

**STUDIA I PRACE
KOLEGIUM
ZARZĄDZANIA
I FINANSÓW**

ZESZYT NAUKOWY 114



Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

SKŁAD RADY NAUKOWEJ ZESZYTÓW NAUKOWYCH „STUDIA I PRACE KOLEGIUM ZARZĄDZANIA I FINANSÓW”

prof. dr hab. Janusz Ostaszewski – przewodniczący
dr hab. Ryszard Bartkowiak, prof. SGH – vice przewodniczący
prof. dr hab. inż. Jan Adamczyk
dr hab. Stefan Doroszewicz, prof. SGH
prof. dr hab. Jan Głuchowski
prof. dr hab. Małgorzata Iwanicz-Drozdowska
prof. dr hab. Jan Kaja
dr hab. Jan Komorowski, prof. SGH
prof. dr hab. Tomasz Michalski
prof. dr hab. Zygmunt Niewiadomski
prof. dr hab. Jerzy Nowakowski
dr hab. Wojciech Pacho, prof. SGH
dr hab. Piotr Płoszajski, prof. SGH
prof. dr hab. Maria Romanowska
dr hab. Anna Skowronek-Mielczarek, prof. SGH
prof. dr hab. Teresa Słaby
prof. dr hab. Marian Żukowski

Redaktor językowy

Krystyna Kawerska

Redaktor statystyczny

Tomasz Michalski

Redaktorzy tematyczni

Małgorzata Iwanicz-Drozdowska (Finanse)

Wojciech Pacho (Ekonomia)

Piotr Płoszajski (Zarządzanie)

Asystent techniczny

Marcin Jakubiak

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2012

ISSN 1234-8872

Nakład 270 egzemplarzy



Opracowanie komputerowe, druk i oprawa:

Dom Wydawniczy ELIPSA,

ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa

tel./fax (22) 635 03 01, 635 17 85, e-mail: elipsa@elipsa.pl, www.elipsa.pl

SPIS TREŚCI

Od Rady Naukowej	5
Urodzeni globaliści w badaniach na świecie i w Polsce Mirosław Jarosiński	7
Wspieranie innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce Agata Rundo, Anna Skowronek-Mielczarek	25
Wybrane aspekty innowacyjności przedsiębiorstwa Izabela Krawczyk-Sokołowska	38
Stopień swobody przepływu kapitału w mechanizmie przenoszenia się zjawisk koniunkturalnych do Polski w epoce kryzysowej Piotr Komorowski	51
Społecznie odpowiedzialne inwestowanie (SRI) – próba charakterystyki. Część III. Efektywność inwestycji społecznie odpowiedzialnych (SRI) Waldemar Rogowski, Agnieszka Ulianiuk	64
<i>Cash management</i> – dostępność usługi <i>cash pooling</i> Elwira Maślanka	82
Ostrożnościowa kalibracja modeli ryzyka niewykonania zobowiązania Krzysztof Gorzkiewicz	92
Zmiany w systemie zabezpieczenia emerytalnego a deficyt i dług publiczny w Polsce Piotr Russel	110
Reklama produktu leczniczego w świetle przepisów prawnych Konrad Żak, Łukasz Żak	131
Wpływ instytucji na wzrost i rozwój gospodarczy Andrzej Kargul	150
Summary	169

OD RADY NAUKOWEJ

Przekazujemy w Państwa ręce kolejny zeszyt „Studiów i Prac Kolegium Zarządzania i Finansów”.

Artykuły są poświęcone aktualnym zagadnieniom ekonomii, nauk o finansach oraz nauk o zarządzaniu. Stanowią one wynik studiów teoretycznych głęboko osadzonych w badaniach empirycznych polskiej gospodarki, a także gospodarek innych krajów, przede wszystkim członków Unii Europejskiej.

Pozostajemy w przekonaniu, że przedłożone opracowania spotkają się z Państwa życzliwym zainteresowaniem oraz, co byłoby szczególnie cenne, staną się przyczynkiem do polemiki i dalszych owocnych badań.

Życzymy Państwu przyjemnej lektury.

W imieniu Rady Naukowej – Ryszard Bartkowiak

Urodzeni globaliści w badaniach na świecie i w Polsce

1. Wprowadzenie

Słowo „międzynarodowy” w dzisiejszym, zglobalizowanym świecie zyskało niemal powszechny charakter, dotyczy więc również przedsiębiorstw, które niemal wszędzie, poprzez import lub eksport dóbr i usług, stykają się z rynkiem zagranicznym. Zjawisko umiędzynarodowienia czy też, inaczej, internacjonalizacji działalności gospodarczej dotyczy także polskich przedsiębiorstw. Analiza literatury przedmiotu pokazuje, że nie omijają Polski również najnowsze tendencje w zakresie internacjonalizacji przedsiębiorstw. Celem niniejszego artykułu jest pokazanie, jak zmienia się proces internacjonalizacji przedsiębiorstw w świetle badań międzynarodowych oraz, w jakim stopniu nowe trendy w zakresie badań nad internacjonalizacją przedsiębiorstw dotyczą Polski.

2. Internacjonalizacja przedsiębiorstwa

Analiza literatury przedmiotu pozwala stwierdzić, że o internacjonalizacji przedsiębiorstwa można zacząć mówić, gdy przedsiębiorstwo w dowolnym aspekcie swojej działalności wchodzi w relacje z jakimikolwiek podmiotami poza granicami kraju, w którym rozpoczęło działalność. W tym duchu internacjonalizację definiuje Z. Pierścionek, który stwierdza, że internacjonalizacja przedsiębiorstwa oznacza: *każdą formę i zakres powiązań jego różnych działalności z rynkami zagranicznymi*¹. Te powiązania mogą dotyczyć *różnych ogniw w łańcuchu wartości*². Podobnie szeroko na internacjonalizację patrzy S. Hollensen stwierdzając, że internacjonalizacja występuje, gdy firma rozszerza swoje *B+R*, produkcję, sprzedaż i inne działania na rynki zagraniczne³.

Z. Pierścionek dokonuje również ważnego rozróżnienia w zakresie internacjonalizacji, ponieważ mówi o umiędzynarodowieniu rynków zbytu i umiędzy-

¹ Z. Pierścionek, Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 454.

² *Ibidem*.

³ S. Hollensen, Global Marketing, 5th edition, FT Prentice Hall, London 2011, s. 50.

narodowieniu czynników produkcji⁴, a więc o dwóch różnych kierunkach międzynarodowych powiązań przedsiębiorstwa na jego ścieżce ekonomicznej. Nieco inny podział przedstawia M. Gorynia, który wyróżnia internacjonalizację czynną i bierną. Internacjonalizacja czynna, według M. Goryni, to: *ekspansja zagraniczna przedsiębiorstwa w różnych możliwych formach*⁵, zaś internacjonalizacja bierna, to: *wchodzenie w różne związki gospodarcze z partnerami zagranicznymi bez wychodzenia z działalnością gospodarczą poza granice kraju, w którym jest zlokalizowana dana firma*⁶, przy czym, definiując samą internacjonalizację, M. Gorynia podkreśla, że: *o internacjonalizacji można mówić wtedy, gdy choć jeden produkt (usługa) w portfelu produktów-rynków firmy jest związany z rynkiem zagranicznym*⁷.

W literaturze przedmiotu często zwraca się uwagę na procesowy charakter internacjonalizacji. M.K. Nowakowski zauważa, że internacjonalizacja przedsiębiorstwa: *może być rozumiana jako rozwój przedsiębiorstwa i interpretowana zarówno jako proces lub jako zmiana jego sfery działalności*⁸. Internacjonalizację jako proces definiuje również P. Pietrasieński, który stwierdza, że internacjonalizacja jest procesem opartym: *na eksportowaniu produktów, a coraz częściej także na przenoszeniu ich produkcji do innych krajów*⁹. Sprzedaż produktów na rynkach zagranicznych wymaga często od przedsiębiorstwa szeregu dostosowań¹⁰, dlatego, jak stwierdzają J. Johanson i J.-E. Vahlne, internacjonalizacja przedsiębiorstwa jest: *konsekwencją procesu stopniowych dostosowań do zmieniającego się otoczenia przedsiębiorstwa, zarówno zewnętrznego, jak i wewnętrznego*¹¹.

3. Badania nad internacjonalizacją przedsiębiorstw

Pierwszymi opracowaniami naukowymi, próbującymi wyjaśnić z mikroekonomicznego punktu widzenia zachowania przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym, była praca doktorska S. Hymera na temat internacjonalizacji przedsiębiorstw ame-

⁴ Z. Pierścionek, Strategie konkurencji..., *op. cit.*, s. 455.

⁵ M. Gorynia, Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw, PWE, Warszawa 2007, s. 35–36.

⁶ *Ibidem*.

⁷ *Ibidem*, s. 35.

⁸ M.K. Nowakowski, Wprowadzenie do zarządzania międzynarodowego, Difin, Warszawa 1999, s. 16.

⁹ P. Pietrasieński, Międzynarodowe strategie marketingowe, PWE, Warszawa 2005, s. 15.

¹⁰ Różnice między krajami wynikające np. z odmiennych norm kulturowych czy przepisów prawnych wymuszają na przedsiębiorstwach zmiany w oferowanych przez nie produktach i/lub sposobach ich oferowania na rynkach zagranicznych. Na temat lokalnych dostosowań patrz np.: C. W. L. Hill, International Business. Competing in the Global Marketplace, 8th international edition, McGraw-Hill/IRWIN, New York 2011, s. 416–418.

¹¹ J. Johanson, J.-E. Vahlne, The Internationalisation Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments, „Journal of International Business Studies”, 1977, Nr 8 (1), s. 26.

rykańskich¹² i teoria monopolistycznej przewagi S. Hymera i Ch. Kindlebergera¹³. Jedną z pierwszych koncepcji była również teoria międzynarodowego cyklu życia produktu R. Vernona¹⁴. W ślad za tymi pionierskimi opracowaniami z lat 60. XX wieku powstało wiele innych prób wyjaśnienia internacjonalizacji przedsiębiorstw¹⁵, jednak największą popularność zyskały teorie etapowej internacjonalizacji przedsiębiorstw.

3.1. Internacjonalizacja stopniowa (etapowa)

Za prekursora teorii etapowych można, zdaniem S. Hollensena, uznać R. Vernona¹⁶, gdyż jego koncepcja międzynarodowego cyklu życia produktu przedstawia sekwencyjne zmiany zachodzące w przedsiębiorstwie w odniesieniu do rynków zagranicznych, w zależności od fazy cyklu życia produktu na tych rynkach¹⁷. W literaturze z zakresu biznesu międzynarodowego jako pierwszy model etapowy wymieniany jest jednak model międzynarodowych etapów rozwoju struktury J. M. Stopforda. Stopford na podstawie analizy zmian struktury w 187 największych amerykańskich korporacjach transnarodowych określił etapy rozwoju struktury przedsiębiorstw działających na rynku międzynarodowym, wyróżniając jako pierwszy etap stosowanie oddziały międzynarodowego, a w następnej kolejności alternatywnie przejście do specjalizacji produktowej lub geograficznej, by ostatecznie, na najwyższym etapie rozwoju przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym, zastosować strukturę macierzową¹⁸ (zob. rysunek 1).

Model J. M. Stopforda zdobył dużą popularność i był stosowany w praktyce, rozczarowanie jednak w wielu firmach przyniosły struktury macierzowe¹⁹. Dla wielu badaczy model ten stał się punktem wyjścia do dalszych analiz.

Do zmian w strukturze w trakcie umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa nawiązuje również model Ch. M. Kortha, który odwzorowuje rozwój działalności przedsiębiorstwa od pośredniego zaangażowania w eksport i import, przez zaangażowanie bezpośrednie w eksport i import po bardziej zaawansowane formy działalności (patrz tabela 1).

¹² M. Rozkwitalska, Zarządzanie międzynarodowe, Difin, Warszawa 2007, s. 133.

¹³ J. Rymarczyk, Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 2004, s. 36.

¹⁴ M. Rozkwitalska, Zarządzanie międzynarodowe..., *op. cit.*, s. 133.

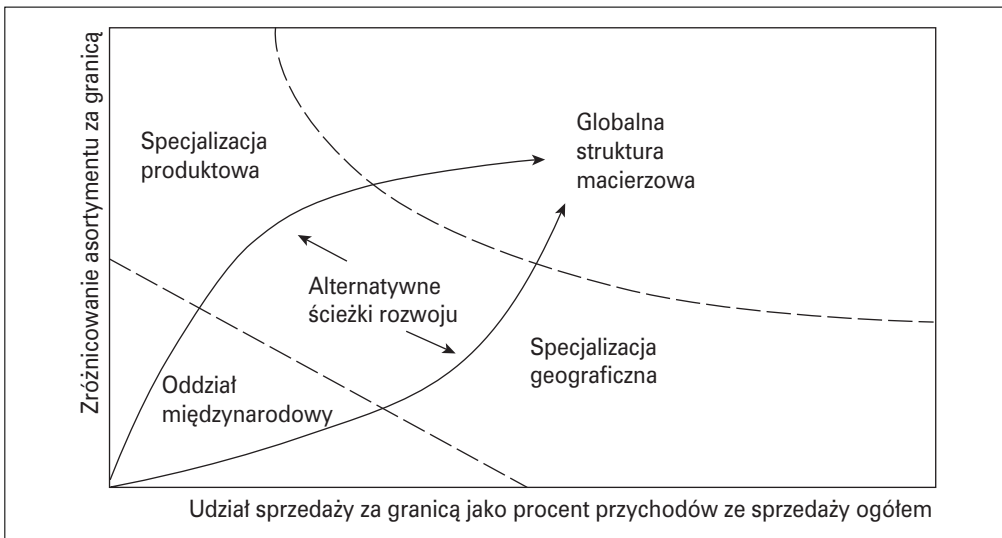
¹⁵ Obszerny przegląd mikroekonomicznych prób objaśnienia internacjonalizacji przedsiębiorstw prezentuje np.: J. Rymarczyk, Internacjonalizacja i globalizacja..., *op. cit.*, s. 36–55.

¹⁶ Patrz: S. Hollensen, Global Marketing..., *op. cit.*, s. 72.

¹⁷ Na temat międzynarodowego cyklu życia produktu patrz: R. Vernon, International Investment and International Trade in the Product Cycle, „The Quarterly Journal of Economics”, 1966, Nr 80 (2), s. 190–207.

¹⁸ Ch.A. Bartlett, S. Ghoshal, Transnational Management. Text, Cases, and Readings in Cross-Border Management, 3rd edition, Irwin McGraw-Hill, Boston 2000, s. 503–505.

¹⁹ *Ibidem*, s. 505.

Rysunek 1. Model międzynarodowych etapów rozwoju struktury

Źródło: Ch. A. Bartlett, S. Ghoshal, *Transnational Management. Text, Cases, and Readings in Cross-Border Management*, 3rd edition, Irwin McGraw-Hill, Boston 2000, s. 504.

Tabela 1. Etapy umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa według Ch. M. Kortha

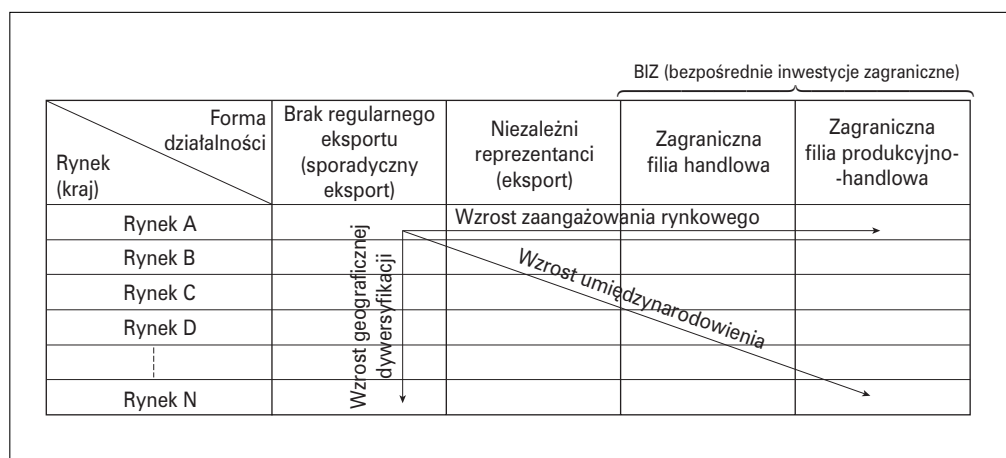
Cechy	Internacjonalizacja			
	I stopnia	II stopnia	III stopnia	IV stopnia
Charakter kontaktów z rynkami zagranicznymi	Pośredni, bierny	Bezpośredni, czynny	Bezpośredni, czynny	Bezpośredni, czynny
Umiejscowienie operacji międzynarodowych	W kraju	W kraju	W kraju i za granicą	W kraju i za granicą
Orientacja firmy	Na kraj	Na kraj	Głównie na kraj	Na działalność w wielu krajach
Rodzaj działalności międzynarodowej	Eksport pośredni i import bezpośredni	Eksport bezpośredni i import bezpośredni	Różne formy	Różne formy
Struktura organizacyjna	Tradycyjna	Oddział międzynarodowy zlokalizowany w kraju macierzystym	Typu przedsiębiorstwo macierzyste – filie	Struktura z oddziałem międzynarodowym lub globalna

Źródło: Ch. M. Korth, *International Business. Environment and Management*, ed. 2, Englewood Cliffs, New York 1985, s. 7, za: M. Rozkwitalska, *Zarządzanie międzynarodowe*, Difin, Warszawa 2007, s. 123.

Jak wynika z tabeli 1 Ch. M. Korth patrzy całościowo na internacjonalizację, zarówno po stronie rynków zbytu, jak i czynników produkcji, oraz rozważa bierne i czynne zaangażowanie się przedsiębiorstwa w działalność międzynarodową. Wraz z przechodzeniem do kolejnych etapów przedsiębiorstwo coraz bardziej angażuje się w działalność międzynarodową, lecz dopiero na czwartym etapie (internacjonalizacja IV stopnia) można mówić o pełnym zaangażowaniu międzynarodowym²⁰.

