wrażenia jest podwójnie prawdziwa w kontaktach z mediami. Pozostałe reguły dotyczące wysyłania e-maili do mediów przedstawia tabela 1<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> M. Levine, *op. cit.*, s. 58.

**Tabela 1. Reguły dotyczące wysyłania e-maili do mediów**

- |  |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opowiedz coś naprawdę ciekawego.</li> <li>• Najpierw przestaw swoją propozycję – jaki jesteś wspaniały opowiesz potem.</li> <li>• Zdobądź adres konkretnej osoby.</li> <li>• Nie kontaktuj się od razu z wszystkim mediami – zacznij od tych, na których najbardziej ci zależy.</li> <li>• Nie pisz do nich teraz, jeśli będziesz miał lepszy temat za tydzień. Poznaj swoją ofiarę – oglądaj, czytaj, słuchaj mediów i naucz się je odróżniać.</li> <li>• Nie marnuj ich czasu.</li> <li>• Patrz reguła Nr 1.</li> </ul> |
|--|

Źródło: opracowanie własne.

E-maile do mediów powinny być zwięzłe i na temat. Redaktorzy i producenci mają zbyt mało czasu, żeby zastanawiać się nad każdą, choćby najcenniejszą informacją, którą otrzymują. Wysyłając e-mail zawierający ciekawe nowiny powinniśmy przejść do nich od razu i przekazać je najbardziej intrygująco, dramatycznie i fascynująco jak tylko potrafimy, nie kłamiąc. Należy unikać przymiotników takich, jak zdumiewający, bajeczny czy fantastyczny, ponieważ wyrażają subiektywną opinię i są jak dzwonek alarmowy dla medialnych profesjonalistów. Zamiast nich można użyć określeń w rodzaju przełomowy czy nowatorski wskazujących, że pisze się o czymś nowym, a więc wartym publikacji.

Po odebraniu e-maila od obecnego lub potencjalnego klienta lub gdy kontaktuje się reporter, producent czy redaktor, powinno się przestrzegać zasady, aby odpowiedź była wysłana tak szybko, jak to możliwe. Zawsze należy podać więcej informacji niż to jest potrzebne, więcej niż jeden sposób, w jaki można się skontaktować (poczta elektroniczna, telefon, faks, telefon komórkowy, poczta zwykła) i zawsze należy być dostępnym, kiedy tylko druga strona może znaleźć czas. Nie można sobie pozwolić na stratę kontaktu w mediach lub klienta z powodu zbyt napiętego harmonogramu zajęć.

Gdy uda się zdobyć kontakt w mediach, należy się o niego bardzo troszczyć. W stosunku do reporterów należy być zawsze szczerym i otwartym, chociaż nie ma obowiązku udzielania informacji, która mogłaby zaszkodzić społecznej percepcji firmy. Można również odmówić grzecznie odpowiedzi na pytanie, ale nigdy nie można kłamać reporterowi czy producentowi. To pogrzebałoby szanse na jakiegokolwiek przyszłe artykuły czy programy na temat organizacji. Ponadto, po nawiązaniu kontaktu z profesjonalistą z mediów, ważne jest przekonanie, że nie straci on czasu. Należy proponować informacje tylko jeśli nadają się do mediów. Można wysłać e-maile tylko w przypadku posiadania informacji, któ-

ra zainteresuje reportera. Dobre stosunki z mediami mogą być bardzo pomocne, ale szybko się popsują, jeśli wysyłane do nich będą niepotrzebne dane. Nigdy nie należy wysyłać klientom czy mediom dowcipów, wierszyków, przepisów kulinarnych czy e-maili typu „prześlij – dalej” (tzw. łańcuszków św. Antoniego). Właściwie to należy unikać wysyłania tego typu listów wszystkim.

Poczta elektroniczna może być potężnym narzędziem w każdej kampanii medialnej. Ale aby była maksymalnie skuteczna, trzeba jej używać umiejętnie, a nawet przebiegle. Główna zasada poczty elektronicznej pochodzi od bardzo ogólnej, klasycznej zasady: „Wysyłaj innym to, co chciałbyś, żeby inni wysyłali tobie”<sup>10</sup>.

## 6. Badania ankietowe

Coraz bardziej popularne w Internecie są wszelkiego rodzaju ankiety. Do ankietyzacji z poziomu stron WWW niezbędny jest specjalny serwer wraz z oprogramowaniem oraz odpowiednio przygotowana strona. Internautów trudno jest zachęcić do wypełnienia ankiety, gdyż najczęściej płaci on za połączenie i nie chce tracić czasu i pieniędzy na jej wypełnianie. Najprościej jest zachęcić do odpowiedzi na pytania przez zaoferowanie jakiego prezentu, który użytkownik Internetu może otrzymać po jej wypełnieniu. Prezentem może być firmowy wygaszacz ekranu, tapeta na pulpit komputera czy gra promocyjna. Takie rozwiązanie znowu wykazuje bardzo ważną, z punktu widzenia finansów firmy, zaletę – praktycznie nic nie kosztuje.