Obecnie w literaturze przedmiotu wymienia się przeważnie dwa rodzaje modeli etapowych: procesowe²¹ i innowacyjne²². Najbardziej jednak popularny stał się model uppsalski, najczęściej prezentowany w sposób pokazany na rysunku 2.

Rysunek 2. Proces umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa – model uppsalski



Źródło: S. Hollensen, *Global Marketing...*, *op. cit.*, s. 75.

²⁰ Por.: M. Gorynia, B. Jankowska, *Teorie internacjonalizacji*, „Gospodarka Narodowa”, 2007, Nr 10, s. 27.

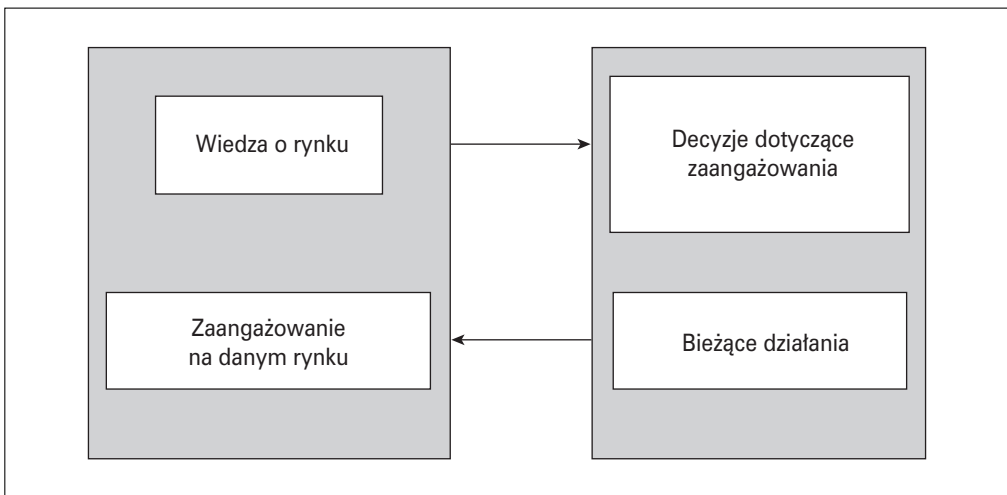
²¹ J. Johanson, J.-E. Vahlne, *The Internationalisation Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments*, „Journal of International Business Studies”, 1977, Nr 8 (1); J. Johanson, J.-E. Vahlne, *The Mechanism of Internationalisation*, „International Marketing Review”, 1990, Nr 7 (4); J. Johanson, J.-E. Vahlne, *Business Relationship Learning and Commitment in the Internationalization Process*, „Journal of International Entrepreneurship”, 2003, Nr 1 (1); J. Johanson, J.-E. Vahlne, *Commitment and Opportunity Development in the Internationalization Process: A Note on the Uppsala Internationalization Process Model*, „Management International Review”, 2006, Nr 46 (2); J. Johanson, J.-E. Vahlne, *The Uppsala Internationalisation Process Model Revisited: From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership*, „Journal of International Business Studies”, 2009, Nr 40 (9); J. Johanson, F. Wiedersheim-Paul, *The Internationalisation of the Firm: Four Swedish Cases*, „Journal of Management Studies”, 1975, Nr 12 (3).

²² W. J. Bilkley, G. Tesar, *The Export Behaviour of Smaller Wisconsin Manufacturing Firms*, „Journal of International Business Studies”, 1978, Nr 9 (1); S. T. Cavusgil, *On the Internationalisation Process of Firms*, „European Research”, 1980, Nr 8 (6); S. T. Cavusgil, G. Knight, *Born Global Firms. A New International Enterprise*, Business Expert Press, New York 2009; S. Reid, *The Decision Maker and Export Entry and Expansion*, „Journal of International Business Studies”, 1981, Nr 12 (2).

Model opracowali J. Johanson, J.-E. Vahlne i F. Wiedersheim-Paul z uniwersytetu w Uppsali opierając się na badaniach rozwoju szwedzkich przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym na początku lat 70. ubiegłego wieku. Jak pokazano na rysunku 2, zgodnie z modelem uppsalskim proces umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa przebiega jednocześnie w dwóch płaszczyznach: zaangażowania rynkowego i dywersyfikacji geograficznej. Wraz ze wzrostem dywersyfikacji geograficznej przedsiębiorstwa i wzrostem zaangażowania rynkowego przedsiębiorstwa następuje stopniowy wzrost umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwa zwiększają dywersyfikację geograficzną wchodząc na kolejne rynki o coraz większym dystansie psychicznym²³ w stosunku do rynku krajowego. Przedsiębiorstwa rozpoczynają internacjonalizację od działalności eksportowej, jednak wraz ze zdobywaniem coraz większej wiedzy o danym rynku i doświadczenia w działaniu na nim podejmują decyzje o wzroście swojego zaangażowania w rynek, które polega na angażowaniu coraz większych zasobów i przechodzeniu do coraz wyższych form działalności na danym rynku. Sprzężenie zwrotne między wzrostem wiedzy o rynku a wzrostem zaangażowania rynkowego zostało opisane przez J. Johansona i J.-E. Vahlne jako mechanizm internacjonalizacji²⁴ (patrz rysunek 3).

Rysunek 3. Podstawowy mechanizm internacjonalizacji



Źródło: J. Johanson, J.-E. Vahlne, The Internationalisation Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments, „Journal of International Business Studies” 1977, Nr 8 (1), s. 26.

²³ Dystans psychiczny jest definiowany jako subiektywne postrzeganie różnic pomiędzy rynkiem rodzimym a zagranicznym, patrz np.: S. Hollensen, Global Marketing..., *op. cit.*, s. 73.

²⁴ J. Johanson, J.-E. Vahlne, The Internationalisation Process..., *op. cit.*, s. 26–29.

J. Johanson, J.-E. Vahlne przyjmują, że przedsiębiorstwa, działając na rynku krajowym, zdobywają wiedzę i doświadczenie, ale na rynek zagraniczny mogą transferować jedynie wiedzę ogólną, zaś wiedzę o nowym rynku muszą na nim stopniowo zdobywać. Wzrost wiedzy o rynku przekłada się na podejmowane działania na tym rynku, w tym różne inwestycje (np. szkolenie personelu, działania marketingowe czy budowa sieci sprzedaży). Celem inwestycji jest zmniejszenie ryzyka działania na rynku²⁵. Niestety, doświadczenie zdobyte na jednym rynku jest trudno transferowalne na inny rynek²⁶, dlatego na nowym rynku przedsiębiorstwa od początku przechodzą proces uczenia się.

J. Johanson, J.-E. Vahlne uważają, że wzrost zaangażowania rynkowego przedsiębiorstw następuje powoli, z wyjątkiem trzech sytuacji, w której przedsiębiorstwa mają bardzo duże zasoby lub warunki rynkowe, są stabilne i jednorodne lub przedsiębiorstwo ma duże doświadczenie z rynków o podobnych warunkach i może to doświadczenie przenieść na drugi rynek²⁷. Podają, że uppsalski model etapowego rozwoju przedsiębiorstwa został potwierdzony nie tylko w badaniach szwedzkich przedsiębiorstw, ale również w badaniach prowadzonych na innych rynkach, między innymi na rynku amerykańskim, niemieckim, japońskim, tureckim i australijskim²⁸. Co więcej, w jednej ze swoich ostatnich publikacji na ten temat autorzy ci stwierdzają, że badania empiryczne potwierdziły, że: *proces internacjonalizacji przebiegający zgodnie z modelem uppsalskim ma pozytywny wpływ na wyniki przedsiębiorstwa*²⁹.

3.2. Wczesna internacjonalizacja

Przedstawione tu modele internacjonalizacji zostały stworzone, a następnie zwerfikowane na podstawie badań prowadzonych na dużych przedsiębiorstwach działających na rynku międzynarodowym. Do lat 80. dominowało przekonanie, że każde przedsiębiorstwo rozwija się najpierw na rynku krajowym, a dopiero gdy osiągnie odpowiednią wielkość oraz pozycję na tym rynku, może próbować wychodzić stopniowo na rynki międzynarodowe, zaś cały proces trwa latami.

Tymczasem już pod koniec lat 80. okazało się, że przedsiębiorstwa zaczynają się wyłamywać z tego schematu. Na przełomie dekady i przez całe lata 90. badacze identyfikują wśród analizowanych przedsiębiorstw duże odsetki małych i średnich przedsiębiorstw, które po roku, dwóch lub trzech latach działalności zaczynają wchodzić na rynki międzynarodowe, zwykle prowadząc działalność eks-

²⁵ *Ibidem*, s. 26–30.

²⁶ J. Johanson, J.-E. Vahlne, *The Mechanism...*, s. 12.

²⁷ J. Johanson, J.-E. Vahlne, *The Internationalisation Process...*, *op. cit.*, s. 30–31.

²⁸ J. Johanson, J.-E. Vahlne, *The Mechanism...*, *op. cit.*, s. 13.

²⁹ J. Johanson, J.-E. Vahlne, *The Uppsala Internationalisation...*, *op. cit.*, s. 1413.

portową skierowaną do wielu krajów jednocześnie. Niektóre z nich nawet pomijają etap rozwoju na rynku krajowym, od pierwszych chwil swojego istnienia oferując produkty na rynku zagranicznym.

Już w 1989 roku J. Ganitsky donosił o istnieniu w Izraelu tzw. urodzonych eksporterów (ang. *innate exporters*), którzy obsługują rynki zagraniczne od momentu swojego powstania³⁰, zaś C. G. Brush w prowadzonych na przełomie lat 80. i 90. badaniach małych amerykańskich producentów odkryła, że 13% badanych przedsiębiorstw rozpoczynało działalność międzynarodową w pierwszym roku swojej działalności³¹. Również P. R. Christensen i L. Jacobsen w swoich badaniach prowadzonych w latach 1985–1993 w Danii na niemal 1000 przedsiębiorstw zaobserwowali wzrastającą liczbę firm rozpoczynających eksport w ciągu pierwszych lat funkcjonowania³². G. A. Knight i S. T. Cavusgil zwracają uwagę, że już badania z późnych lat 70. XX wieku dokumentowały przykłady wczesnej internacjonalizacji przedsiębiorstw, podobne do zachowań *born globals*³³, opisywanych w dalszej części artykułu.

Na początku lat 90. ubiegłego wieku firma McKinsey przeprowadziła badania wśród małych i średnich australijskich przedsiębiorstw produkcyjnych, które rozpoczęły niedawno działalność eksportową i systematycznie się rozwijały. W wyniku badania wyłoniono grupę przedsiębiorstw, które rozpoczynały działalność eksportową przeważnie przed upływem 2 lat od ich założenia i dynamicznie ją rozwijały. Firmy te, stanowiące około 1/4 badanych przedsiębiorstw, zostały określone jako *born globals*³⁴. Ta właśnie nazwa przyjęła się później w literaturze biznesu międzynarodowego jako określenie młodych przedsiębiorstw, dynamicznie rozwijających się na rynku międzynarodowym³⁵.

Zanim jednak to się stało, w 1994 roku ukazał się w amerykańskim czasopiśmie „Journal of International Business Studies” artykuł B. M. Oviatta i P. P. McDougall zatytułowany Toward a Theory of International New Ventures

³⁰ G. Knight, T.K. Madsen, P. Servais, An Inquiry into Born-global Firms in Europe and the USA, „International Marketing Review”, 2004, Nr 21 (6), s. 649.

³¹ C. G. Brush, Factors Motivating Small Companies to Internationalize: The Effect of Firm Age, doctoral dissertation, School of Management, Boston University, Boston 1992, za: Ø. Moen, P. Servais, Born Global or Gradual Global? Examining the Export Behavior of Small and Medium-Sized Enterprises, „Journal of International Marketing”, 2002, Nr 10 (3), s. 52.

³² Ø. Moen, P. Servais, Born Global..., *op. cit.*, s. 54.

³³ G. A. Knight, S. T. Cavusgil, The Born Global Firm: A Challenge to Traditional Internationalization Theory, w: Advances in International Marketing, pod red. S. T. Cavusgila, JAI Press, Greenwich 1996, Nr 8, s. 17, za: Ø. Moen, P. Servais, Born Global..., *op. cit.*, s. 52.

³⁴ E. S. Rasmussen, T. K. Madsen, The Born Global Concept, paper for the EIBA conference, December 2002, s. 5–7.

³⁵ Ciekawy przegląd nazewnictwa wykorzystywanego w określaniu przedsiębiorstw podejmujących wczesną internacjonalizację przedstawia E. Duliniec, Koncepcje przedsiębiorstw wczesnie umiędzynarodowionych. Rozważania terminologiczne, „Gospodarka Narodowa”, 2011, Nr 1–2, s. 67–77.

(pol. W kierunku teorii nowych przedsiębiorstw międzynarodowych), w którym badacze próbowali sformułować teorię dotyczącą Nowych Przedsiębiorstw Międzynarodowych – NPM (ang. *International New Ventures* – INV), jak nazwali przedsiębiorstwa podejmujące wczesną internacjonalizację.

NPM zostały zdefiniowane jako: *przedsiębiorstwa, które od samego powstania dążą do uzyskania znaczącej przewagi konkurencyjnej w oparciu o wykorzystanie zasobów i sprzedaż swoich produktów w wielu krajach*³⁶. Oviatt i McDougall podzielili NPM na cztery kategorie, w zależności od liczby ogniw łańcucha wartości koordynowanych międzynarodowo oraz liczby krajów, w których działają, na:

- 1) nowe firmy importowo-eksportowe, koordynujące głównie działania logistyczne i działające w niewielu krajach;
- 2) międzynarodowych pośredników działających w większej liczbie krajów i koordynujących również głównie logistykę;
- 3) nowe firmy skoncentrowane geograficznie specjalizujące się w obsłudze klientów w jednym regionie świata oraz
- 4) nowe firmy globalne koordynujące wiele działań realizowanych w dużej liczbie krajów, często poprzez rozległą sieć aliansów.

Urodzeni globaliści (ang. *born globals*) zidentyfikowani w badaniach w Australii najlepiej odpowiadają kategorii „nowych firm globalnych”, określonej przez Oviatta i McDougall, i chociaż definicja NPM przedstawiona przez Oviatta i McDougall odnosi się do wszystkich czterech kategorii NPM, to przez wielu badaczy jest cytowana jako definicja urodzonych globalistów³⁷. Ze względu na wysoki stopień ogólności definicja ta była przez poszczególnych badaczy operacjonalizowana na potrzeby ich badań, ale niestety w różny sposób. Zdaniem autora, najczęściej pojawiające się określenie urodzonych globalistów to, przyjmowane za G. A. Knightem i S. T. Cavusgilem: podjęcie internacjonalizacji w ciągu 3 lat od powstania i osiąganie przynajmniej 25% przychodów z rynków międzynarodowych³⁸. Należy jednak zaznaczyć, że w zakresie operacjonalizacji terminu *born globals* istnieje duże zróżnicowanie definicyjne³⁹.

Wspomniany artykuł Oviatta i McDougall, dziś traktowany jako *seminal study*, dał impuls badaczom do dalszych dyskusji i badań nad urodzonymi glo-

³⁶ B. M. Oviatt, P. P. McDougall, Toward a Theory of International New Ventures, „Journal of International Business Studies”, 1994, Nr 25 (1), s. 49.

³⁷ Patrz np.: G. Knight, T. K. Madsen, P. Servais, An Inquiry into..., *op. cit.*, s. 645; R. Laanti, M. Gabrielsson, P. Gabrielsson, The Globalization Strategies of Business-to-Business Born Global Firms in the Wireless Technology Industry, „Industrial Marketing Management”, 2007, Nr 36, s. 1104.

³⁸ Patrz np.: O. Kuivalainen, S. Sundqvist, P. Servais, Firm's Degree of Born-Globalness, International Entrepreneurial Orientation and Export Performance, „Journal of World Business”, 42 (2007), s. 254; G. Knight, T. K. Madsen, P. Servais, An Inquiry into..., *op. cit.*, s. 655.

³⁹ Szerzej na ten temat patrz w: E. Duliniec, Koncepcje przedsiębiorstw..., *op. cit.*, s. 67–77.

balistami. W efekcie tego w latach 90. XX wieku przeprowadzono wiele badań, mających głównie za zadanie potwierdzenie występowania zjawiska wczesnej internacjonalizacji i odniesienie się do etapowych modeli internacjonalizacji. Tu warto wymienić badania J. Bella, dotyczące małych producentów oprogramowania komputerowego, pochodzących z Finlandii, Irlandii i Norwegii, które pokazały, że badane przedsiębiorstwa nie zachowywały się w swoim rozwoju międzynarodowym w sposób, jaki sugerują etapowe modele internacjonalizacji⁴⁰. Na uwagę zasługuje również obszerne badanie przedsiębiorstw produkcyjnych w Europie przeprowadzone przez T. K. Madsena i P. Servais, które pokazało, że ponad połowa badanych przedsiębiorstw to przedsiębiorstwa rozpoczynające działalność na skalę globalną (ang. *global start-ups*)⁴¹.

Ważnym krokiem w analizie zjawiska urodzonych globalistów była praca doktorska G. A. Knighta⁴², w której zostało opisane zjawisko urodzonych globalistów, między innymi w odniesieniu do firm podejmujących internacjonalizację w tradycyjny sposób. Knight w swojej pracy stworzył i zweryfikował model badawczy opisujący główne orientacje i strategie wpływające na wyniki urodzonych globalistów oraz starał się wyjaśnić zjawisko umiędzynarodowienia przedsiębiorstw⁴³.

Badania nad zjawiskiem urodzonych globalistów dały impuls do powstania nowego obszaru badań – międzynarodowej przedsiębiorczości (ang. *international entrepreneurship*). Wcześniej tradycyjnie uważano, że przedsiębiorczość dotyczy nowo powstałych przedsiębiorstw, a więc przedsiębiorstw małych, rozpoczynających działalność biznesową na rynku krajowym. Wraz z odkryciem zjawiska wczesnej internacjonalizacji, tradycyjne poglądy musiały ulec zmianie, badaczy nurtowało jednak pytanie: co powoduje, że nowo powstałe przedsiębiorstwa, praktycznie nie posiadające fizycznych zasobów, w tym kapitału na rozwój, rozpoczynają działalność jednocześnie na wielu rynkach zagranicznych.

O dużym zainteresowaniu zjawiskiem wczesnego umiędzynarodowienia przedsiębiorstw świadczy fakt, że kiedy w ramach działalności Wydziału Przedsiębiorczości (ang. *Entrepreneurship Divison*) amerykańskiej Academy of Management w październiku 2000 roku zorganizowano specjalne forum badawcze dotyczące międzynarodowej przedsiębiorczości (ang. *Special Research Forum on International Entrepreneurship*), na zaproszenie do udziału odpowiedziało 81 autorów z 21 krajów, którzy nadesłali łącznie 34 referaty, z których 5 zostało zaakcep-

⁴⁰ J. Bell, The Internationalization of Small Computer Software Firms, „European Journal of Marketing”, 1995, Nr 29 (8), s. 71.

⁴¹ G. Knight, T. K. Madsen, P. Servais, An Inquiry into..., *op. cit.*, s. 649.

⁴² Praca doktorska G. A. Knighta z 1997 roku.

⁴³ S. T. Cavusgil, G. Knight, Born Global Firms..., *op. cit.*, s. 32.

towanych ostatecznie do publikacji⁴⁴. Artykuły zostały opublikowane w 5 numerze „Academy of Management Journal” z 2000 roku, którego część była poświęcona przedsiębiorczości międzynarodowej. Dla tego obszaru badawczego stworzono również nowy periodyk naukowy: „Journal of International Entrepreneurship”, który ukazuje się od 2003 roku.

Zdaniem autora, w badaniach i dociekaniach teoretycznych dotyczących wczesnej internacjonalizacji można wyróżnić 3 okresy. Pierwszy okres to badania i publikacje przed 1994 rokiem, kiedy to badacze zaczynają dostrzegać zjawisko wczesnej internacjonalizacji. Drugi okres to lata 1994–2000, w których badacze identyfikują zjawisko wczesnej internacjonalizacji i jego skalę oraz próbują znaleźć wyjaśnienie, dlaczego nie wszystkie firmy wybierają ścieżkę stopniowej internacjonalizacji⁴⁵. Trzeci okres poszukiwań, który trwa do dzisiaj, datuje się po roku 2000. Środowisko naukowe w pełni zaakceptowało istnienie zjawiska wczesnej internacjonalizacji i dąży do sformułowania teorii wyjaśniającej takie zachowania przedsiębiorstw.

Obecne badania przedsiębiorstw podejmujących wczesną internacjonalizację koncentrują się w znacznej mierze na czynnikach wpływających na decyzję o wczesnej internacjonalizacji i czynnikach sukcesu przedsiębiorstw wcześniej umiędzynarodowionych, a także na różnych aspektach funkcjonowania tych przedsiębiorstw i ich wynikach. Próbuje się też wyjaśnić zjawisko urodzonych globalistów na bazie różnych teorii, w tym teorii zasobowej czy teorii sieciowej. Koncentracja badań nad wczesną internacjonalizacją przedsiębiorstw przypada na 2 połowę pierwszej dekady XXI wieku, można więc mówić o dynamicznym wzroście zainteresowania tym zjawiskiem.

W Polsce publikacje na temat wczesnej internacjonalizacji pojawiają się stosunkowo późno. Według wiedzy autora jako pierwszy istnienie urodzonych globalistów zauważa w 1999 roku M. K. Nowakowski w swojej książce Wprowadzenie do zarządzania międzynarodowego⁴⁶. Kilka lat później urodzeni globaliści znajdują krótkie omówienie w postaci podrozdziału lub fragmentu podrozdziału w publikacjach książkowych E. Duliniec, J. Rymarczyka, P. Pietrasieńskiego, M. Goryni, A. Limańskiego i I. Drabika⁴⁷. O wczesnej internacjonalizacji wspominają rów-

⁴⁴ P. P. McDougall, B. M. Oviatt, International Entrepreneurship: The Intersection of Two Research Paths, „Academy of Management Journal”, 2000, Nr 43 (5), s. 904.

⁴⁵ Wyniki niektórych badań prowadzonych w tym okresie były publikowane w pierwszych latach nowego tysiąclecia.

⁴⁶ M. K. Nowakowski, Wprowadzenie do zarządzania..., *op. cit.*, s. 189.

⁴⁷ E. Duliniec, Marketing międzynarodowy, PWE, Warszawa 2004; E. Duliniec, Marketing międzynarodowy, wyd. II, PWE, Warszawa 2009; J. Rymarczyk, Internacjonalizacja..., *op. cit.*; P. Pietrasieński, Międzynarodowe strategie..., *op. cit.*; M. Gorynia, B. Jankowska, Teorie internacjonalizacji..., *op. cit.*; A. Limański, I. Drabik, Marketing międzynarodowy, Difin, Warszawa 2010.

niez L. Garbarski, I. Rutkowski i W. Wrzosek⁴⁸, jak również R. Morawczyński⁴⁹. Ponadto M. Gorynia oraz i B. Jankowska, a także M. Romanowska⁵⁰ nawiązują do zjawiska internacjonalizacji niekonwencjonalnej, polegającej na przeskakiwaniu niektórych etapów rozwoju firmy w modelu uppsalskim (ang. *leapfrogging*).

Pojawienie się zjawiska *born global* jest coraz częściej sygnalizowane w różnorodnych publikacjach⁵¹, jednak większe opracowania teoretyczne poświęcone tylko i wyłącznie lub głównie urodzonym globalistom w postaci obszernych artykułów w periodykach naukowych zaczynają się pojawiać w Polsce dopiero od 2006 roku. O firmach globalnych od początku pisze M. Berliński⁵², zaś W. Nowiński szeroko omawia zjawisko wczesnej internacjonalizacji jako nowy obszar badań⁵³. Na szczególną uwagę zasługują dwa artykuły E. Duliniec⁵⁴, w których autorka prowadzi między innymi dogłębne rozważania terminologiczne odnośnie do nazewnictwa i definicji przedsiębiorstw wczesnie umiędzynarodowionych oraz dokładną analizę przesłanek i motywów wczesnej internacjonalizacji.

Pod koniec ubiegłej dekady pojawiają się też pierwsze doniesienia o istnieniu urodzonych globalistów w Polsce. J. Cieślak uważa wręcz, że: *zjawisko wczesnej internacjonalizacji jest bardzo rozpowszechnione wśród polskich eksporterów*⁵⁵. Prowadząc badania polskich eksporterów na podstawie statystyki handlu zagranicznego z lat 1993–2003, J. Cieślak zauważa, że 3/4 badanych przedsiębiorstw podjęło eksport w ciągu 3 lat od rozpoczęcia działalności⁵⁶. Z kolei w badaniach R. Morawczyńskiego połowa z badanych MSP weszła na rynek zagraniczny naj-

⁴⁸ L. Garbarski, I. Rutkowski, W. Wrzosek, *Marketing: Punkt zwrotny nowoczesnej firmy*, PWE, Warszawa 2000.

⁴⁹ R. Morawczyński, *Born Globals...*, *op. cit.*

⁵⁰ M. Gorynia, *Strategie zagranicznej...*, *op. cit.*; M. Gorynia, B. Jankowska, *Teorie internacjonalizacji...*, *op. cit.*; M. Romanowska, *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, wyd. 2, PWE, Warszawa 2009.

⁵¹ Patrz np.: W. Grzegorzczak, *Założenia strategii marketingowych polskich przedsiębiorstw*, w: *Strategie przedsiębiorstw w otoczeniu globalnym*, pod red. Z. Dworzeckiego i M. Romanowskiej, SGH, Warszawa 2008, s. 345; J. Macias, *Internacjonalizacja i globalizacja działalności przedsiębiorstw – tendencja XXI w.*, „Przegląd Organizacji”, 2009, Nr 5, s. 8; P. Pietrasieński, *Ścieżki internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa – podejście ewolucyjne*, w: *Marketing międzynarodowy. Uwarunkowania i kierunki rozwoju*, pod red. J. W. Wiktora i A. Żbikowskiej, PWE, Warszawa 2010, s. 26.

⁵² M. Berliński, *Firmy globalne od początku*, „Zeszyty Naukowe” Szkoła Główna Handlowa. Kolegium Gospodarki Światowej, 2006, Nr 20; M. Berliński, *Dotychczasowe teorie internacjonalizacji wobec zjawiska firm globalnych od początku*, „Zeszyty Naukowe” Szkoła Główna Handlowa. Kolegium Gospodarki Światowej, 2007, Nr 22.

⁵³ W. Nowiński, *Wczesna internacjonalizacja przedsiębiorstw – nowy obszar badań*, „Gospodarka Narodowa”, 2006, Nr 11–12.

⁵⁴ E. Duliniec, *Koncepcje przedsiębiorstw wczesnie umiędzynarodowionych. Rozważania terminologiczne*, „Gospodarka Narodowa”, 2011, Nr 1–2; E. Duliniec, *Przedsiębiorstwa wczesnie umiędzynarodowione – uwarunkowania i rozwój*, „Gospodarka Narodowa”, 2011, Nr 5–6.

⁵⁵ J. Cieślak, *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw. Aktualne tendencje – implikacje dla polityki gospodarczej*, „Nauka dla Praktyki i Polityki Gospodarczej”, Nr 1/2010, s. 11.

⁵⁶ *Ibidem*, s. 11–12.

później w 3 lata od powstania⁵⁷. Niestety, ani J. Cieślik ani R. Morawczyński nie zestawiają tych danych z udziałem sprzedaży zagranicznej w całości przychodów ze sprzedaży tych firm, dlatego trudno powiedzieć, które z przedsiębiorstw wcześniej podejmujących eksport to urodzeni globaliści zgodnie z powszechnie przyjętą definicją⁵⁸.

T. Kraśnicka, W. Nowiński i R. Morawczyński jako pierwsi identyfikują urodzonych globalistów wśród polskich przedsiębiorstw. W badaniach przeprowadzonych już w 2004 roku na próbie 107 przedsiębiorstw z województwa małopolskiego R. Morawczyński bardzo obszernie porównuje około 50 urodzonych globalistów z przedsiębiorstwami „starego typu”⁵⁹. Stwierdza, że urodzeni globaliści to: *przedsiębiorstwa, które rozpoczęły działalność międzynarodową nie później niż dwa lata od swojego powstania*⁶⁰.

W 2008 roku o istnieniu urodzonych globalistów w Polsce donosi na forum międzynarodowym W. Nowiński, który szczegółowo opisał 4 przypadki takich przedsiębiorstw⁶¹. Rok później W. Nowiński wspólnie z W. Nowarą rozpoczynają badania na większej próbie. Analizując internacjonalizację 50 polskich eksporterów z grupy małych i średnich przedsiębiorstw, ustalają, że 15 z nich to urodzeni globaliści zgodnie z definicją G. A. Knighta i S. T. Cavusgila⁶². Warto zauważyć, że 4 z tych firm powstały jeszcze przed 2000 rokiem⁶³. Co ciekawe, średni okres od założenia firmy do rozpoczęcia eksportu dla wszystkich badanych przedsiębiorstw wynosił 3,9 lat⁶⁴, zaś w grupie firm założonych przed 2000 rokiem – nawet 3,19 lat⁶⁵.

Z kolei T. Kraśnicka z zespołem w maju i czerwcu 2008 roku prowadziła badania na próbie 100 małych i średnich przedsiębiorstw, mających swoją siedzibę w województwie śląskim. W badaniach porównuje 28 przedsiębiorstw działających na rynku międzynarodowym (w tym 8 przedsiębiorstw na rynku globalnym)

⁵⁷ R. Morawczyński, Zachowania małopolskich małych i średnich przedsiębiorstw eksportujących w świetle teorii stopniowego umiędzynarodowienia, „Gospodarka Narodowa”, 2007, Nr 7–8, s. 72.

⁵⁸ Jak wcześniej wspomniano, najczęściej występujące w literaturze przedmiotu definicje urodzonych globalistów obejmują te dwa kryteria.

⁵⁹ Patrz: R. Morawczyński, Born Globals and „Traditionally” Internationalized SMEs in the Polish Economy. Some Empirical Findings from a Comparative Analysis, w: Enterprises in the Face of 21st Century Challenges, pod red. R. Borowieckiego i A. Jaki, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2008, s. 456–461.

⁶⁰ *Ibidem*, s. 454.

⁶¹ Patrz: W. Nowiński, Drivers and Strategies of Early Internationalization: Case Studies from Poland, Proceedings of the 34th annual meeting of the European International Business Academy, Tallin 2008.

⁶² W. Nowiński, W. Nowara, Stopień i uwarunkowania internacjonalizacji polskich małych i średnich przedsiębiorstw, „Gospodarka Narodowa”, 2011, Nr 3, s. 35.

⁶³ W. Nowiński, W. Nowara, Stopniowa czy przyspieszona internacjonalizacja – analiza polskich prywatnych MSP, „Przegląd Organizacji”, 2010, Nr 12, s. 12.

⁶⁴ W. Nowiński, W. Nowara, Stopień i uwarunkowania..., *op. cit.*, s. 35.

⁶⁵ W. Nowiński, W. Nowara, Stopniowa czy przyspieszona..., *op. cit.*, s. 12.

z 72 przedsiębiorstwami działającymi wyłącznie na rynku krajowym⁶⁶. Wyniki badań pokazują, że prawie 43% przedsiębiorstw działających na rynku międzynarodowym prowadzi tę działalność od momentu powstania⁶⁷, co zdaniem T. Kraśnickiej pozwala stwierdzić, że: *także w Polsce funkcjonuje model born global*⁶⁸.

W podobnym okresie, co W. Nowiński i W. Nowara, prowadzi badania K. Przybylska, która przyjęła własną definicję urodzonych globalistów⁶⁹. W wyniku analizy 53 polskich eksporterów z grupy obejmującej małe i średnie przedsiębiorstwa K. Przybylska zidentyfikowała 18 urodzonych globalistów⁷⁰, co oznacza, że co trzecie badane przedsiębiorstwo to *born global*.

Badania R. Morawczyńskiego, T. Kraśnickiej, K. Przybylskiej, a także W. Nowińskiego i W. Nowary, pokazują, że wczesne umiędzynarodowienie przedsiębiorstw dotyczy także Polski, a urodzeni globaliści zaczęli się w Polsce pojawiać już w latach 90. ubiegłego wieku, a więc w tym samym okresie, co urodzeni globaliści w innych krajach. Jest to ważne odkrycie, gdyż G. A. Knight, T. K. Madsen i P. Servais podają, że różne badania sugerują, iż *born globals* pojawiają się na całym świecie⁷¹. W żadnej jednak znanej autorowi publikacji, poza wyżej wymienionymi, nie pojawiły się dotychczas doniesienia o identyfikacji *born globals* w Polsce.

4. Podsumowanie

Zmiany polityczne i gospodarcze, które nastąpiły w Polsce po 1990 roku, zaowocowały włączeniem gospodarki polskiej do obiegu globalnego. Pozwoliło to polskim przedsiębiorcom podejmować takie działania jak inni przedsiębiorcy na świecie. Pojawienie się urodzonych globalistów w Polsce jest tego odzwierciedleniem.

Należy jednak zadać pytanie, czy skala zjawiska wczesnej internacjonalizacji w Polsce odzwierciedla w pełni tendencje światowe i czy rzeczywiście globaliści „urodzeni w Polsce” są tacy sami jak ich odpowiednicy na świecie. Znalezienie

⁶⁶ Patrz: *Przedsiębiorczość międzynarodowa. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, pod red. T. Kraśnickiej, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2008, s. 71–92.

⁶⁷ *Ibidem*, s. 86.

⁶⁸ *Ibidem*, s. 92.

⁶⁹ K. Przybylska bierze pod uwagę niezależne, krajowe małe i średnie przedsiębiorstwa, w których zatrudnienie nie przekracza 249 osób, powstałe po 1989 roku, rozpoczynające ekspansję zagraniczną najpóźniej w 3 roku od momentu powstania, w których udział sprzedaży zagranicznej w rocznych przychodach tych przedsiębiorstw w pierwszych trzech latach funkcjonowania wynosi co najmniej 30%, za: K. Przybylska, *Born global – nowa generacja małych polskich przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa”, 2010, Nr 7–8, s. 72.

⁷⁰ *Ibidem*, s. 80.

⁷¹ G. Knight, T. K. Madsen, P. Servais, *An Inquiry into...*, *op. cit.*, s. 659.

odpowiedzi na te pytania wymaga przeprowadzenia w Polsce zakrojonych na szeroką skalę badań wczesnej internacjonalizacji przedsiębiorstw.

Jednym z kierunków badań powinna być też analiza potencjału polskich przedsiębiorców do zakładania przedsiębiorstw wcześniej umiędzynarodowionych. Pozwoliłoby to polskiemu rządowi na opracowanie odpowiedniego programu wsparcia dla polskich przedsiębiorców, podobnie jak to się dzieje w innych krajach na świecie.