Przygotowaniem formularzy ankiet powinni zająć się specjaliści, którzy są w stanie zdefiniować do pięciu najważniejszych kryteriów, na które odpowiedź w znaczący sposób może przyczynić się do udoskonalenia serwisu stron WWW. W tym miejscu może pojawić się pytanie: Dlaczego tak mało pytań na formularzu? Otóż specyfika stron internetowych i związana z tym „pojemność” ekranu utrudnia czytelną konstrukcję ankiety z większą liczbą pytań. Ponadto przy zbyt wielu pytaniach może pojawić się zniechęcenie wypełniającego ankietę, objawiające się często niespójnymi odpowiedziami na powiązane ze sobą pytania<sup>11</sup>.

W badaniach marketingowych coraz częściej używana jest także poczta elektroniczna. Jej wady oraz zalety wady jako narzędzia badań marketingowych przedstawione zostały w tabelach 2 i 3.

<sup>10</sup> *Ibidem*, s. 61.

<sup>11</sup> S. Umpirowicz, *op. cit.*, s. 13.

**Tabela 2. Wady poczty elektronicznej jako narzędzia badań marketingowych**

Trudności w zidentyfikowaniu wstępnej próby – osoby dysponujące adresem e-mail to jeszcze niewielka grupa, a listy adresowe użytkowników poczty są trudne do zdobycia i nie zawsze zawierają aktualne adresy.
Techniczne ograniczenia wynikające z braku powszechnie obowiązujących standardów – programy poczty elektronicznej nie zawsze są kompatybilne.
Niebezpieczeństwo uznania przesłanej wiadomości za bezwartościową i zignorowania jej przez potencjalnego respondenta.

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 3. Atuty poczty elektronicznej jako narzędzia badań marketingowych**

Relatywnie niski koszt badania, szczególnie w porównaniu z badaniami ankietowymi mającymi charakter wywiadu bezpośredniego, ale także w porównaniu z ankietą telefoniczną i pocztową.
Wysoki stopień obiektywności odpowiedzi – podobnie jak w ankiecie pocztowej badający nie wywiera żadnego wpływu na respondentów.
Możliwość precyzyjnego dotarcia ankiety do konkretnego respondenta – mniejsze zagrożenie, że ankieta trafi do nieodpowiedniej osoby.
Duża szansa zapewnienia dyskrecji i swobody wypowiedzi – ankietowani przeglądają pocztę elektroniczną z zainteresowaniem i z własnej inicjatywy, co ma zwykle wpływ na jakość odpowiedzi.
Szybkość uzyskania odpowiedzi – użytkownicy sprawdzają zazwyczaj pocztę codziennie i w wolnej chwili udzielają odpowiedzi. Szacuje się, że istnieje możliwość uzyskania 50% odpowiedzi w ciągu 25 godzin.
Precyzyjna odpowiedź użytkowników internetu.
Międzynarodowy zakres przedsięwzięcia badawczego – dostęp do respondentów na całym świecie.
Możliwość nadania multimedialnego charakteru kwestionariuszom ankiety – np. w przypadku badania reklamy można zamieszczać ogłoszenia reklamowe oraz radiowe i telewizyjne spoty reklamowe.
Duży stopień automatyzacji badania, ułatwiający gromadzenie i przetwarzanie danych – nie ma potrzeby ponownego wprowadzania danych i jest możliwość szybkiego ich przetwarzania, co oznacza, że wyniki uzyskuje się bardzo szybko.

Źródło: opracowanie własne.

Badania z wykorzystaniem poczty elektronicznej mogą być prowadzone w dwóch rodzajach sieci rozległych: w Internecie i w Intranecie. Formy ankiet mogą być następujące:

- proste, otwarte pytania na standardowym formularzu przesłanym respondentowi drogą elektroniczną,
- kwestionariusze tekstowe zawierające wolne miejsce na odpowiedzi, czyli w zasadzie pytania zamknięte.
- kwestionariusze w formie programów do wykonania lub uzupełnienia, identyczne z ćwiczeniami wykorzystywanymi w badaniach CAPI (*Computer Assisted Personal Interviewing*)<sup>12</sup>.

## 7. Rozmowy telefoniczne VoIP (*Voice over IP*)

Nie wszyscy wiedzą, jakie nieograniczone możliwości ma Internet. Coraz bardziej popularne staje się prowadzenie rozmów telefonicznych za pośrednictwem technologii internetowych<sup>13</sup>. Telefonia IP to nowoczesny sposób komunikacji głosowej w sieciach teleinformatycznych. Technologia ta oparta jest na transmisji głosu w tak zwanej postaci pakietowej (podobnie jak ma to miejsce w przypadku transmisji danych) i korzysta z tej samej sieci, która jest używana do transmisji danych. W odróżnieniu od tradycyjnej telefonii, dla której świadczenia potrzebna jest dedykowana sieć.

Telefonia IP to fundamentalna zmiana modelu funkcjonowania rynku telekomunikacyjnego. Dotychczas rynek ten był zamkniętym rynkiem rozwiązań producenckich, gdzie wybór centrali telefonicznej konkretnej firmy oznaczał konieczność zakupu konkretnych telefonów systemowych o określonych aplikacjach towarzyszących. Telefonia IP zrewolucjonizowała funkcjonowanie rynku telekomunikacyjnego, wprowadzając otwarte, ogólnodostępne standardy internetowe w miejsce wewnętrznych norm poszczególnych producentów.