5. Bibliografia

1. Bartlett Ch.A., Ghoshal S., *Transnational Management. Text, Cases, and Readings in Cross-Border Management*, 3rd edition, Irwin McGraw-Hill, Boston 2000.
2. Bell J., *The Internationalization of Small Computer Software Firms*, „European Journal of Marketing”, 1995, Nr 29 (8).
3. Berliński M., *Firmy globalne od początku*, „Zeszyty Naukowe” Szkoła Główna Handlowa. Kolegium Gospodarki Światowej, 2006, Nr 20.
4. Berliński M., *Dotychczasowe teorie internacjonalizacji wobec zjawiska firm globalnych od początku*, „Zeszyty Naukowe” Szkoła Główna Handlowa. Kolegium Gospodarki Światowej, 2007, Nr 22.
5. Bilkley W. J., Tesar G., *The Export Behaviour of Smaller Wisconsin Manufacturing Firms*, „Journal of International Business Studies”, 1978, Nr 9 (1).
6. Cavusgil S. T., *On the Internationalisation Process of Firms*, „European Research”, 1980, Nr 8 (6).
7. Cavusgil S.T., Knight G., *Born Global Firms. A New International Enterprise*, Business Expert Press, New York 2009.
8. Cieślik J., *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw. Aktualne tendencje – implikacje dla polityki gospodarczej*, „Nauka dla Praktyki i Polityki Gospodarczej”, Nr 1/2010.
9. Duliniec E., *Marketing międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2004.
10. Duliniec E., *Marketing międzynarodowy*, wyd. II, PWE, Warszawa 2009.
11. Duliniec E., *Koncepcje przedsiębiorstw wcześniej umiędzynarodowionych. Rozważania terminologiczne*, „Gospodarka Narodowa”, 2011, Nr 1–2.
12. Duliniec E., *Przedsiębiorstwa wcześniej umiędzynarodowione – uwarunkowania i rozwój*, „Gospodarka Narodowa”, 2011, Nr 5–6.
13. Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W., *Marketing: Punkt zwrotny nowoczesnej firmy*, PWE, Warszawa 2000.
14. Gorynia M., Jankowska B., *Teorie internacjonalizacji*, „Gospodarka Narodowa”, 2007, Nr 10.

15. Gorynia M., Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw, PWE, Warszawa 2007.
16. Grzegorzczak W., Założenia strategii marketingowych polskich przedsiębiorstw, w: Strategie przedsiębiorstw w otoczeniu globalnym, pod red. Z. Dworzeckiego i M. Romanowskiej, SGH, Warszawa 2008.
17. Hill C.W.L., International Business. Competing in the Global Marketplace, 8th international edition, McGraw-Hill/IRWIN, New York 2011.
18. Hollensen S., Global Marketing, 5th edition, FT Prentice Hall, London 2011.
19. Johanson J., Vahlne J.-E., The Internationalisation Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments, „Journal of International Business Studies”, 1977, Nr 8 (1).
20. Johanson J., Vahlne J.-E., The Mechanism of Internationalisation, „International Marketing Review”, 1990, Nr 7 (4).
21. Johanson J., Vahlne J.-E., Business Relationship Learning and Commitment in the Internationalization Process, „Journal of International Entrepreneurship”, 2003, Nr 1 (1).
22. Johanson J., Vahlne J.-E., Commitment and Opportunity Development in the Internationalization Process: A Note on the Uppsala Internationalization Process Model, „Management International Review”, 2006, Nr 46 (2).
23. Johanson J., Vahlne J.-E., The Uppsala Internationalisation Process Model Revisited: From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership, „Journal of International Business Studies”, 2009, Nr 40 (9).
24. Johanson J., Wiedersheim-Paul F., The Internationalisation of the Firm: Four Swedish Cases, „Journal of Management Studies”, 1975, Nr 12 (3).
25. Knight G., Madsen T.K., Servais P., An Inquiry into Born-Global Firms in Europe and the USA, „International Marketing Review”, 2004, Nr 21 (6).
26. Kuivalainen O., Sundqvist S., Servais P., Firm's Degree of Born-Globalness, International Entrepreneurial Orientation and Export Performance, „Journal of World Business”, 2007, Nr 42.
27. Laanti R., Gabrielsson M., Gabrielsson P., The Globalization Strategies of Business-to-Business Born Global Firms in the Wireless Technology Industry, „Industrial Marketing Management”, 2007, Nr 36.
28. Limański A., Drabik I., Marketing międzynarodowy, Difin, Warszawa 2010.
29. Macias J., Internacjonalizacja i globalizacja działalności przedsiębiorstw – tendencja XXI w., „Przegląd Organizacji”, 2009, Nr 5.
30. Marketing międzynarodowy. Uwarunkowania, instrumenty, tendencje, pod red. E. Duliniec, SGH, Warszawa 2007.
31. McDougall P. P., Oviatt B. M., International Entrepreneurship: The Intersection of Two Research Paths, „Academy of Management Journal”, 2000, Nr 43 (5).

32. Moen Ø., Servais P., Born Global or Gradual Global? Examining the Export Behavior of Small and Medium-Sized Enterprises, „Journal of International Marketing”, 2002, Nr 10 (3).
33. Morawczyński R., Zachowania małopolskich małych i średnich przedsiębiorstw eksportujących w świetle teorii stopniowego umiędzynarodowienia, „Gospodarka Narodowa”, 2007, Nr 7–8.
34. Morawczyński R., Born Globals and „Traditionally” Internationalized SMEs in the Polish Economy. Some Empirical Findings from a Comparative Analysis, w: Enterprises in the Face of 21st Century Challenges, pod red. R. Borowieckiego i A. Jaki, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2008.
35. Nowakowski M. K., Wprowadzenie do zarządzania międzynarodowego, Difin, Warszawa 1999.
36. Nowiński W., Wczesna internacjonalizacja przedsiębiorstw – nowy obszar badań, „Gospodarka Narodowa”, 2006, Nr 11–12.
37. Nowiński W., Drivers and Strategies of Early Internationalization: Case Studies from Poland, Proceedings of the 34th annual meeting of the European International Business Academy, Tallin 2008.
38. Nowiński W., Nowara W., Stopniowa czy przyspieszona internacjonalizacja – analiza polskich prywatnych MSP, „Przegląd Organizacji”, 2010, Nr 12.
39. Nowiński W., Nowara W., Stopień i uwarunkowania internacjonalizacji polskich małych i średnich przedsiębiorstw, „Gospodarka Narodowa”, 2011, Nr 3.
40. Oviatt B. M., McDougall P. P., Toward a Theory of International New Ventures, „Journal of International Business Studies”, 1994, Nr 25 (1).
41. Pierścionek Z., Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
42. Pietrasieński P., Międzynarodowe strategie marketingowe, PWE, Warszawa 2005.
43. Pietrasieński P., Ścieżki internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa – podejście ewolucyjne, w: Marketing międzynarodowy. Uwarunkowania i kierunki rozwoju, pod red. J. W. Wiktora i A. Żbikowskiej, PWE, Warszawa 2010.
44. Przedsiębiorczość międzynarodowa. Aspekty teoretyczne i praktyczne, pod red. T. Kraśnickiej, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2008.
45. Przybylska K., *Born global* – nowa generacja małych polskich przedsiębiorstw, „Gospodarka Narodowa”, 2010, Nr 7–8.
46. Rasmussen E. S., Madsen T. K., The Born Global Concept, Proceedings of the 28th Annual Conference of European International Business Academy (EIBA), Ateny 2002.
47. Reid S., The Decision Maker and Export Entry and Expansion, „Journal of International Business Studies”, 1981, Nr 12 (2).

48. Romanowska M., Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie, wyd. 2, PWE, Warszawa 2009.
49. Rozkwitalska M., Zarządzanie międzynarodowe, Difin, Warszawa 2007.
50. Rymarczyk J., Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 2004.
51. Vernon R., International Investment and International Trade in the Product Cycle, „The Quarterly Journal of Economics”, 1966, Nr 80 (2).

Agata Rundo
Kolegium Zarządzania i Finansów SGH
Anna Skowronek-Mielczarek
Kolegium Zarządzania i Finansów SGH

Wspieranie innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce

1. Wprowadzenie

Zdolność gospodarki do tworzenia i wdrażania innowacji jest jednym z głównych czynników wpływających na poziom jej konkurencyjności, zwiększania PKB, czy też wzrost zamożności społeczeństw. Wpływa też na możliwości rozwoju przedsiębiorstw, zwiększanie ich potencjału. Innowacje wywierają przecież znaczny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw – przyczyniają się do wzrostu przychodów, udziału w rynku, mogą pozytywnie wpływać na wzrost wydajności i rentowności. Podejmowana przez przedsiębiorców działalność innowacyjna jest uzależniona od zasobów wiedzy danego podmiotu, wykorzystywanej technologii, stylu zarządzania, zasobów ludzkich i finansowych. W dużej mierze zależy też od czynników stymulujących tę działalność, zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym. Przykłady wielu państw wskazują na to, że tworzenie gospodarki opartej na wiedzy i innowacjach jest gwarancją trwałego i zrównoważonego rozwoju. Jednak poziom innowacyjności w Polsce w porównaniu do innych krajów Unii Europejskiej jest bardzo niski. Konieczne jest zatem wspieranie rozwoju innowacji w polskich przedsiębiorstwach tak, by w ten sposób zwiększyć poziom konkurencyjności całej gospodarki, poszczególnych regionów. I tym wybranym bodźcom wspierania innowacyjności przedsiębiorstw na poziomie krajowym poświęcony został niniejszy artykuł.

2. Innowacyjność sektora polskich przedsiębiorstw

Jak pokazują rezultaty badań European Innovation Scoreboard poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw cechuje stale dynamika wzrostowa¹. European Innovation Scoreboard jest corocznym zestawieniem podstawowych wskaźników innowacyjnych poszczególnych krajów członkowskich. Na tej podstawie dokony-

¹ European Innovation Scoreboard, EIS, jest cyklicznie wydawanym dokumentem Unii Europejskiej prezentującym analizę porównawczą poziomu innowacyjności krajów unijnych.

wane są analizy poziomu innowacyjności poszczególnych krajów, skuteczności prowadzonej polityki innowacyjnej oraz analizy ich silnych i słabych stron. EIS stanowi syntetyczny instrument oceny skuteczności realizacji polityk innowacyjnych i monitoringu zmian wskaźników innowacyjności w poszczególnych krajach członkowskich oraz Unii Europejskiej jako całości. Poprawa sytuacji w Polsce, w okresie 2006–2010, może być w określony sposób odzwierciedleniem efektów osiągniętych z realizacji ustawy o wspieraniu innowacyjności, różnego typu instrumentów pobudzających innowacyjność przedsiębiorstw oraz z realizacji programów pomocowych, głównie unijnych. W 2010 roku Polska znalazła się w tej samej grupie razem z Czechami, Węgrami, Grecją, Włochami, Maltą, Portugalią, Słowacją i Hiszpanią. Kraje te zostały nazwane umiarkowanymi innowatorami (*moderate innovators*)². Mimo to Polska jest dalej poniżej średniej w Unii Europejskiej pod względem tzw. Indeksu Innowacyjności (*Innovation Index*), mierzonego na podstawie ostatnich statystyk Eurostatu i wszelkich dostępnych informacji. EIS oblicza, że przy utrzymujących się bieżących trendach Polska ma szanse dogonić średnią europejską za około 15 lat³.

Pozycja Polski pod wieloma względami, definiującymi innowacyjność państwa i jego gospodarki, jest dość słaba. Przed trzema laty Polska była dopiero w połowie drogi w liczbie przedsiębiorstw, które wdrażają innowacje, również organizacyjne – na tle unijnych 27 krajów. Polskie przedsiębiorstwa eksportują niemal 9 razy mniej nowych produktów wysokiej techniki niż średnie państwo w Unii Europejskiej. Co może cieszyć, to fakt, że w Polsce wykazano wyższy od średniej udział wydatków na technologie informacyjno-komunikacyjne w firmach oraz to, iż znajdujemy się ponad średnią, jeśli chodzi o wprowadzane na rynek zmodernizowane produkty.

Z drugiej zaś strony wydatki na *B+R* są w Polsce niemal sześciokrotnie niższe niż minimalny poziom ustanowiony przez Unię Europejską w Strategii Lizbońskiej. Wyniosły one szacunkowo 0,89–0,9% PKB w latach 2009–2010, podczas gdy średnia dla Unii to 1,8% PKB⁴. Fakt ten powoduje, że w relacji nakładów na *B+R* do PKB Polska znajduje się, wraz ze Słowacją, na końcu rankingu krajów członkowskich Unii Europejskiej. Finansowanie badań wzrasta w Polsce z roku na rok, ale poziom relacji wydatków na badania i rozwój jest na ogół w krajach rozwiniętych ściśle skorelowany z dochodem *per capita*, który w Polsce też zmienia

² European Innovation Scoreboard 2010, Comparative Analysis of Innovation Performance, Proinno Europe 2010, <http://www.proinno-europe.eu/inno-metrics/page/innovation-union-scoreboard-2010>

³ European Innovation Scoreboard 2007: Summary of the situation in the 27 Member States, The Commission of European Communities – Press Releases, Brussels, 14 lutego 2008 r. (Dow Jones Factiva).

⁴ Wzrost wydatków na badania i rozwój do 0.9% PKB, Wirtualne Media, 29 stycznia 2010 r.

się bardzo powoli. Złym symptomem jest też obniżenie się do 25% udziału prywatnych przedsiębiorstw w finansowaniu innowacji⁵. Te wydatki pozabudżetowe na finansowanie działalności badawczej malały od 1999 roku z 30% do 23,6% w 2004 roku, by obecnie pozostawać na poziomie wspomnianych 25%. A to przecież przedsiębiorstwa powinny wydawać 2–3 razy więcej na te cele; takie tendencje widoczne są we wszystkich krajach rozwiniętych – dla przykładu, w krajach Unii Europejskiej i OECD środki podmiotów gospodarczych prywatnych to ponad 50% nakładów na *B+R*, a w krajach wiodących: Finlandii, Szwecji, Japonii, USA udział ten wynosi blisko 70%. Co jest interesujące, w krajach tych czterech na pięciu pracowników naukowych jest zatrudnionych w przedsiębiorstwach (dlatego mają one silny potencjał rozwojowy)⁶. Jak się powszechnie uważa, niski udział środków podmiotów gospodarczych w nakładach ogółem przeznaczonych na działalność *B+R* jest cechą krajów słabiej rozwiniętych.

Jedną z wielu niekorzystnych tendencji w polskiej rzeczywistości jest stopniowa likwidacja zaplecza badawczo-rozwojowego przedsiębiorstw, z czym wiąże się obniżenie ich udziału w finansowaniu innowacji. Choć można by podejrzewać, że korporacje transnarodowe działające na terenie Polski zasilają ją kapitałem na cele badawcze, to wydatki na tę działalność stanowią stale zaledwie około 1% strumienia ich bezpośrednich inwestycji zagranicznych⁷. OCED zaleca koncentrację na tym obszarze, ponieważ te niedobory będą widoczne dopiero za kilka lat, kiedy inne kraje będą dużo bardziej zaawansowane w zakresie innowacji technologicznych. Konieczne jest doinwestowanie infrastruktury badawczej i wypracowanie bodźców do pracy w sektorach naukowych gospodarki polskiej. Poza tym konieczna jest reorientacja badań na badania stosowane i wprowadzanie badań w przemyśle oraz skuteczny marketing dokonań naukowych, które obecnie mają w mentalności Polaków nie zawsze tylko pozytywne skojarzenia.

Poza tym zmniejsza się liczba osób pracujących w sektorze badawczym. Odchodzenie kadr ze sfery *B+R* nie jest równoznaczne z ich dekwalfikacją, ponieważ znajdują one z reguły szybko miejsca w innych sferach gospodarki. Takie przemieszczenia oznaczają na pewno obniżenie się potencjału badawczego. Te zjawiska potwierdzają pogłębianie się dystansu między Polską a krajami zachodnimi.

Również różnorodność i poziom wyposażenia w środki techniczne odzwierciedla poziom innowacyjności przedsiębiorstwa. W Polsce jest regułą, że im mniejsze przedsiębiorstwo, tym poziom i zaawansowanie wyposażenia technicznego

⁵ K. Poznańska, Twórcza destrukcja w warunkach globalizacji a innowacje przedsiębiorstw, w: J. Bogdanienka, M. Kauzela, I. Sobczak, Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w warunkach globalnych, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2008, s. 25.

⁶ Nauka i technika w 2004, GUS, Warszawa 2005, s. 32.

⁷ K. Poznańska, Twórcza destrukcja..., *op. cit.*, s. 23.

jest gorsze. Tylko 11% małych firm ma urządzenia automatyzacji produkcji⁸. Taka sytuacja potwierdza fakt, że z największymi problemami we wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań borykają się przedsiębiorstwa najmniejsze – mikrofirmy, w których brakuje zasobów, przede wszystkim finansowych (por. tabela 1). Cieszy niemal dwukrotna przewaga firm małych i średnich wdrażających innowacje nad tymi, które tego nie dokonały. Badanie to pozwala także konkludować, że wszelkiego rodzaju pomoc i programy powinny zostać skierowane do najmniejszych uczestników rynku i stworzyć struktury umożliwiające im rozszerzenie działalności innowacyjnej. Potwierdza się tu ogromna rola państwa w sukcesie drogi innowacyjnej.

Tabela 1. Innowacje polskich przedsiębiorstw w latach 2006–2008 (w %)

Przedsiębiorstwa	Firmy, które w ciągu ostatnich 3 lat wprowadziły innowacje	Firmy, które nie wprowadziły innowacji w tym okresie
Ogółem	49	51
Mikroprzedsiębiorstwa	48	52
Małe firmy	62	38
Średnie firmy	77	23

Źródło: Raport: Kierunki inwestowania w nowoczesne technologie w przedsiębiorstwach MŚP, PARP, <http://www.egospodarka.pl/44847,Innowacyjnosc-polskich-przedsiębiorstw-2006-2008,1,39,1.html>

Wśród innowacji, które zostały wdrożone w przedsiębiorstwach ogółem dominowały organizacyjne oraz produktowe (zob. tabela 2). Najmniejsze firmy skupiały się na rozwijaniu produktów, natomiast firmy z sektora MSP kładły nacisk na innowacyjne podejście w zakresie marketingu i promocji.

Tabela 2. Rodzaje wprowadzanych innowacji w polskich przedsiębiorstwach w 2006–2008 (w %)

Innowacje	Ogółem	Mikrofirmy	Małe firmy	Średnie firmy
Produktowe	28	28	36	52
Procesowe	21	20	33	49
Organizacyjne	29	28	45	61
Marketingowe	28	27	40	55

Źródło: Raport: Kierunki inwestowania..., *op. cit.*

⁸ Innowacyjność 2008. Stan innowacyjności, metody wspierania, programy badawcze. Raport, Warszawa 2009, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, s. 27.

Warto też wspomnieć, że Polska – jako gospodarka transformująca podobnie do Czech, Słowacji i Węgier, jest miejscem lokowania przez inwestycje zagraniczne fragmentów łańcuchów produkcyjnych, np. w zakresie przemysłu samochodowego i informatycznego. To angażuje te kraje, włączając je w globalne sieci produkcyjne, pozwala transferować technologie, szkolić pracowników⁹. Dane Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych pokazują, że inwestorzy zagraniczni są zainteresowani inwestowaniem w Polsce przede wszystkim ze względu na stabilność w okresie kryzysu, trwające perspektywy wzrostu gospodarczego, niskie koszty, kwalifikacje i dużą podaż siły roboczej, wielkość polskiego rynku, możliwości obniżki kosztów produkcji¹⁰. Dla porównania Global Information Technology Report 2009–2010¹¹, przygotowywany przez World Economic Forum dla wszystkich krajów świata, za najsilniejsze charakterystyki polskiej gospodarki uznał: obecność i zaangażowanie instytucji trzecich, wydatki na edukację, poziom importu technik komputerowych i komunikacyjnych oraz związanych serwisów, najniższy koszt podłączania do Internetu (poprzez szerokopasmowe szybkie łącza *broadband*) i ilość użytkowników Internetu w stosunku do całości społeczeństwa, posiadanie indywidualnych komputerów przez obywateli, dostępność informacji i kontaktu z jednostkami rządowymi poprzez serwisy internetowe, ilość posiadaczy telefonów komórkowych, szeroki zakres wykorzystywania Internetu dla potrzeb biznesu.

Raport ten ocenia również słabe strony gospodarki, szeregując je od najgorszej pozycji, na jakiej według jakiegokolwiek kryterium znajduje się dane państwo. W przypadku Polski na bardzo słabych pozycjach znalazła się efektywność rządu i systemu prawnego (długi okres załatwiania spraw), rozbudowany system podatkowy i jego efekty społeczne (również dla przedsiębiorstw) oraz ciężar rozbudowanych regulacji formalnych, prawnych i administracyjnych.

Ranking ten jest ciekawy z punktu widzenia działalności innowacyjnej. Pozwala wyciągnąć wnioski, że to przede wszystkim państwo organiczna swobodę działania i rozwoju przedsiębiorstw poprzez tworzenie przeregulowanego i trudnego operacyjnie środowiska, a jednocześnie nie wspierając wzrostu innowacyjności przedsiębiorstwa. W bezpośrednich kontaktach z przedsiębiorcami można bardzo często usłyszeć, że również samo administrowanie programami wsparcia innowacyjności i rozwoju firm jest zbyt sformalizowane, skomplikowane i pracochłonne. O tym, jakie stymulatory innowacyjności na poziomie krajowym mogą wykorzystać polskie przedsiębiorstwa, napisano w kolejnej części artykułu.

⁹ Innovation, Inclusion and Integration. From Transition to Convergence in Eastern Europe and the Former Soviet Union, The World Bank 2008, s. 17.

¹⁰ Państwowa Agencja Inwestycji Zagranicznych, www.paiz.gov.pl

¹¹ World Economic Forum, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2010.pdf

3. Krajowe bodźce pobudzające aktywność innowacyjną przedsiębiorstw

Podniesienie poziomu innowacyjności polskich przedsiębiorstw nie dokona się samoistnie i spontanicznie. Aby nastąpiła jakościowa zmiana, niezbędne jest przyjęcie właściwej strategii rozwoju innowacji, która powinna stanowić podstawę dla realizacji polityki innowacyjnej. O polityce innowacyjnej w Polsce mówi się i pisze od dawna, właściwie od początku okresu transformacji gospodarki. W ostatnich latach opracowano wiele strategii rozwoju innowacyjności w Polsce, mimo to niewiele się zmieniło jeśli chodzi o poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw. Z jednej strony w każdej z tych strategii czy określonych rozporządzeniach, podkreślano rolę innowacji we współczesnym rozwoju kraju, zwracano uwagę na konieczność promowania działań innowacyjnych, na wzmacnianie współpracy między sferą badawczo-rozwojową a przedsiębiorstwami, na konieczność transferu innowacji do praktyki, na zmianę sposobu finansowania działań innowacyjnych w polskiej gospodarce. Z drugiej zaś strony właściwie nadal brakuje środków finansowych na badania i rozwój w przedsiębiorstwach, nie ma określonych, systemowych zachęt ze strony polityki państwa, które skłaniałyby przedsiębiorstwa do większego zainteresowania się rozwojem innowacyjnych rozwiązań. W przedsiębiorstwach i wśród ich kadr zarządzających nie ma też powszechnej świadomości, że bez ciągłego wdrażania innowacji nie ma praktycznie szans na utrzymanie przewagi konkurencyjnej.

Warto zwrócić uwagę, że mimo ułomności funkcjonowania systemu wspierania innowacyjności, można jednak wskazać w otoczeniu przedsiębiorstw wiele instrumentów tego wsparcia, z których mogą one korzystać. Jednak trzeba o nich wiedzieć i umieć odpowiednio dopasować swą strategię do tych zewnętrznych możliwości. Są one dostępne zarówno na poziomie całego kraju, jak i na poziomie regionalnym.

Obecnie największe znaczenie na poziomie całego kraju ma Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007–2013 (PO IG)¹². Program Operacyjny Ministerstwa Rozwoju Regionalnego i Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) – Innowacyjna Gospodarka jest jedną z najpopularniejszych inicjatyw wspierającą innowacyjność polskich przedsiębiorstw. Program ten jest skierowany do sektora biznesu i instytucji jego otoczenia oraz samorządu terytorialnego¹³. Dzięki temu programowi małe i średnie firmy mogą na przystępnych zasadach korzystać z kredytu technologicznego oraz dróg wsparcia opisanych w ustawie

¹² www.poig.gov.pl

¹³ R. Cieślak, Fundusze Unijne 2007–2013. Poradnik Przedsiębiorcy, Unimex, Wrocław 2008, s. 39.

o wspieraniu działalności innowacyjnej¹⁴, zatwierdzonej w kwietniu 2008 roku przez Sejm. Ustawa ta włącza w program premie i kredyty na projekty realizowane w latach 2007–2013. Nowa ustawa przewiduje również możliwość uzyskania przez firmy statusu centrum badawczo-rozwojowego, które może być jednym z obiektów finansowania z programu. Celem jest wspieranie działań z zakresu innowacyjności produktowej, procesowej i organizacyjnej, co ma dalej prowadzić do zwiększenia udziału innowacyjnych produktów polskiej gospodarki w rynku międzynarodowym oraz tworzenia nowych, lepszej jakości miejsc pracy¹⁵. Główną grupą docelową pozostają przedsiębiorstwa, które mają docelowo otrzymać 45,80% planowanego wsparcia. Budżet programu wynosi 9,7 mln euro: 8,7 mld euro jako część pochodząca ze środków Unii Europejskiej, 1,4 mld euro z krajowych źródeł. O dotacje mogą ubiegać się projekty, których rozwiązania technologiczne, organizacyjne czy marketingowe zostały wprowadzone do użytku nie wcześniej niż w 2004 roku oraz, których rozpowszechnienie w użytkowaniu w określonej branży nie przekracza 15%¹⁶. W organizację programu i rozpatrywanie wniosków jest zaangażowanych wiele instytucji pośredniczących, np.: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego i Ministerstwo Gospodarki jako wiodące oraz Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Polska Organizacja Turystyczna, Ośrodek Przetwarzania Informacji. Program ten jest kontynuacją projektu z lat 2004–2006 o nazwie Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw¹⁷, przy czym Innowacyjna Gospodarka preferuje projekty większe i istotniejsze z punktu widzenia oddziaływania na gospodarke. Mowa tu np.: o wspieraniu usług elektronicznych świadczonych przez firmy czy tzw. internacjonalizacji przedsiębiorstw i ochrony własności przemysłowej¹⁸. Dobrą oznaką jest fakt wysokiego wykorzystania potencjału programu, który już na początku cieszył się szeroką promocją i świadomością – na prawie 1100 przebadanych osób z przedsiębiorstw MŚP, jednostek naukowych, instytucji otoczenia biznesu i samorządu terytorialnego, 47% słyszało o Programie Innowacyjna Gospodarka, w 74% przedsiębiorców było świadomych jego funkcjonowania¹⁹.

¹⁴ Ustawa z dnia 30 maja 2008 roku o niektórych formach wspierania innowacyjności, Dz.U. z 2008 r., Nr 116, poz. 730.

¹⁵ R. Cieślak, *Fundusze Unijne...*, *op. cit.*, s. 39.

¹⁶ M. Gawrychowski, Innowacyjnej inwestycji łatwiej uzyskać unijne wsparcie. Fundusze unijne – kryteria przyznawania dotacji, „Gazeta Prawna” z 24 stycznia 2008 r.

¹⁷ To główny program wspierania rozwoju przedsiębiorstw realizowany w latach 2004–2006, nakreślający zasięg Narodowego Planu Rozwoju i sposobu wykorzystania przez Polskę funduszy unijnych po wstąpieniu do struktur.

¹⁸ R. Cieślak, *Fundusze Unijne...*, *op. cit.*, s. 42.

¹⁹ Badanie stanu wiedzy i potrzeb informacyjnych potencjalnych beneficjentów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Raport z pierwszej sesji ankietowania, Warszawa, grudzień 2007 r., s. 3–7.

Na bieżąco monitorowane są rezultaty prowadzonych działań w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Zgodnie z przyjętym celem główne założenia Programu są osiągane w ramach następujących priorytetów: Badania i rozwój nowoczesnych technologii, Infrastruktura sfery *B+R*, Kapitał dla innowacji, Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia, Dyfuzja innowacji, Polska gospodarka na rynku międzynarodowym, Społeczeństwo informacyjne – budowa elektronicznej administracji, Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki, Pomoc techniczna. Program jest finansowany przy zaangażowaniu środków publicznych – krajowych (budżetu państwa) i wspólnotowych – Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) oraz środków prywatnych. Łączna wielkość publicznych środków zaangażowanych w latach 2007–2013 wynosi 9,7 mld euro. Tylko w pierwszym półroczu 2010 roku z Programu przekazano na rzecz beneficjentów zaliczki na kwotę 2 mld zł; natomiast wypłacono zaliczki na łączną kwotę 1,1 mld zł, a więc ponad 56% wszystkich przekazanych na rzecz beneficjentów środków. Najwyższe zaliczki przekazano dla obszarów badań i rozwoju, infrastruktury i inwestycji w innowacje. Program oceniany jest jako duży sukces. Od początku jego uruchomienia cieszy się dużym zainteresowaniem – wartość składanych wniosków w niektórych obszarach zbliża się do 90% dostępnej alokacji zasobów. Wszystkich poprawnie złożonych wniosków było do tej pory 13 400, a w pierwszej połowie 2010 roku 3938 wniosków – 30% wszystkich pozytywnie ocenionych wniosków. Do tego momentu za najpopularniejsze obszary uznaje się projekty związane ze społeczeństwem informacyjnym na pierwszym miejscu, inwestycje w innowacje jako drugi obszar (największe wartości dofinansowania 23,18 mld zł), następnie badania i rozwój nowoczesnych technologii, i dalej – polską gospodarkę na rynku międzynarodowym. Najmniej dynamicznie jest w obszarach budowy elektronicznej administracji i pomocy technicznej. Od początku Programu największe dofinansowanie o wartości 135 mld zł otrzymał jednakże projekt w obszarze administracji elektronicznej. Jak można oczekiwać najwięcej wniosków zostało złożonych w województwach: mazowieckim (23%), wielkopolskim (10,5%), małopolskim (12,6%) oraz śląskim (8,5%). Zdecydowanie najwięcej umów o dofinansowanie, 1925, podpisano w ramach priorytetu Społeczeństwo informacyjne i Polska gospodarka na rynku międzynarodowym. Do końca czerwca 2010 roku wypłacono 2,8 mld zł, 2,4 mld zł ze środków unijnych, co stanowi tylko 7% alokacji środków dla Innowacyjnej Gospodarki. Jest to bardzo niski wynik, choć wyższy o 3 pkt proc. w stosunku do 2009 roku²⁰.

²⁰ Sprawozdanie okresowe z realizacji Programu Innowacyjna Gospodarka za I półrocze 2010 r., <http://www.poig.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Strony/default.aspx>

Inicjatywą skierowaną do najmniejszych firm – mikro i małych przedsiębiorstw jest Program Bon na innowacje, również pod egidą Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP)²¹, finansowany ze środków budżetu państwa. Jego celem jest powiązanie obszarów nauki i środowiska funkcjonowania przedsiębiorstw, umożliwiając zakup usługi związanej z wdrożeniem technologii lub produktu oferowanej przez jednostkę naukowo-badawczą. Wsparcie w ramach Bonu na innowacje można uzyskać jednorazowo na maksymalną kwotę 15 tys. zł. Przedsiębiorstwo ubiegające się o to dofinansowanie jest objęte kryterium, że nie mogło ono korzystać z usług jednostki naukowej w ciągu wcześniejszych trzech lat. Przykładowe projekty wspierane ze środków programu to modernizacja firmowej strony WWW, opracowanie wersji mobilnej firmowej strony WWW, internetowy interaktywny katalog produktów i usług z wykorzystaniem technologii e-learningowej, promocja przedsiębiorstwa w mediach społecznościowych Web 2.0, system zarządzania dokumentami w chmurze – dla mobilnych przedsiębiorców i pracowników²². Wszystkie te inicjatywy intensywnie promują unowocześnianie i digitalizację zarządzania przedsiębiorstwami oraz wykorzystywanie nowych, mobilnych technologii.

Kolejnym, zakończonym w lutym 2009 roku, programem PARP, umożliwiającym pozyskanie środków dla wsparcia na rozwój międzynarodowej współpracy klastra w zakresie badań, rozwoju lub innowacji, jest *Innovation Express*. Program ten był działaniem pilotażowym dającym możliwość uzyskania wsparcia na działania związane z sześcioma zdefiniowanymi obszarami, tj.:

- 1) rozpowszechnianiem informacji i promocją;
- 2) doradztwem;
- 3) tworzeniem sieci międzynarodowych powiązań kooperacyjnych;
- 4) rekrutacją i wymianą specjalistów;
- 5) szkoleniami i warsztatami;
- 6) opracowaniem międzynarodowych projektów, prowadzących do przygotowania i złożenia wspólnych wniosków do programów międzynarodowych²³.

Większość projektów skupiła się wokół działań w obszarach „tworzenie sieci międzynarodowych powiązań kooperacyjnych” oraz „szkolenia i warsztaty”. Mniej rozwiniętym tematem pozostała „rekrutacja i wymiana specjalistów”, którą określono jednak jako dalszy główny priorytet. Za kluczową przyczynę nieuwzględnienia tych działań uznano krótki okres realizacji projektów oraz programu IE. Działania w ramach tego projektu nie były jednak kontynuowane w 2010 roku. Za

²¹ <http://www.parp.gov.pl/index/index/1415>

²² <http://www.mg.gov.pl/node/12893>

²³ <http://www.parp.gov.pl/index/index/1417>

niewątpliwą zaletę *Innovation Express* uznano współpracę z partnerami z zagranicy, szeroką promocję projektu oraz uproszczone procedury administracyjne, jak również bogatą dyskusję i podniesienie świadomości o nowoczesnych technologiach stosowanych w kraju i zagranicą oraz potencjału ich wykorzystania. Budżet programu *Innovation Express* wyniósł 3,15 mln zł, na projekty na podstawie umów przekazano ponad 2,8 mln zł, co stanowiło 90% budżetu programu. Całkowita kwota faktycznie udzielonego wsparcia wyniosła ponad 2,5 mln zł, czyli około 81% budżetu programu. Ze względu na popularność tego typu dofinansowania, podobny program uruchomiono w ramach Działania 5.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Mikro, małe i średnie firmy mogą korzystać również z narzędzia Wsparcie na uzyskanie grantu, które zaczęło funkcjonować w 2010 roku i jest organizowane również w ramach struktur Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Program ten umożliwia uzyskanie dofinansowania przez firmę w wysokości 75 tys. zł, jeśli przedsiębiorstwo pełni funkcję koordynatora projektu, lub też 35 tys. zł w przypadku jego partnerstwa w projekcie wraz z innymi przedsiębiorstwami na pokrycie nawet 100% kosztów kwalifikowanych, łącznie z kosztami audytu²⁴. Kluczową przyczyną wdrożenia tego programu stał się bardzo niski udział polskich firm MSP w międzynarodowych programach wsparcia, spowodowany skomplikowanymi i nie w pełni zrozumiałymi dla przedsiębiorców zasadami ubiegania się o wsparcie, brak doświadczenia, wysokie wymagania w samych programach (konieczność utworzenia międzynarodowego konsorcjum, długi czas rozpatrywania wniosku itp.)²⁵. Dlatego też bazowym kryterium przyznania dofinansowania to ocena, czy przedsiębiorstwo spełnia kryterium międzynarodowego programu innowacyjnego i czy przeszedł w jego ramach ocenę formalną. Samo wsparcie innowacyjności w ramach zgłaszanego projektu nie stanowi kryterium oceny. Podobnie jak w przypadku programu Bon na innowacje, program Wsparcie na uzyskanie grantu jest całkowicie finansowany z budżetu państwa. Wnioski na ten program przyjmowane są w trybie ciągłym.

Nieco innym rozwiązaniem wspierającym przedsiębiorstwa jest możliwość korzystania z usług sieci europejskiej *Enterprise Europe Network* (EEN), funkcjonującej z ramienia Komisji Europejskiej. Sieć ta ma na celu wspieranie małych przedsiębiorstw w najlepszym wykorzystaniu potencjału płynącego z rynku europejskiego. EEN wspiera rozwój firm MSP na rynku unijnym, świadczy pomoc w zakresie pozyskiwania licencji i nowych technologii oraz finansowania ze środków unijnych²⁶. Stawia zatem mocno na podnoszenie innowacyjności firm MSP.