Połączenia typu *Voice over IP* rozwinęły się początkowo w Stanach Zjednoczonych w latach 90. Zaletę tej telefonii są czynione oszczędności. Każda firma posiadająca sieć placówek i dysponująca siecią rozległą, gwarantująca wysoką jakość transmisji, może stosunkowo niewielkim kosztem zmniejszyć wysokość swoich rachunków telefonicznych. Usługa głosowa jest w tym przypadku (także w relacji międzymiastowej) w całości realizowana jako usługa VoIP. Oznacza to, że wszystkie rozmowy wewnątrz firmowe są prowadzone za darmo, zaś komunikacja ze światem zewnętrznym to w ramach danej strefy telefonicznej koszt rozmowy lokalnej<sup>14</sup>.

<sup>12</sup> A. Sznajder, *op. cit.*, s. 39–40.

<sup>13</sup> S. Rosenbush, Zielone światło dla telefonii, „BusinessWeek” Nr 7(136), lipiec 2003, s. 50.

<sup>14</sup> R. Mikołajczak, Głos w pakietach, „Infotel” Nr 7–8/2003, lipiec–sierpień 2003, s. 42.



Jednym z pionierów telekomunikacyjnych jest miejscowość Appleton w stanie Wisconsin w USA. W 2002 roku miejskie szkoły zastąpiły swoje analogowe sieci telefoniczne systemami światłowodowymi, opartymi na technologii internetowej. Przesyłając głos i dane kablem o dużej przepustowości, miejscowy okręg szkolny zredukował swoje wydatki o 30% rocznie<sup>15</sup>. Ceny usług VoIP są znacznie niższe niż z tradycyjnych operatorów telekomunikacyjnych. Do Stanów Zjednoczonych i Kanady można łączyć się z dowolnego miejsca na świecie za jedyne 1,7 centa amerykańskiego.

Taką ofertę przedstawia dialpad.com<sup>16</sup>. Jego cena jest niższa niż oferowana przez Telekomunikację Polską za rozmowę lokalną. Taniej jest więc uzyskać połączenie z budynku głównego Szkoły Głównej Handlowej do San Francisco (ok. 6 groszy za minutę) korzystając z VoIP niż z Biblioteką Narodową położoną na tej samej ulicy dzięki łączom Telekomunikacji Polskiej (3 minuty połączenia za 36 groszy)<sup>17</sup>.

Przykładowe ceny w USD połączeń międzynarodowych realizowanych przez operatorów VoIP przedstawia tabela 4.

**Tabela 4. Ceny połączeń międzynarodowych realizowanych przez operatorów VoIP w USD**

Kierunek	Mediaring		Net2phone		Callserve	
	GSM	Tel	GSM	Tel	GSM	Tel
Anglia	0,29	0,032	0,24	0,049	0,24	0,05
Australia	0,26	0,045	0,31	0,059	0,28	0,05
Francja	0,29	0,039	0,25	0,049	0,26	0,05
Hiszpania	0,39	0,055	0,25	0,059	0,26	0,05
Kanada	0,033	0,033	0,049	0,049	0,05	0,05
Niemcy	0,30	0,039	0,25	0,049	0,26	0,05
USA	0,039	0,039	0,049	0,049	0,05	0,05
Włochy	0,3	0,050	0,29	0,059	0,26	0,05
Polska	0,31	0,129	0,26	0,129	0,29	0,13

Źródło: opracowanie własne.

Z telefonii VoIP można korzystać na kilka sposobów: wykorzystując własny komputer (najlepiej z szerokopasmowym dostępem do Internetu), poprzez

<sup>15</sup> S. Rosenbush, *op. cit.*, s. 50.

<sup>16</sup> www.dialpad.com.

<sup>17</sup> Dane według kursu walut i cennika Telekomunikacji Polskiej na dzień 1 listopada 2004.

standardowy telefon podłączony do specjalnego urządzenia czy pojawiające się już „internetowe budki telefoniczne” lub usługi kawiarni internetowych<sup>18</sup>.

W Polsce połączenia VoIP pojawiły się na przełomie XX i XXI wieku. Brak jakichkolwiek reakcji czynników oficjalnych na tę próbę obchodzenia monopolu Telekomunikacji Polskiej, sprawił, iż zjawisko to szybko nabrało znaczenia i stało się powszechne. Podczas połączeń VoIP na linii występują opóźnienia rzędu milisekund, co sprawia, że rozmowa nie odbywa się w czasie rzeczywistym, więc nie jest rozmową telefoniczną<sup>19</sup>. Możliwe jest więc zakupienie karty przedpłaconej np. telepin, połączenie się poprzez zwykły telefon z numerem dostępowym i po podaniu kodu dostępu uzyskaniu połączenia VoIP np. za 31 groszy za minutę z USA. W takim przypadku użytkownik rozmawia przez telefon, jednak według polskiego prawa nie jest to rozmowa telefoniczna<sup>20</sup>.

Świat telekomunikacji wchodzi w epokę technologii internetowej. Spółki telekomunikacyjne, które przestawiają się na nią, mogą zredukować koszty operacyjne o 20–30%, co w porównaniu z wydatkami na telefonię tradycyjną oznaczałoby oszczędności rzędu 7–10 miliardów USD rocznie. A to dopiero początek. Prawdziwa korzyść polega na tym, że nowe technologie pozwolą dostarczać klientom wiele nowych usług. Mówi się o zbudowaniu szybkiej sieci IP, która pozwoliłaby na zaoferowanie przesyłu głosu, danych i przekazu wideo. Technologia ta jest na tyle wiarygodna, że używa jej między innymi bank Merrill Lynch i kilka innych dużych korporacji. Klienci nie zdają sobie nawet z tego sprawy, że – jak podaje TeleGeography z Waszyngtonu – około 10% rozmów międzynarodowych jest już realizowanych w technologii IP<sup>21</sup>.

## 8. Podsumowanie

Dzisiejszy świat to potok technologicznych zmian, który zalewa biznesmenów i menedżerów. Dla prowadzących mniejsze firmy tempo zmian wydaje się tak galopujące, że nie mogą za nim nadążyć. Wielu z nas fantastyczna szansa jaką jest Internet pociąga, a zarazem onieśmiela. Internet daje możliwość dostępu do niewyobrażalnych ilości informacji w ciągu kilku sekund; dociera w oka mgnieniu do milionów ludzi. Właścicielowi małej firmy jawi się jako możliwość wyrównania szans, ale również wielka tajemnica. Naturalnie, że każda firma mogłaby

<sup>18</sup> R. Staszkiwicz, Telefonía internetowa czyli jak wykręcić numer w sieci, „Brief” Nr 57/6, czerwiec 2004, s. 40.

<sup>19</sup> P. Gamdzyk, S. Kosieliński, Co nie jest prawem zabronione, jest dozwolone, „Computerworld” Nr 1/557, 6 stycznia 2003, s. 8.

<sup>20</sup> www.telepin.pl.

<sup>21</sup> S. Rosenbush, *op. cit.*, s. 50–51.

mieć w sieci witrynę równie atrakcyjną jak IBM, Microsoft czy Disney, ale jaka byłaby z tego korzyść, jeśli nie moglibyśmy zachęcić ludzi do odwiedzenia jej.

Planowanie działań w Internecie powinno obejmować między innymi następujące czynności:

- zdefiniowanie celu wykorzystania internetu w działaniach organizacji,
- określenie grupy docelowej działań poprzez sieć,
- określenie szczegółowych celów jakie mają spełnić działania w sieci,
- wybór sposobów prowadzenia działalności w Internecie,
- projektowanie zawartości witryny internetowej i wirtualnego biura prasowego,
- stałe aktualizowanie zawartości nośników informacji w internecie,
- monitorowanie w sieci działań niszczących wizerunek i reputację firmy,
- opracowanie planu działań antykryzysowych.

Z technicznego punktu widzenia w Internecie jest jeszcze mnóstwo miejsca do zagospodarowania. Każdego dnia powstają nowe witryny i ulepsza się już istniejące. Małe przedsiębiorstwa z coraz większą pomysłowością wykorzystują tę technologię, by zaprezentować się klientom, o dotarciu do których nie mogły kiedyś nawet marzyć. Należy tylko dobrze wykorzystać szansę, jaką daje Internet, aby w połączeniu z dobrze prowadzoną strategią działania osiągnąć olbrzymie zyski.

Beata Malinowska  
Szkoła Główna Handlowa

## **Postawy studentów wobec pracy zawodowej w trakcie nauki**

### **1. Wprowadzenie**

Sytuacja na rynku pracy jest największym wyzwaniem współczesnej Polski. Wysokie bezrobocie to zarówno problem społeczny – groźba rozszerzania się zjawiska wykluczenia społecznego i utraty wiary w siebie przez znaczne grupy – jak i zjawisko marnotrawienia ludzkich umiejętności, a niejednokrotnie także dobrego wykształcenia.

Najwięcej oczekiwań odnośnie do konstruowania i realizacji strategii zwalczania tego zjawiska kieruje się pod adresem rządu. Skoro zaś programy rządowe opierają się w dużej mierze na dorobku teoretycznym, przede wszystkim w dziedzinie nauk ekonomicznych, warto rozważyć, jaki może wnieść on wkład do formułowania indywidualnych strategii walki z bezrobociem.

W obecnej debacie dominuje podejście makroekonomiczne, a znacznie rzadziej mają miejsce odniesienia do ujęć mikroekonomicznych. Przy tym podejście makroekonomiczne zdominowane jest sporem o to, czy powinno się kształtować wielkości zagregowanego popytu w celu wpływania na zatrudnienie i w konsekwencji – na bezrobocie. Jeden nurt ekonomii (keynesiści oraz neokeynesiści) skłania się ku twierdzeniu, że należy, a inny (liberałowie i neoliberalowie), że nie należy tego robić. Tymczasem praktyka łączy pewne założenia obydwu z nich.