²⁴ http://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86365.asp?soid=89A0E154A502480B8E4F2E4B13501D9

²⁵ http://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86365.asp?soid=C759D7E0BB5A4727944B6B121B95F6F7

²⁶ http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index_en.htm

Ponadto jest instytucją wspierającą organy unijne w zakresie interpretacji problemów i potrzeb dotyczących przedsiębiorców i reakcji na nie. Obecnie działa około 600 ośrodków EEN w Europie i krajach basenu Morza Śródziemnego. W Polsce EEN obecne jest od 1 kwietnia 2008 roku i istnieje 30 ośrodków sieci zgrupowanych w czterech konsorcjach (CP-BSN (Central Poland – Business Support Network), BISNEP (Business and Innovation Support for North-East Poland), B2Europe West Poland oraz BSN South Poland). Konsorcja te koncentrują się na określonych województwach, świadcząc w nich szeroki zakres usług wsparcia dla każdego przedsiębiorstwa, które zgłasza się do EEN, jak np.: pomoc w pozyskiwaniu partnerów, finansowania, zdobywaniu informacji, wykładni prawa unijnego, organizacji szkoleń, transferu technologii²⁷. W większości przypadków działają one przy organizacjach wspierających rozwój gospodarczy, jak izby przemysłowo-handlowe, agencje rozwoju regionalnego, centra wspierania przedsiębiorczości, itp.²⁸ Funkcjonują na zasadzie non-profit, środków unijnych oraz krajowych, gdyż inicjatywa ta została powołana i jest częściowo finansowana w ramach wspólnotowego Programu Ramowego na rzecz Konkurencyjności i Innowacji 2007–2013 (ang. *Competitiveness and Innovation Framework Programme – CIP*). Program CIP promuje konkurencyjność przedsiębiorstw europejskich MSP poprzez projekty wsparcia i współfinansowania w obszarze innowacyjnych technologii, rozwoju narzędzi komunikacyjno-informacyjnych oraz rozwoju biznesu²⁹. Na wrzesień jest planowana konferencja Enterprise Europe Network, która odbędzie się w Warszawie w związku z polską prezydencją w Unii Europejskiej³⁰.

4. Podsumowanie

Poza programami unijnymi i krajowymi w Polsce od 2006 roku funkcjonuje ulga podatkowa, tzw. ulga innowacyjna, na nowe technologie. Umożliwia ona odliczana od dochodu, czyli podstawy opodatkowania, kosztów związanych z nabyciem nowych technologii, i przysługuje podatnikom prowadzącym działalność gospodarczą. Dokładne zasady określa Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tj. Dz.U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654 z późn. zm.). Można dodać, że w 2010 roku ustawodawca pozbawił możliwości wykorzystania tej ulgi płatników podatku PIT³¹. Ulga dotyczy możliwości odliczenia kosztów związanych z zakupem nowych technologii, które są definiowane jako wiedza technologiczna w postaci

²⁷ <http://www.een.org.pl/index.php/o-nas.html>

²⁸ http://ec.europa.eu/polska/information/network/een/index_pl.htm

²⁹ <http://www.cip.gov.pl/>

³⁰ W kalendarzu polskie prezydencji – kilkaset spotkań, www.gazeta.pl [dostęp: 15 marca 2011 r.].

³¹ <http://www.pit.pl/ulga-technologie/>

wartości niematerialnych i prawnych, włączając wyniki badań i prac rozwojowych, licencje na technologie, dające możliwość wytworzenia nowych usług i towarów. W 2010 roku ulga ta nie była w Polsce popularna – w skali całego kraju korzystało z niej mniej niż 1% przedsiębiorstw, co spowodowane jest nadal jeszcze m.in. licznymi alternatywnymi sposobami sfinansowania zakupu nowych technologii, np. w ramach projektów unijnych, co automatycznie wyklucza uprawnienie do skorzystania z ulgi. Poza tym, jeśli firma korzysta z podatku liniowego, według 19% stawki, nie ma prawa do tego przywileju. Ulga nie obejmuje również przedsiębiorstw działających na terenie specjalnej strefy ekonomicznej oraz tych, które skorzystały z unijnej dotacji na zakup nowych technologii³². Z danych Ministerstwa Finansów wynika, że w 2009 roku średnia kwota odliczenia dla osób prawnych wyniosła 802 tys. zł³³. Można przewidywać, że ulga będzie częściej wykorzystywana, gdy zakończy się przewidywany okres finansowania z funduszy unijnych.

5. Bibliografia

Literatura:

1. Cieślak R., Fundusze Unijne 2007–2013. Poradnik Przedsiębiorcy, Unimex, Wrocław 2008.
2. Poznańska K., Twórcza destrukcja w warunkach globalizacji a innowacje przedsiębiorstw, w: J. Bogdanienska, M. Kaulzela, I. Sobczak, Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w warunkach globalnych, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2008.

Raporty:

1. Badanie stanu wiedzy i potrzeb informacyjnych potencjalnych beneficjentów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Raport z pierwszej sesji ankietowania, Warszawa 2007.
2. European Innovation Scoreboard 2010, Comparative Analysis of Innovation Performance, Proinno Europe 2010.
3. European Innovation Scoreboard 2007: Summary of the situation in the 27 Member States, The Commission of European Communities – Press Releases, Brussels, 14 lutego 2008 r. (Dow Jones Factiva).
4. Innowacyjność 2008. Stan innowacyjności, metody wspierania, programy badawcze. Raport, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2009.
5. Innovation, Inclusion and Integration. From Transition to Convergence in Eastern Europe and the Former Soviet Union, The World Bank 2008.

³² Skomplikowana ulga na nowe technologie?, www.egospodarka.pl [dostęp: 17 marca 2011 r.].

³³ *Ibidem*.

6. Nauka i technika w 2004 r., GUS, Warszawa 2005.
7. Sprawozdanie okresowe z realizacji Programu Innowacyjna Gospodarka za I półrocze 2010 r., <http://www.poig.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Strony/default.aspx>

Artykuły:

1. Gawrychowski M., Innowacyjnej inwestycji łatwiej uzyskać unijne wsparcie. Fundusze unijne – kryteria przyznawania dotacji, „Gazeta Prawna” z 24 stycznia 2008 r.
2. Skomplikowana ulga na nowe technologie?, www.egospodarka.pl [dostęp: 17 marca 2011 r.].
3. W kalendarzu polskiej prezydencji – kilkaset spotkań, www.gazeta.pl [dostęp: 15 marca 2011 r.].
4. Wzrost wydatków na badania i rozwój do 0.9% PKB, Wirtualne Media, 29 stycznia 2010 r.

Akty prawne:

1. Ustawa z dnia 30 maja 2008 roku o niektórych formach wspierania innowacyjności, Dz.U. z 2008 r. Nr 116, poz. 730.

Źródła internetowe:

1. www.cip.gov.pl
2. www.ec.europa.eu
3. www.een.org.pl
4. www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu
5. www.paiz.gov.pl
6. www.parp.gov.pl
7. www.pi.gov.pl
8. www.poig.gov.pl
9. www.proinno-europe.eu
10. www.mg.gov.pl
11. www.weforum.org

Wybrane aspekty innowacyjności przedsiębiorstwa

1. Wprowadzenie

Innowacyjność przedsiębiorstwa stanowi umiejętność tworzenia i wdrażania zmian w różnych obszarach jego działalności. Kreowanie i wdrażania innowacji przez przedsiębiorstwo zależy od jego wewnętrznego systemu (klimatu) innowacyjnego oraz od bliższego (mikro) i dalszego (makro) otoczenia.

W prezentowanym opracowaniu autorka przedstawia istotę przedsiębiorstwa innowacyjnego oraz jego otoczenia.

2. Przedsiębiorstwo innowacyjne

Przedsiębiorstwo innowacyjne charakteryzuje duża zdolność do kreowania i wdrażania innowacji oraz permanentne dążenie do stosowania w swojej działalności ulepszonych rozwiązań w zakresie techniki, technologii i organizacji, w celu poprawy oferty rynkowej, coraz lepsze produkty i usługi, aby pokonać konkurencję przewagą wartości dla klienta¹, a więc działanie innowacyjne.

Przez innowacyjność należy rozumieć umiejętność tworzenia i wdrażania zmian w różnych obszarach życia społeczno-gospodarczego. Innowacyjność dotyczy nie tylko sfery produkcji, tj. wytwarzania nowych lub ulepszania już istniejących produktów, technologii produkcji, ale również innych obszarów aktywności przedsiębiorstwa, np. organizacji i zarządzania, marketingu, dystrybucji logistyki².

Innowacyjność przedsiębiorstw określana jest jako zdolność i motywacja do poszukiwania i komercyjnego wykorzystywania jakichkolwiek wyników badań naukowych, nowych koncepcji, pomysłów i wynalazków, prowadzących do wzrostu poziomu nowoczesności i wzmocnienia pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa czy realizacji ambicji technicznych przedsiębiorcy³.

¹ J. Penc, Narodowe i międzynarodowe systemy zarządzania, Wyd. Wyższej Szkoły Zarządzania Międzynarodowego w Łodzi, Łódź 2004, s. 135.

² Innowacyjność we współczesnych organizacjach, praca zbior. pod red. A. Stabryły, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2005, s. 298.

³ C. Prahalad, G. Hamel, The Core Competence of Corporation, w: Harvard Business Review, May/June 1990.

Innowacyjność to zarówno zdolność, jak i skłonność, czyli motywacja do ustawicznego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce nowych pomysłów⁴.

Jest to więc dążenie do gromadzenia i wykorzystywania zasobów w celu tworzenia nowej jakości oraz/ lub obniżania kosztów na poziomie dotychczas nieosiągalnym⁵.

Innowacyjność przedsiębiorstwa wyznacza jej wewnętrzne możliwości generowania i wdrażania innowacyjnych projektów oraz zdolność do wyszukiwania i absorpcji takich rozwiązań, które powstają w organizacjach i instytucjach zajmujących się kreowaniem i promowaniem innowacji⁶. Innowacyjność rozumiana jako proces wymaga tworzenia odpowiednich warunków umożliwiających przedsiębiorstwom realizację strategii innowacyjnych⁷.

Należy zwrócić uwagę, że innowacyjność to zdolność i motywacja gospodarki/przedsiębiorstw do ustawicznego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce wyników badań naukowych, nowych koncepcji, pomysłów i wynalazków⁸. Jest więc siłą sprawczą postępu technicznego i wysokiej stopy życiowej społeczeństw, jest także podstawą konkurencyjności przedsiębiorstw i punktem wyjścia do prowadzenia polityki innowacyjnej przez współczesne państwa⁹. Ta polityka innowacyjna tworzy postęp, zdolność organizacji do absorpcji innowacji wszechobecnych we wszystkich dziedzinach działalności, a więc dotyczących nie tylko produktów i technologii, ale również struktur organizacyjnych i metod zarządzania¹⁰. Poprzez gromadzenie i wykorzystywanie zasobów w celu tworzenia nowej jakości oraz/ lub obniżania kosztów na poziomie dotychczas nieosiągalnym¹¹.

Przedsiębiorstwo, będące w stanie tworzyć innowacje, obserwować je i zdobywać informacje o rozwiązaniach innowacyjnych, nosi znamiona przedsiębiorstwa innowacyjnego¹². Przedsiębiorstwa innowacyjne to organizacje, które generują

⁴ J. Bogdanienko, M. Haffer, W. Popławski, *Innowacyjność przedsiębiorstw*, Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2004, s. 21.

⁵ W. Popławski, *Kultura innowacyjna i jej znaczenie w kreowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, w: *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 107; A. Zych, *Innowacje jako źródło przedsiębiorczości*, w: *Uwarunkowania przedsiębiorczości. Aspekty ekonomiczne i antropologiczno-społeczne*, praca zbior. pod red. K. Jaremczuka, Wyd. Państwowej Szkoły Zawodowej w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2006.

⁶ A. Sosnowska i in., *Systemy wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce*. Poradnik przedsiębiorcy, PARP, Warszawa 2003, s. 16.

⁷ M. Pałucha, B. Siuta, *Wspieranie procesów innowacyjnych w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, Biblioteka Menedżera i Służby Pracowniczej, Bydgoszcz 2001, s. 59.

⁸ *Instrumenty transferu technologii i pobudzania innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw*, praca zbior. pod red. E. Stawasza i J. Mertla, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2005, s. 20.

⁹ B. M. Marciniec, *Rola parków naukowo-technologicznych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyd. Poznańskie, Poznań 2007, s. 21.

¹⁰ *Innowacyjność...*, *op. cit.*, s. 242.

¹¹ W. Popławski, *Kultura...*, *op. cit.*, s. 107.

¹² J. Bogdaniecko, M. Haffer, W. Popławski, *Innowacyjność...*, *op. cit.*, s. 68.

nowe produkty, technologie i rozwiązania organizacyjne, pozwalające zaspokajać potrzeby klienta i utrzymujące wysoki poziom konkurencyjności¹³. Innowacji nie można jednak traktować jako odrębnej, niezależnej funkcji przedsiębiorstwa, a wyłącznie jako działalność innowacyjną obejmującą wiele działań o charakterze naukowym (badawczym), technicznym, organizacyjnym, finansowym i handlowym, których celem jest opracowanie i wdrożenie nowych ulepszonych produktów i procesów¹⁴.

Uwarunkowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstwa można podzielić na wewnętrzne, tworzące jego wewnętrzne zasoby i poddające się procesowi zarządzania przedsiębiorstwem, oraz zewnętrzne, czyli związane z otoczeniem, w jakim działa dane przedsiębiorstwo¹⁵.

Czynniki wewnętrzne stanowią system innowacyjny w przedsiębiorstwie, rozumiany także jako klimat innowacyjny w przedsiębiorstwie. Klimat innowacyjny przedsiębiorstwa to ogół elementów sprzyjających kreatywnym zachowaniom ludzi zaangażowanych w jego działalność. Szczególnie istotna jest kreatywność rozumiana jako umiejętność wykorzystania posiadanej wiedzy i zasobów materialnych do ich praktycznego zastosowania. Jednakże efektywność systemu innowacyjnego w przedsiębiorstwie wyraża się głównie w aktywności innowacyjnej przedsiębiorstwa. Wybrane istotne elementy składające się na system innowacyjny (klimat innowacyjny) w przedsiębiorstwie przedstawiono na rysunku 1.

Kierownictwo (menedżerowie, właściciele) przedsiębiorstwa w decydujący sposób stanowią o kierunkach działania przedsiębiorstwa. Doświadczenie i ich wiedza wpływają na podejmowane przez nich decyzje. Pracownicy przedsiębiorstwa, ich umiejętności i kompetencje także decydują o nastawieniu do innowacji. Poziom wykształcenia oraz posiadane doświadczenia zawodowe to istotny potencjał przedsiębiorstwa. Komunikacja międzyludzka, a głównie umiejętność współpracy i wymiany doświadczeń i wiedzy, to ważny atut przedsiębiorstwa. System motywacyjny, jednoznacznie zachęcający do bycia kreatywnym i zaangażowanym w działalność przedsiębiorstwa, ma szczególne znaczenie dla skuteczności działań innowacyjnych. Infrastruktura techniczna, jej jakość oraz dostępność dla zainteresowanych pozwala na realizację zamierzonych celów w zakresie innowacji. Lokalizacja przedsiębiorstwa może być zarówno atutem, jak i ograniczeniem dla działalności przedsiębiorstwa. Zasoby finansowe w kontekście wcześniejszych

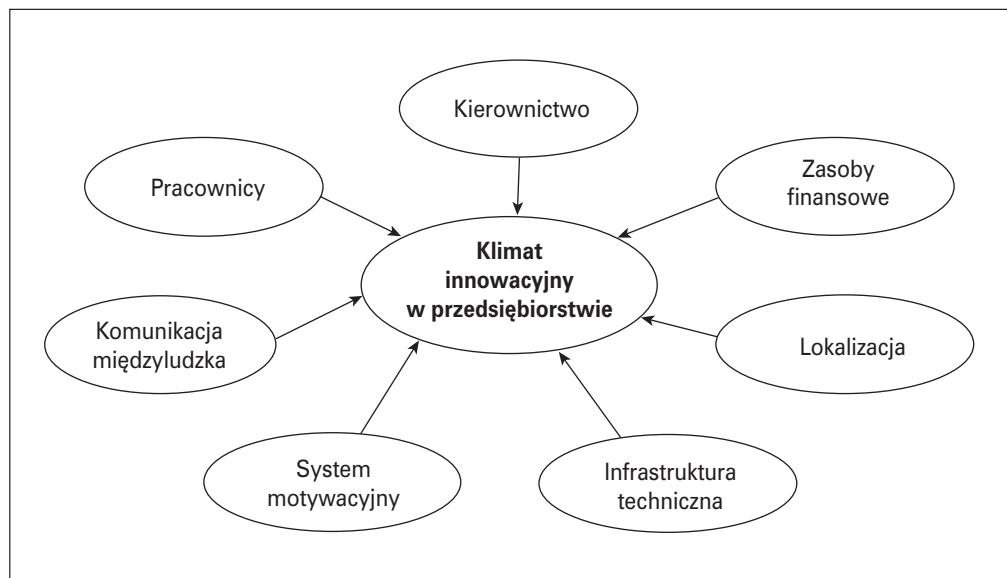
¹³ A. Sosnowska, S. Łojek, A. Kłopotek, Zarządzanie firmą innowacyjną, Wyd. Difin, Warszawa 2000, s. 13.

¹⁴ Z. Wysokińska, Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 84.

¹⁵ L. Kwieciński, K. Moszkowicz, J. Sroka, Innowacyjność i internacjonalizacja dolnośląskich małych i średnich przedsiębiorstw, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 13.

efektów działalności przedsiębiorstwa decydują w istotny sposób o bieżących i przyszłych możliwościach finansowych przedsiębiorstwa.

Rysunek 1. Czynniki klimatu innowacyjnego w przedsiębiorstwie



Źródło: opracowanie własne.