Jednak z indywidualnego punktu widzenia najbardziej przydatna okazuje się analiza mikroekonomiczna. Przedmiot jej zainteresowania stanowią bowiem zachowania konkretnych uczestników rynku pracy, głównie osób starających się o zatrudnienie, reprezentujących stronę podaży pracy, a także pracodawców, reprezentujących stronę popytu na pracę.

Rozwinięte w Stanach Zjednoczonych mikroekonomiczne teorie bezrobocia<sup>1</sup> zwracają uwagę na proces poszukiwań na rynku pracy. Zarówno pracownicy, jak i pracodawcy penetrują rynek w poszukiwaniu najkorzystniejszych wariantów zatrudnienia. Pracobiorcy posiadają zróżnicowane kwalifikacje oraz

---

<sup>1</sup> Pewnego przeglądu tych teorii dostarcza cytowana już praca E. Kwiatkowskiego, *Bezrobocie: podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

aspiracje co do charakteru zarobkowego zajęcia i wynagrodzenia. Ze względu na fakt, iż informacja o istniejących wakatach nie zawsze jest podana do powszechnej wiadomości i często wymaga bezpośredniego kontaktu z pośrednikiem czy nawet pracodawcą, poszukiwanie zatrudnienia wiąże się z licznymi kosztami. Przyjęcie oferowanej pracy ma miejsce wówczas, gdy krańcowe koszty poszukiwań zrównają się z krańcowymi kosztami korzyści<sup>2</sup>.

W ramach teorii poszukiwań pracy sformułowano także założenie o istnieniu tzw. płacy progowej, tj. minimalnej płacy akceptowanej przez potencjalnego pracownika. Przyjęto, iż poszczególni pracobiorcy różnią się między sobą pod względem aspiracji płacowych i że aspiracje te ulegają zmianom w czasie. Podlegają one mianowicie wpływom takich czynników, jak ogólna sytuacja na rynku pracy i czas pozostawania bez zarobkowego zajęcia<sup>3</sup>. Wydłużanie się okresu pozostawania bez pracy, zwłaszcza w powiązaniu z niekorzystną dla pracowników ogólną sytuacją na rynku pracy, obniża najczęściej poziom ich aspiracji płacowych. W mocy pozostaje również zależność odwrotna.

Konfrontację mikroekonomicznej teorii poszukiwań z rzeczywistością można znaleźć w prezentowanych w niniejszym artykule wynikach badań empirycznych. Zawiera on bowiem rezultaty oraz wnioski z badań własnych autorki przeprowadzonych na przełomie maja i czerwca 2004 roku wśród 756 studentów z 11 polskich uczelni odnośnie do ich postaw na rynku pracy.

Było to badanie ilościowe zrealizowane metodą ankiety audytoryjnej. Narzędzie badawcze w postaci formularza ankiety, na podstawie pisemnej zgody autorów, zostało zaczerpnięte z materiałów do ćwiczeń (s. 7–14), zatytułowanych *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, autorstwa Renaty Trochimiuk i Justyny Sztukowskiej pod kierunkiem Henryka Króla (Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego w Warszawie, 2004).

Podstawowy cel badania to identyfikacja postaw studentów obydwu płci w różnym wieku, na odmiennych etapach zaawansowania i trybach studiów oraz na różnych typach uczelni i wydziałach, wobec rynku pracy. Przedmiot zainteresowania stanowiło przede wszystkim zebranie ich opinii na temat pracy zarobkowej w trakcie studiów, a także odtworzenie sposobu postrzegania przez nich rynku pracy i zjawisk na nim zachodzących. Szczególne miejsce w analizie znalazły kwestie odnoszące się do oczekiwań względem wymiernych korzyści związanych z pracą zawodową wykonywaną jeszcze podczas trwania nauki.

<sup>2</sup> Por. A. Poczowski, *Teorie zatrudnienia i rynku pracy*, w: *Wybrane problemy zatrudnienia i rynku pracy*, A. Francik, A. Poczowski, Wyd. Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1993, s. 24.

<sup>3</sup> Por. I. M. Smandek, *Teorie struktury rynku pracy*, w: *Teorie rynku pracy*, pr. zb. pod red. I. M. Smandek, Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu, Katowice 1993, s. 93–94.

Ważny był tu dobór grupy respondentów i jej podział na dwa segmenty osób w wieku 18–24 lata i osób w wieku 25–34 lata. Ci młodszy to wchodzący w życie zawodowe absolwenci z wyżu demograficznego, napotykający olbrzymie bariery już na starcie – życiowym i zawodowym. Ich starsi koledzy to z kolei osoby, które pracę zaczęły kilka lat temu i na kwestie związane z zatrudnieniem patrzą z perspektywy swojego doświadczenia. Smak sukcesu poczuli oni już u progu kariery zawodowej, w okresie „złotych lat 90.”.

Prezentowane badanie niesie wiele inspiracji dla diagnoz dotyczących sytuacji na polskim rynku pracy. Ujawnia sprawę zasadniczą: istotne znaczenie ludzkich postaw dla osiągnięcia zawodowego sukcesu.

Punkt odniesienia do wyników, jakie uzyskano, to rezultaty otrzymane przez badaczy firmy SMG/KRC, opublikowane w raporcie: *Praca dla młodych*<sup>4</sup>.

## 2. Praca zawodowa w trakcie studiów

Identyfikacji opinii respondentów na temat pracy zarobkowej w trakcie studiów służyły następujące pytania (wybór):

- I. Czy studenci studiów dziennych powinni Pana/Pani zdaniem równolegle pracować?;
- II. Czy podczas studiów podjął/podjęła Pan/Pani pracę zarobkową?;
- III.A. Jaki rodzaj pracy chciał(a)by Pan/Pani wykonywać podczas studiów?;
- III.B. Jaki rodzaj pracy wykonywał(a) lub wykonuje Pan/Pani podczas studiów?;
- V.A. Jaka płaca netto skłoniłaby Pana/Panią do podjęcia dorywczej pracy na studiach?;
- V.B. Jaka płaca netto skłoniłaby Pana/Panią do podjęcia stałej pracy na studiach?;
- VI. Jaka płaca miesięczna netto skłoniłaby Pana/Panią do przerwania studiów?;
- VII. Czy był(a)by Pan/Pani skłonny/sklonna pracować podczas studiów bez wynagrodzenia jako wolontariusz? Proszę wybrać dowolną liczbę odpowiedzi.

Odpowiedzi udzielane przez ankietowanych na pytanie I (tabela 1) wskazują, iż ponad dwie piąte z nich uważa, że studenci studiów dziennych nie powinni równolegle pracować (42,3%). Warto przy tym podkreślić bardzo wysoki odsetek respondentów, którzy, choć sami studiuja, nie mają określonego zdania na temat łączenia nauki z pracą (23,9%).

<sup>4</sup> Zob. Raport AIG i „Gazety Wyborczej”, *Praca dla młodych*, Wyd. Agora S.A., Warszawa 2002.

**Tabela 1. Postawy ogółu respondentów wobec łączenia studiów dziennych z pracą zarobkową**

		<b>N</b>	<b>w %</b>
<b>I. Czy studenci studiów dziennych powinni Pana/Pani zdaniem równolegle pracować?</b>	Tak	240	31,7
	Nie	320	42,3
	Nie wiem	181	23,9
	Brak danych	15	2
<b>RAZEM</b>		<b>756</b>	<b>100</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Taki wynik jest szczególnie interesujący, gdy weźmie się pod uwagę wskazania z pytania II (tabela 2), gdzie aż 71,8% studentów deklaruje, że w czasie swoich studiów podjęło pracę zarobkową. Istnieje zatem duża rozbieżność pomiędzy ich wyobrażeniami o zaangażowaniu się w pracę a rzeczywistymi działaniami w tym zakresie. Jedną z przyczyn zaobserwowanego zjawiska może stanowić konieczność zdobywania już w trakcie studiów doświadczenia niezbędnego do znalezienia atrakcyjnej pracy.

**Tabela 2. Rzeczywiste łączenie pracy zarobkowej z nauką przez ogół respondentów**

		<b>N</b>	<b>w %</b>
<b>II. Czy podczas studiów podjął/podjęła Pan/Pani pracę zarobkową?</b>	Tak	543	71,8
	Nie	90	11,9
	Planuję w niedalekiej przyszłości	100	13,2
	Nie zamierzam pracować podczas studiów	8	1,1
	Brak danych	15	2
<b>RAZEM</b>		<b>756</b>	<b>100</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Zgodnie z przewidywaniami, obecnie przede wszystkim pracują studenci starsi, to znaczy w wieku 25–34 lata (89,8%) i studenci zaoczeni (90,2%). Co ciekawe, zbliżone wartości uzyskały w tym zakresie studia dzienne (54,1%) i wieczorowe (57,6%). Może to świadczyć o zacieraniu się różnic pomiędzy faktycznymi warunkami nauki w każdym z tych trybów. Przykładowo, niejednokrotnie zajęcia dla studentów dziennych odbywają się w tym samym czasie, co dla ich kolegów ze studiów wieczorowych (tabela 3).