Elementy systemu innowacyjnego w przedsiębiorstwie powinny być ukierunkowane na tworzenie systemu, w którym ceniona jest przede wszystkim wiedza ludzka, pomysłowość, inicjatywa oraz skłonność do podejmowania działań i odpowiedzialność za nie¹⁶. Na system innowacyjny przedsiębiorstwa, traktowany tożsamo z innowacyjnym klimatem w przedsiębiorstwie, składają się następujące istotne zasady postępowania¹⁷:

- stałe poszukiwanie innowacyjnych rozwiązań,
- tworzenie w przedsiębiorstwie bazy informacji o innowacjach,
- wytyczanie kierunków działalności innowacyjnej,
- stwarzanie odpowiednich warunków dla działalności innowacyjnej,
- stwarzanie struktur organizacyjnych sprzyjających innowacyjności,
- pobudzanie innowacji i przedsiębiorczości pracowników,
- włączanie pracowników w proces zmian,

¹⁶ A. Parvi, *Innowacje – Podstawy ujęcia modelowego i kwantyfikacja efektów w warunkach gospodarki rynkowej*, Wyd. Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Opolu, Opole 1993, s. 59.

¹⁷ *Ibidem*, s. 59–60.

- doskonalenie umiejętności kierowania, tworzenia „generacji” innowacyjnych kierowników,
- unikanie zmian i pseudonowości.

Należy mieć świadomość, że wyodrębnienie elementów systemu (klimatu) innowacyjnego oraz powiązań i zależności między nimi decyduje o wzroście kreatywności i adaptacyjności w przedsiębiorstwie, innowacyjność przedsiębiorstwa nie ogranicza się bowiem wyłącznie do środowiska wewnętrznego przedsiębiorstwa, ale dotyczy także wymiaru zewnętrznego, który obejmuje relacje z czynnikami bliższego i dalszego otoczenia przedsiębiorstwa. Postępująca globalizacja rynków i intensyfikacja konkurencji wywołują zmianę podstaw działalności innowacyjnej: procesy tworzenia rzeczy nowych wykraczają poza granicę pojedynczego przedsiębiorstwa i wymagają współpracy wielu podmiotów, reprezentujących często rozbieżne interesy i oczekiwania¹⁸.

3. Otoczenie przedsiębiorstwa innowacyjnego

Otoczenie przedsiębiorstwa stanowi skomplikowany system wielu zmiennych zewnętrznych (m.in. trendów, zdarzeń, rynków), które tworzą kontekst funkcjonowania przedsiębiorstwa¹⁹. Z otoczeniem, w którym funkcjonują współczesne przedsiębiorstwa, ustawicznie poszerza się zakres ich powiązań, na sferę problemów społecznych i politycznych²⁰. Otoczenie przedsiębiorstwa to zróżnicowany system wielu zmiennych zewnętrznych (m.in. trendów, zdarzeń, rynków), które tworzą kontekst funkcjonowania przedsiębiorstwa²¹.

Przedsiębiorstwo innowacyjne funkcjonuje w ujęciu szczegółowym w podwójnym otoczeniu, czyli otoczeniu²²:

- bliższym – mikro (por. rysunek 2),
- dalszym – makro (por. rysunek 3).

W bezpośrednim otoczeniu przedsiębiorstwa funkcjonują instytucje oraz występujące między nimi powiązania, które stanowią elementy bliższego (mikro) otoczenia przedsiębiorstwa. Otoczenie to w szczególnym stopniu wpływa na możliwości działań innowacyjnych podejmowanych przez przedsiębiorstwa. Ogół tych elementów należy określić podsystemem bliższego otoczenia przedsiębiorstwa.

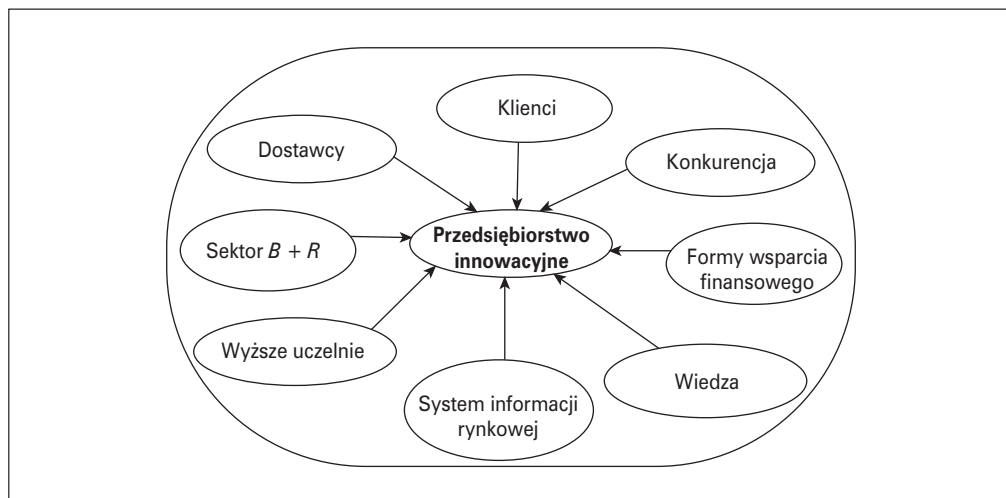
¹⁸ K. Klincewicz, Polska innowacyjność. Analiza bibliometryczna, Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008, s. 6.

¹⁹ K. Oblój, Strategia organizacji, PWE, Warszawa 1998, s. 103.

²⁰ Zarządzanie restrukturyzacją procesów gospodarczych, praca zbior. pod red. R. Borowieckiego, Wyd. Difin, Warszawa 2003, s. 29.

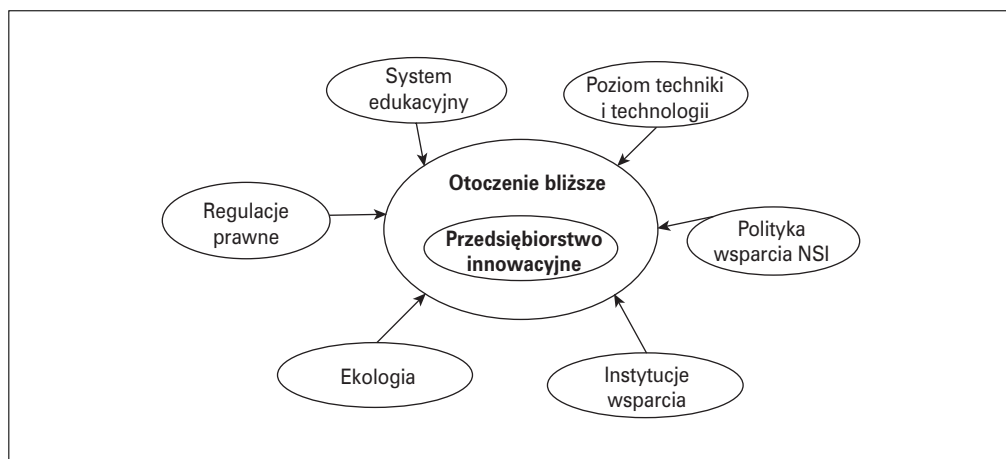
²¹ K. Oblój, Strategia..., *op. cit.*, s. 103.

²² M. Wirkus, Zarządzanie przedsięwzięciami innowacyjnymi w dynamicznym środowisku wieloprojektowym, Wyd. Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2006, s. 58.

Rysunek 2. Elementy bliższego otoczenia przedsiębiorstwa innowacyjnego

Źródło: opracowanie własne.

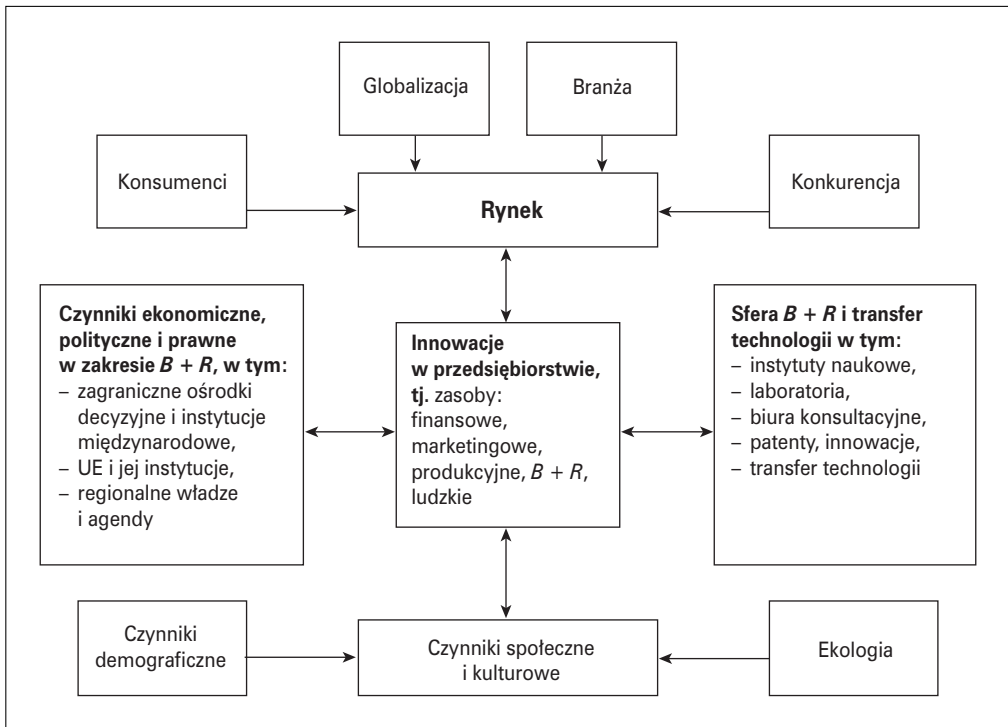
Dalsze (makro) otoczenie przedsiębiorstwa innowacyjnego stanowi ogół instytucji oraz przepisów obowiązujących przedsiębiorstwo. Należy wyodrębnić wiele podsystemów, które w istotny sposób oddziałują na przedsiębiorstwa. W zależności od skali agregacji można wyróżnić następujące podsystemy: regionalny system innowacji, narodowy system innowacji, system innowacji w Unii Europejskiej oraz globalny system innowacji.

Rysunek 3. Elementy dalszego otoczenia przedsiębiorstwa innowacyjnego

Źródło: opracowanie własne.

Powszechnie uznany w literaturze jest także podział otoczenia przedsiębiorstwa na makrootoczenie (otoczenie dalsze) oraz otoczenie konkurencyjne – mikrootoczenie (otoczenie bliższe)²³. Wzajemne współzależności czynników makro i mikro otoczenia, wpływających na innowacje w przedsiębiorstwie, przedstawiono na rysunku 4.

Rysunek 4. Czynniki otoczenia makro i mikro wpływające na powstawanie innowacji w przedsiębiorstwie



Źródło: A. Pomykałski, Zarządzanie innowacjami, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 64.

Makrootoczenie jest to zespół warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa, który działa w określonym kraju i regionie, w zdefiniowanym układzie politycznym i społecznym, a nawet w danej strefie klimatycznej²⁴. Bliższe otoczenie przedsiębiorstwa, konkurencyjne mikrootoczenie, stanowią wszystkie podmioty gospodarcze mające z przedsiębiorstwem powiązania kooperacyjne lub konkurencyjne²⁵.

²³ G. Gieryszewska, M. Romanowska, Analiza strategiczna przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 1995, s. 44.

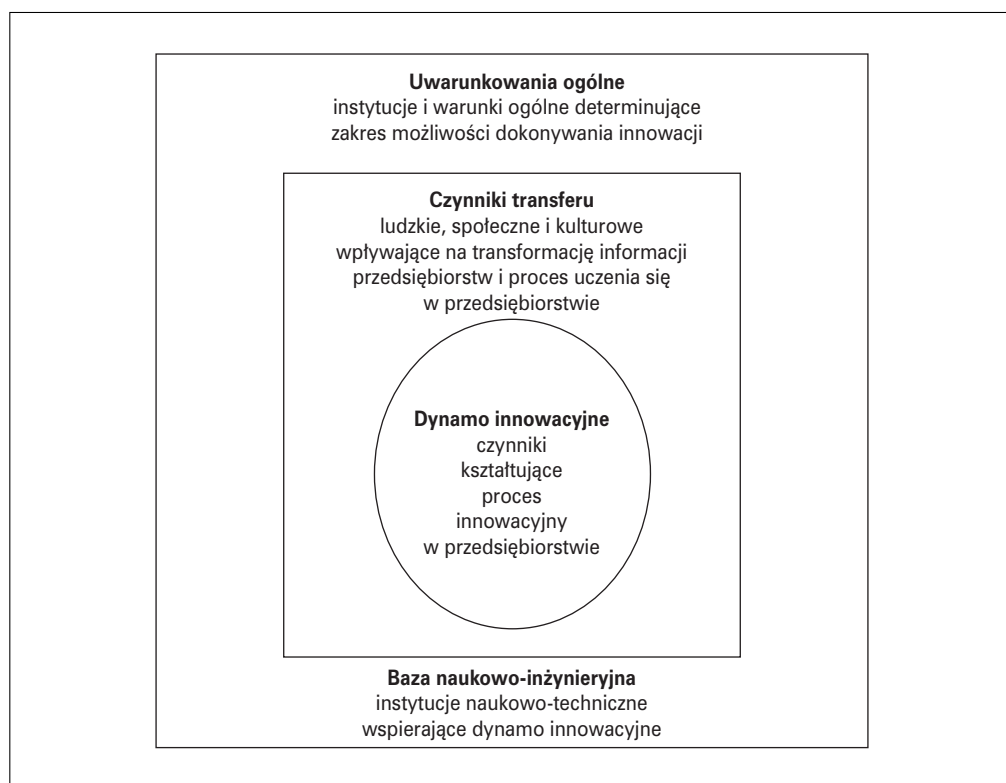
²⁴ Restrukturyzacja ekonomiczna przedsiębiorstw, praca zbior. pod red. L. Domrozik, PWE, Warszawa 2006, s. 22.

²⁵ M. Romanowska, Strategie rozwoju i konkurencji, Wyd. CIM, Warszawa 1998, s. 18.

Ogół elementów makro i mikrootoczenia przedsiębiorstwa stanowi istotne obszary związane z polityką innowacyjną (por. rysunek 5).

Otoczenie ogólne (zewnętrzne) daje przedsiębiorstwu możliwość manewru i zmian, jest jednocześnie otoczeniem działalności innowacyjnej na poziomie przedsiębiorstwa, obejmuje instytucje oraz warunki, które w większości przypadków zostały ukształtowane bez związku z innowacjami. Do elementów składowych należy zaliczyć: system edukacyjny, infrastrukturę komunikacyjną, instytucje finansowe, otoczenie legislacyjne, dostępność rynku oraz strukturę przemysłu²⁶.

Rysunek 5. Obszary związane z polityką innowacyjną – mapa zagadnień



Źródło: Podręcznik Oslo, Proponowane zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji technologicznych, Wyd. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, Warszawa 1999, s. 35.

Bazę naukowo-inżynierską tworzą instytucje naukowo-techniczne będące zapleczem innowacji w przedsiębiorstwach. Do elementów składowych bazy należą: system kształcenia technicznego, system szkolnictwa wyższego, system wspoma-

²⁶ Por. Podręcznik Oslo, Proponowane zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji technologicznych, Wyd. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, Warszawa 1999, s. 34–36.

gający badania podstawowe, działalność $B+R$ oraz wspieranie innowacji nie przynoszących prawa wyłączności do uzyskiwania dzięki nim korzyści²⁷.

Niezwykle istotne w działalności innowacyjnej przedsiębiorstw są czynniki transferu, które głównie stanowią o procesie uczenia się w przedsiębiorstwie. Do grupy elementów składowych należy zaliczyć: powiązania między przedsiębiorstwami, kontakty międzynarodowe, obecność ekspertów technologicznych, zakres mobilności naukowców i znawców technologii, dostęp do publicznej działalności $B+R$, tworzenie przedsiębiorstw przez badaczy, etyka, system wartości, zaufanie i otwartość oraz skodyfikowana wiedza²⁸.

Dynamo innowacyjne to obszar, który wpływa na skłonność przedsiębiorstw do dokonywania innowacji oraz procesu powstawania innowacji w ramach przedsiębiorstwa. Do elementów składowych dynamy innowacyjnego należy zaliczyć: pracowników oraz zaplecze organizacyjne, strukturę finansową, strategię rynkową, konkurentów, powiązania z innymi przedsiębiorstwami lub wyższymi uczelniami, jak również strukturę wewnętrzną przedsiębiorstwa²⁹.

W gospodarce każde przedsiębiorstwo staje wobec zmieniającego się ciągle pełnego sprzeczności, jego otoczenia oraz nieuniknionej konieczności stałej adaptacji do tego otoczenia, tzn. przeciwstawiania się zagrożeniom i wykorzystywania szans pojawiających się w otoczeniu³⁰. Przedsiębiorstwo, tworzące system otwarty, związane jest z istnieniem sprzężenia zwrotnego między przedsiębiorstwem a jego otoczeniem rynkowym³¹. Sprzężenia zwrotne wyrażają proces zmierzania do osiągnięcia stanu równowagi w systemie przedsiębiorstwo – otoczenie. Istnieje ścisła i wzajemna relacja między przedsiębiorstwem a jego otoczeniem, oba systemy na siebie oddziałują. W miarę wzrostu złożoności otoczenia istotnym ograniczeniem ulegają możliwości oddziaływania na niego przedsiębiorstw, wzrasta zaś ich uzależnienie od otoczenia³².

Przedsiębiorstwo skutecznie reaguje na zmiany zachodzące w otoczeniu, dopasowuje swój system zarządzania do wymagań otoczenia i wykorzystuje nadarzające się szanse do realizacji własnych celów. Sukces rynkowy przedsiębiorstwa uzależniony jest głównie od umiejętności przystosowania się przedsiębiorstwa do zmian różnych elementów otoczenia oraz zintegrowania ich ze swoimi możliwościami w zakresie działalności gospodarczej. Przedsiębiorstwo, chcąc utrzymać się na rynku, musi podejmować ciągle decyzje określające sposób, formę oraz zakres

²⁷ *Ibidem*, s. 36–37.

²⁸ *Ibidem*, s. 37–38.

²⁹ *Ibidem*, s. 38–39.

³⁰ M. E. Egeman, *Restrukturyzacja i kierowanie zatrudnieniem*, Wyd. Poltext, Warszawa 1999, s. 12.

³¹ *Zarządzanie...*, *op. cit.*, s. 28.