**Tabela 3. zeczywiste łączenie pracy zarobkowej z nauką przez respondentów ze względu na ich wiek i tryb studiów**

II. Czy podczas studiów podjął/podjęła Pan/Pani pracę zarobkową?												RAZEM	
		Tak		Nie		Planuję w niedalekiej przyszłości		Nie zamierzam pracować podczas studiów		brak danych		N	w %
		N	w %	N	w %	N	w %	N	w %	N	w %		
Wiek	18–24 lata	428	68,2	83	13,2	95	15,1	7	1,1	15	2,4	628	100
	25–34 lata	115	89,8	7	5,5	5	3,9	1	0,8			128	100
Tryb studiów	dzienny	192	54,1	69	19,4	75	21,1	7	2	12	3,4	355	100
	wieczorowy	19	57,6	5	15,2	8	24,2	0	0	1	3	33	100
	zaoczny	332	90,2	16	4,3	17	4,6	1	0,3	2	0,5	368	100
<b>RAZEM</b>		<b>543</b>	<b>71,8</b>	<b>90</b>	<b>11,9</b>	<b>100</b>	<b>13,2</b>	<b>8</b>	<b>1,1</b>	<b>15</b>	<b>2</b>	<b>756</b>	<b>100</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Kolejny oczekiwany wynik badań to fakt, że większość ankietowanych chciałaby wykonywać pracę biurową (48,7%). Dla porównania – tylko co dwudziesty myśli w trakcie studiów o pracy fizycznej (4,9%). Przy czym wysokie aspiracje respondentów idą w parze z brakiem ich zdecydowania, gdyż ponad jedna czwarta z nich (27,2%) nie potrafi udzielić odpowiedzi na tak postawione pytanie (tabela 4).

**Tabela 4. Preferencje ogółu respondentów odnośnie do rodzaju wykonywanej pracy w trakcie studiów**

		N	w %
<b>III.A. Jaki rodzaj pracy chciał(a)by Pan/Pani wykonywać podczas studiów?</b>	Fizyczną	37	4,9
	Biurową	368	48,7
	Inną	104	13,8
	Nie chcę pracować	41	5,4
	Nie wiem	54	7,1
	Brak danych	152	20,1
<b>RAZEM</b>		<b>756</b>	<b>100</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Jednocześnie codzienna rzeczywistość dość często staje na przeszkodzie planom studentów. Okazuje się bowiem, że aż 16,4% spośród nich pracowało w trakcie studiów fizycznie (tabela 5). Stanowi to odsetek osób trzykrotnie wyż-



szy w stosunku do odsetka respondentów określających taki rodzaj zajęcia jako preferowany.

**Tabela 5. Rzeczywisty rodzaj pracy wykonywanej w trakcie studiów przez ogół respondentów**

		<b>N</b>	<b>w %</b>
<b>III.B. Jaki rodzaj pracy wykonywał(a) lub wykonuje Pan/Pani podczas studiów?</b>	Fizyczną	124	16,4
	Biurową	200	26,5
	Inną	135	17,9
	Brak danych	297	39,3
<b>RAZEM</b>		<b>756</b>	<b>100</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Wyniki badań wskazują również, że ponad połowa ankietowanych (56,9%) podjęłaby podczas swojej nauki pracę dorywczą za stawkę godzinową wynoszącą minimum 11 złotych netto. Gdyby zaś można było zarobić ponad 20 złotych netto za godzinę na pracę zdecydowałoby się już 81% studentów (tabela 6).

**Tabela 6. Preferencje ogółu respondentów odnośnie do wysokości płacy netto, która skłoniłaby ich do podjęcia dorywczej pracy w trakcie studiów**

		<b>N</b>	<b>w %</b>
<b>V.A. Jaka płaca netto skłoniłaby Pana/Panią do podjęcia dorywczej pracy na studiach?</b>	do 5 zł/h	14	1,9
	6–10 zł/h	217	28,7
	11–15 zł/h	199	26,3
	16–20 zł/h	101	13,4
	powyżej 20 zł/h	81	10,7
	Żadna	19	2,5
Brak danych		125	16,5
<b>RAZEM</b>		<b>756</b>	<b>100</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Z kolei w przypadku stałego zajęcia dla blisko dwóch trzecich badanych (63,9%) wystarczyłaby miesięczna pensja netto wahająca się w granicach 1 501–2 000 złotych. Zwiększenie tej kwoty o 1 000 złotych miesięcznie przyciągnęłoby do pracy niemal wszystkich (86,5%) studentów (tabela 7).

**Tabela 7. Preferencje ogółu respondentów odnośnie do wysokości płacy netto, która ich do podjęcia stałej pracy w trakcie studiów**

		<b>N</b>	<b>w %</b>
<b>V.B. Jaka płaca netto skłoniłaby Pana/Panią do podjęcia stałej pracy na studiach?</b>	do 1 000 zł	60	7,9
	1 001–1 500 zł	185	24,5
	1 501–2 000 zł	238	31,5
	2 001–2 500 zł	109	14,4
	2 501–3 000 zł	62	8,2
	powyżej 3 000 zł	60	7,9
	Żadna	14	1,9
	Brak danych	28	3,7
<b>RAZEM</b>		<b>756</b>	<b>100</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Sytuacja zmieniła się wyraźnie, gdy zapytano o wysokość wynagrodzenia za pracę, która oznaczałaby przerwanie studiów. I tak, ponad połowa respondentów (54,8%) w ogóle nie rozważa takiej możliwości. Jest to bardzo silny argument na rzecz wysokiej świadomości roli wykształcenia. Pozostała grupa podzieliła się na dwa praktycznie równoliczne segmenty, dla których granicą porzucenia nauki okazała się kwota netto w wysokości 4 500 złotych miesięcznie (tabela 8).

**Tabela 8. Preferencje ogółu respondentów odnośnie do wysokości płacy netto, która skłoniłaby ich do przerywania studiów**

		<b>N</b>	<b>w %</b>
<b>VI. Jaka płaca miesięczna netto skłoniłaby Pana/Panią do przerywania studiów?</b>	do 1 500 zł	3	0,4
	1 501–2 000 zł	11	1,5
	2 001–2 500 zł	23	3
	2 501–3 000 zł	23	3
	3 001–3 500 zł	42	5,6
	3 501–4 000 zł	41	5,4
	4 001–4 500 zł	41	5,4
	powyżej 4 500 zł	150	19,8
	Żadna	414	54,8
		Brak danych	8
<b>RAZEM</b>		<b>756</b>	<b>100</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Ponad trzy czwarte (75,8%) ankietowanych wyraża gotowość do pracy w okresie studiów jako wolontariusze (tabela 9), mając w perspektywie możliwość zatrudnienia na stałe po okresie wolontariatu lub przynajmniej wtedy, gdyby wykonywane zajęcie korespondowało z kierunkiem studiów. Co istotne, wolontariat bez względu na rodzaj pracy preferuje zaledwie 6,1% respondentów.

**Tabela 9. Postawy ogółu respondentów wobec propozycji pracy w charakterze wolontariusza w trakcie studiów**

		<b>N</b>	<b>w %</b>
<b>VII. Czy był(a)by Pan/Pani skłonny/skłonna pracować podczas studiów bez wynagrodzenia jako wolontariusz?</b>	Tak, jeśli rodzaj pracy korespondowałby z kierunkiem studiów	279	36,9
	Tak, jeśli chciałbym w tej firmie pracować po studiach	352	46,6
	Tak, bez względu na rodzaj pracy i pracodawcy	46	6,1
	Nie	183	24,2
	Nie wiem	66	8,7
	Brak danych	4	0,5
<b>RAZEM</b>		<b>756</b>	<b>100</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

### 3. Podsumowanie

W wyniku przeprowadzonych badań odnośnie do postaw studentów na rynku pracy stwierdzono, że istnieje duża rozbieżność pomiędzy ich wyobrażeniami o zaangażowaniu się w pracę a rzeczywistymi działaniami w tym zakresie. Okazuje się bowiem, iż większość z nich pracuje, choć uważa, że słuchacze studiów dziennych powinni skoncentrować się tylko na nauce. Zarobkowe zajęcie posiadają przede wszystkim studenci starsi, w wieku 25–34 lata i studenci zaoczeni. Co istotne, pracuje także co drugi słuchacz studiów dziennych i wieczorowych.

Kolejne potwierdzenie spostrzeżenia o rozbieżnościach między oczekiwaniami badanych a praktyką stanowi trzykrotnie wyższy odsetek osób, które wykonywały fizyczne zajęcie, w stosunku do odsetka respondentów określających taki rodzaj pracy jako preferowany. Niemal co drugi student chciałby bowiem pracować w biurze, a tylko co dwudziesty myśli w trakcie studiów o pracy fizycznej.

Ponadto zdecydowana większość (81%) ankietowanych podjęłaby podczas swojej nauki pracę dorywczą za stawkę godzinową wynoszącą ponad 20 złotych netto. Natomiast w przypadku stałego zatrudnienia dla blisko dwóch trzecich badanych wystarczyłaby miesięczna pensja netto wahająca się w granicach 1 501–2 000 złotych. Zwiększenie tej kwoty o 1 000 złotych miesięcznie przyciągnęłoby do pracy niemal wszystkich (86,5%) studentów.

Podobne wyniki uzyskali w tym względzie badacze firmy SMG/KRC, którzy stwierdzili, iż większość respondentów w wieku 19–26 lat oczekuje miesięcznego wynagrodzenia netto w kwocie od 1 500 do 1 999 złotych<sup>5</sup>.

Co się zaś tyczy danych dotyczących wysokości miesięcznej płacy netto dla absolwenta, to należy zauważyć, że co drugi z ankietowanych jako optymalną miesięczną pensję netto wskazuje sumę nieco wyższą, bo znajdującą się w przedziale od 1 500 do 2 500 złotych. Zatem respondenci traktują zdobycie wyższego wykształcenia jako przesłankę do wzrostu ich uposażeń.

Powyższe konstatacje potwierdzają teoretyczne tezy o istnieniu płacy progowej i o różnicach pomiędzy poszczególnymi pracownikami odnośnie do ich aspiracji płacowych i zmian tych aspiracji w czasie.

Co istotne, na podstawie rezultatów badań autorki i firmy SMG/KRC można wnioskować o niewielkiej popularności wśród respondentów rządowej inicjatywy wolontariatu. Okazuje się bowiem, iż wolontariuszem bez względu na rodzaj wykonywanego zajęcia chciałoby zostać jedynie kilka procent z nich<sup>6</sup>. Zainteresowanie pracą za darmo rośnie w przypadku możliwości zatrudnienia na stałe po okresie wolontariatu lub wtedy, gdy koresponduje ona z kierunkiem studiów.

---

<sup>5</sup> Por. Raport AIG i „Gazety Wyborczej”, Praca..., *op. cit.*, s. 29.

<sup>6</sup> Por. *tamże*, s. 47.