³² *Ibidem*, s. 30.

zmian. Celem tych zmian jest poprawa racjonalności i efektywności gospodarowania zasobami oraz czynnikami wytwórczymi, nadanie strukturze gospodarczej cech nowoczesności, elastyczności, innowacyjności i adaptacyjności³³.

Ponadto konieczne jest, aby przedsiębiorstwo identyfikowało konsekwencje tych zmian oraz podejmowało decyzje, jakiego rodzaju i w jakim zakresie dokonywać przekształceń w wybranych obszarach funkcjonowania. Oznacza to konieczność systematycznego analizowania efektów swojej działalności, przyczyn istniejącego stanu rzeczy, modyfikowania polityki ogólnej strategii, a także sposobów ich realizacji oraz zasad funkcjonowania i organizacji. Wymaga to również ustawicznego uzupełniania wiedzy i umiejętności pracowników, m.in. w szeroko rozumianej dziedzinie organizacji i zarządzania, metodologii przygotowania i przeprowadzania zmian. Sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstwa jest tym lepsza, im lepiej potrafi ono analizować i przewidywać przyszłe warunki funkcjonowania oraz kierować nieuniknionymi permanentnymi zmianami.

Zjawisko ciągłych zmian zmusza przedsiębiorstwo do nieustannego uczenia się. Zmiana powoduje konieczność uczenia się nowych rzeczy, a nowe umiejętności prowadzą do zmiany – im większa zmiana, tym więcej trzeba się uczyć³⁴. W otoczeniu, w którym technologie i metodologie szybko się zmieniają, człowiek staje wobec konieczności ciągłego uczenia się nowych narzędzi, sposobów działania, zachowań, zadań, ról i funkcji³⁵.

Ucząca się organizacja jest otwarta na procesy uczenia się, które przebiegają u jej partnerów rynkowych, takich jak: klienci, dostawcy nowych rozwiązań, usług finansowych, szkoleniowych, doradczych, przedsiębiorstwa zajmujące się transferem innowacji, współpracownicy, z którymi organizacja wspólnie realizuje określone etapy lub całe procesy innowacji w ramach aliansu strategicznego³⁶.

Szczególnie istotne dla przedsiębiorstwa są zdolności adaptacyjne oraz elastyczność i szybkość reagowania na zmiany. Dążenie przedsiębiorstwa do zachowania wyznaczonego poziomu jakości i niezawodności swoich działań stanowi istotny element do realizacji nadrzędnego celu przedsiębiorstwa, którym jest zmiana jego pozycji rynkowej. Należy podkreślić, że nieodzownym czynnikiem rozwoju przedsiębiorstwa jest jego udział w tworzeniu zmian, jak również absorbowaniu ich z otoczenia. Przedsiębiorstwo musi więc tworzyć wyróżniające zdolności i poko-

³³ *Ibidem*, s. 29.

³⁴ C. Evans, Zarządzanie wiedzą, PWE, Warszawa 2005, s. 123.

³⁵ J. Brillman, Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania, PWE, Warszawa 2002, s. 394.

³⁶ Zrównoważony rozwój przedsiębiorstwa a relacje z interesariuszami, praca zbior. pod red. H. Brdulak, T. Gołębiowskiego, Wyd. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2005, s. 80.

nywać konkurencję pewną przewagą wartości dla konsumenta, czyli nie niszczyć innych, ale doskonalić siebie³⁷.

4. Podsumowanie

Innowacyjność przedsiębiorstwa oznacza umiejętność kreowania i wdrażania zmian w różnych obszarach jego działalności.

Działalność innowacyjna przedsiębiorstwa zależy od jego systemu (klimatu) innowacyjnego oraz od bliższego (mikro) i dalszego (makro) otoczenia.

System (klimat) innowacyjny przedsiębiorstwa tworzy ogół czynników oraz powiązań i zależności między nimi, które sprzyjają kreatywności i adaptacyjności w przedsiębiorstwie.

Otoczenie bliższe (mikro) przedsiębiorstwa stanowią instytucje i przedsiębiorstwa, które łączą relacje oparte na konkurencji albo kooperacji. Otoczenie dalsze (makro) przedsiębiorstwa to ogół instytucji oraz przepisów regulujących zasady działania przedsiębiorstwa w gospodarce, w zależności od skali agregacji: lokalnej, regionalnej, krajowej i międzynarodowej.

Przedsiębiorstwo innowacyjne zarówno kreuje zmiany, jak i absorbuje je z otoczenia. Należy uznać, że jedynie przedsiębiorstwo innowacyjne jako „organizacja ucząca się”, czyli reagująca na zmiany w otoczeniu poprzez dopasowanie swojego systemu działania do oczekiwań otoczenia, może realizować własne cele, którymi są: wzrost wartości przedsiębiorstwa, zmiana pozycji rynkowej, nowoczesna technika i/lub technologia wytwarzania, wzrost masy zysku, itp.

5. Bibliografia

1. Bogdanienko J., Haffer M., Popławski W., *Innowacyjność przedsiębiorstw*, Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2004.
2. Brillman J., *Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania*, PWE, Warszawa 2002.
3. Egeman M. E., *Restrukturyzacja i kierowanie zatrudnieniem*, Wyd. Poltext, Warszawa 1999.
4. Evans C., *Zarządzanie wiedzą*, PWE, Warszawa 2005.
5. Gieryszewska G., Romanowska M., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1995.
6. *Innowacyjność we współczesnych organizacjach*, praca zbior. pod red. A. Stabryły, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2005.

³⁷ J. Penc, *Narodowe...*, *op. cit.*, s. 147.

7. Instrumenty transferu technologii i pobudzania innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw, praca zbior. pod red. E. Stawasza i J. Mertla, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2005.
8. Klincewicz K., Polska innowacyjność. Analiza bibliometryczna, Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008.
9. Kwieciński L., Moszkowicz K., Sroka J., Innowacyjność i internacjonalizacja dołnośląskich małych i średnich przedsiębiorstw, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007.
10. Marciniak B. M., Rola parków naukowo-technologicznych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2007.
11. Obłój K., Strategia organizacji, PWE, Warszawa 1998.
12. Pałucha M., Siuta B., Wspieranie procesów innowacyjnych w Polsce i krajach Unii Europejskiej, Biblioteka Menedżera i Służby Pracowniczej, Bydgoszcz 2001.
13. Parvi A., Innowacje – Podstawy ujęcia modelowego i kwantyfikacja efektów w warunkach gospodarki rynkowej, Wyd. Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Opolu, Opole 1993.
14. Penc J., Narodowe i międzynarodowe systemy zarządzania, Wyd. Wyższej Szkoły Zarządzania Międzynarodowego w Łodzi, Łódź 2004.
15. Penc J., Sztuka skutecznego zarządzania, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
16. Podręcznik Oslo. Proponowane zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji technologicznych, Wyd. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, Warszawa 1999.
17. Pomykański A., Zarządzanie innowacjami, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
18. Popławski W., Kultura innowacyjna i jej znaczenie w kreowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa, w: Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
19. Prahalad C., Hamel G., The Core Competence of Corporation, Harvard Business Review, May/June 1990.
20. Restrukturyzacja ekonomiczna przedsiębiorstw, praca zbior. pod red. L. Domrozika, PWE, Warszawa 2006.
21. Romanowska M., Strategie rozwoju i konkurencji, Wyd. CIM, Warszawa 1998.
22. Sosnowska A. i in., Systemy wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce. Poradnik przedsiębiorcy, PARP, Warszawa 2003.
23. Sosnowska A., Łobejko S., Kłopotek A., Zarządzanie firmą innowacyjną, Difin, Warszawa 2000.
24. Wirkus M., Zarządzanie przedsięwzięciami innowacyjnymi w dynamicznym środowisku wieloprojektowym, Wyd. Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2006.
25. Wysokińska Z., Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

26. Zarządzanie restrukturyzacją procesów gospodarczych, praca zbior. pod red. R. Borowieckiego, Difin, Warszawa 2003.
27. Zrównoważony rozwój przedsiębiorstwa a relacje z interesariuszami, praca zbior. pod red. H. Brdulak, T. Gołębiowskiego, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2005.
28. Zych A., Innowacje jako źródło przedsiębiorczości, w: Uwarunkowania przedsiębiorczości. Aspekty ekonomiczne i antropologiczno-społeczne, praca zbior. pod red. K. Jaremczuka, Wyd. Państwowej Szkoły Zawodowej w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2006.

Stopień swobody przepływu kapitału w mechanizmie przenoszenia się zjawisk koniunkturalnych do Polski w epoce kryzysowej

1. Wprowadzenie

Polski rynek usług finansowych, wraz z transformacją systemową w 1989 roku, stale poddawany jest zmianom i reformom integrującym go z rynkiem światowym. Postępująca globalizacja systemu i rynków finansowych zwiększa jego zależność od rynków zagranicznych i procesów w skali światowej. Sam proces globalizowania się polskiego systemu finansowego objawia się obniżaniem barier w handlu międzynarodowym, przepływie kapitału, ludzi, towarów i usług, a także technologii i informacji¹. Proces ten może stanowić pewne szanse w kontekście gospodarczym, jak powiększenie możliwości inwestycyjnych, poszerzenie wielkości rynku itp. Istnieją również zagrożenia, z których potencjalnie największe to niekontrolowane przenoszenie się wahań i wstrząsów koniunkturalnych. Mechanizmem umożliwiającym przenoszenie się tych zjawisk jest swoboda przepływu kapitału.

2. Zarys globalnej sytuacji ekonomicznej na tle procesu otwierania się gospodarek

Liberalizacja przepływu kapitału integrującej się Europy została zapoczątkowana Pierwszą Dyrektywą 60/921/EWG w 1960 roku, jeszcze przed powstaniem wspólnego rynku europejskiego w instytucjonalnej postaci. Dopiero w 1988 roku Rada Ministrów EWG, wraz z uchwaleniem Dyrektywy 88/361/EWG o realizacji art. 67 Traktatu podjęła decyzję o pełnej liberalizacji w zakresie przepływu kapitału między państwami członkowskimi, oraz w relacjach z państwami trzecimi, z dniem 1 lipca 1990 roku. Dyrektywa zawiera klauzule bezpieczeństwa umożliwiające tymczasowe podjęcie działań ochronnych przez państwa zagrożone zachwianiem równowagi bilansu płatniczego. Na tej podstawie obecne trudności finansów publicznych upoważniają rządy niektórych członków UE do nadzwyczajnych działań.

¹ Por. A. Budnikowski, Międzynarodowe stosunki gospodarcze, PWE, Warszawa 2001, s. 18.

Swoboda przepływu kapitału, obok przepływu towarów, usług oraz osób, czyli wolności migracji i osiedlania się w granicach UE, jest jedną z czterech podstawowych swobód zagwarantowanych w traktatach ustanawiających Unię Europejską². Pojęcie przepływu kapitału jest należnie sprecyzowane i dotyczy wyłącznie tzw. samodzielnych transakcji finansowych. Otwarty wykaz transakcji mieszczących się w zakresie tego pojęcia, które określa przepływ kapitału, został zamieszczony w załączniku 1 do Dyrektywy 88/361/EWG. W świetle obowiązujących regulacji, za przepływ kapitału nie są uznawane płatności bieżące nie mające samoistnego charakteru, gdyż wynikają one z realizacji pozostałych swobód³. Takie operacje, jak np. rozliczenia handlowe czy transfer wynagrodzenia pieniężnego za wykonaną pracę w innym państwie⁴, nie jest klasyfikowany jako przepływ kapitału.

Proces znoszenia barier przepływu kapitału jest podstawowym i najsilniejszym w ostatnich dekadach czynnikiem globalizacji ekonomicznej świata, ale nie jedynym. Istotny wpływ na funkcjonowanie systemów finansowych ma wolny przepływ technologii i informacji. W warunkach otwartości i złożonych powiązań na wielu płaszczyznach procesy globalne wymykają się spod kontroli. Zburzenie równowagi rynkowej, zmiana koniunktury, a nawet wywołanie globalnego kryzysu finansowego może być spowodowane przez niewielką grupę podmiotów, które ukierunkują swoje działania na jeden, określony scenariusz rynkowy. Uporczywe dążenie do realizacji scenariusza w istocie jest formą skoncentrowanej spekulacji, burzącej kruchą równowagę rynkową, a w konsekwencji, prędzej lub później, prowadzi do niekontrolowanej reakcji na wielu poziomach, co sprowadza się do kumulacji ryzyka, pociągając za sobą podmioty z szerokiego otoczenia gospodarczego, nie uczestniczące w mechanizmie spekulacji.

W warunkach otwartości i integracji, światowa współzależność: *wyraża się tym, iż zdarzenia i trendy zachodzące w określonej dziedzinie nie są odosobnione, lecz skutkują łańcuchem procesów, które następnie indukują dalsze konsekwencje w wielu innych obszarach*⁵. Procesy te rozwijają się niekiedy równolegle w wielu dziedzinach oraz w granicach wielu państw. A następnie wzmacniają się zupełnie w innym wymiarze stosunków finansowych. Uważa się, że tak został zainicjowany wybuch trwającego obecnie kryzysu strefy euro, którego pierwotnych źródeł można

² Ustanowienia odnośnie do kapitału i płatności Wspólnoty Europejskiej zawarte są w rozdziale IV pt. Kapitał i płatności, stanowiącym część tytułu III pt. Swobodny przepływ osób, usług i kapitału Traktatu Ustanawiającego Wspólnotę Europejską. Swobodny przepływ kapitału określony został w art. 56 tegoż rozdziału.

³ F. Emmert, M. Morawiecki, Prawo europejskie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 373–374.

⁴ Różnicę między pojęciami przepływu kapitału a płatności bieżącej orzekł Trybunał Sprawiedliwości UE w połączonych sprawach C-286/82 i C-26/83 31 stycznia 1984 r., ECR 1984, s. 377–409.

⁵ J. Komorowski, Cele i wartości współczesnego przedsiębiorstwa, Ujęcie behawioralne, SGH, Warszawa 2011, s. 344

dopatrzyć się w załamaniu galopujących cen nieruchomości w USA w 2007 roku, spowodowanym wzrostem niewypłacalności kredytobiorców, iż nastąpiło pęknięcie spekulacyjnej bańki instrumentów pochodnych bazujących na antycypacji wzrostu cen nieruchomości i ekspansji rynku hipotecznych listów zastawnych (Mortgage Backed Securities).

Nie można jednak zaprzeczyć, że tzw. Subprime Market, czyli zjawisko, które stanowiło iskrę zapalną i wywołało bezpośrednio wybuch kryzysu w Stanach Zjednoczonych, było zupełnie odosobnione. Pożar lasu rozprzestrzenia się w szczególnych warunkach klimatycznych i może zostać wzniesiony w różnych miejscach. W tym przypadku zaistniał nie tyle efekt domina jako sekwencja następujących po sobie zdarzeń. Skala kryzysu i sposób rozprzestrzeniania się przypomina pożar lasu na wielką skalę, którą określa się katastrofą ekologiczną. Mamy bowiem do czynienia ze zbiegiem wielu okoliczności charakteryzujących się głęboką nierównowagą finansową w skali całego świata.

Tłumaczenie przyczyn wybuchu kryzysu efektem domina wydaje się dość infantylne i w środowiskach biznesu niektórych krajów może być odbierane jako niesprawiedliwe. Banki i inne instytucje finansowe, które przynosiły korzyści akcjonariuszom w skali globalnej, przekraczając przyzwoite granice lewarowania, działały na terenie wielu krajów. Rządy zaś przekraczały dopuszczalne granice długu publicznego niemal powszechnie.

Proces ten rozprzestrzenił się przez trudne do policzenia wydatki w większości krajów świata zachodniego w ramach ogromnych publicznych programów pomocowych dla systemów finansowych. Kryzys finansowy, w konsekwencji wysiłków skierowanych na jego stłumienie, przeniósł się do sfery finansów publicznych wielu państw, doprowadzając szereg krajów, jak np. Grecję, do krawędzi bankructwa oraz poważnie dezorganizując normalne funkcjonowanie sektora publicznego i pogłębiając nierównowagę budżetową państw grupy PIIGS, a także poważnie destabilizując UE i USA⁶.

Wydaje się także, że kryzysowe turbulencje dotąd nie wygasły. Trudno bowiem uznać tę sytuację za stabilną. Ma ona bowiem głębokie podłoże w nierównowadze światowego handlu i światowej produkcji. Ta płaszczyzna globalnych współzależności pozwala również zaobserwować przenoszenie się napięć kryzysowych między gospodarkami i sektorami, które mogą przynieść nieprzewidywalne skutki w sektorze finansowym.

⁶ Szerzej R. J. Shiller, *The Subprime Solution, How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to do about it*, Princeton University Press, Princeton 2008, s. 29–69 oraz M. Zandi, *Financial Shock, A 360 Look at the Subprime Mortgage Implosion, and How to Avoid the Next Financial Crisis*, Pearson Education, New Jersey 2009, s. 9–45.

Rosną obecnie obawy dotyczące sytuacji w Chinach, o których do niedawna mówiło się jako o kraju, którego siła rozpędu gospodarczego nie dopuściła do podania się fali kryzysowej. Niepokoje wynikają ze stosunkowo wysokiego udziału tzw. złych kredytów, jakie zostały udzielone kredytobiorcom w okresie dobrego prosperity. Ryzyko ich niespłacenia wzrosło, w związku ze spowolnieniem gospodarczym i spadkiem popytu wewnętrznego⁷, co jest pewnym zagrożeniem dla stabilności całego systemu finansowego w tym państwie. Przykładem takiego zjawiska, na stosunkowo małą skalę, może być przypadek bankructwa chińskiej korporacji, która podjęła się budowy odcinka autostrady w Polsce, której projekt inwestycyjny był oparty na złej konstrukcji finansowej.

W warunkach postępującej integracji i narastających procesów kryzysogennych, dynamiczne zmiany zachodzące w systemie finansowym stanowią pewnego rodzaju wyzwanie dla organów i instytucji regulujących i nadzorczych. Wraz ze wzrostem skali integracji rynków i zwiększeniem swobody przepływu kapitału, utrudnione staje się prowadzenie adekwatnej polityki pieniężnej oraz prowadzenie działań regulacyjno-nadzorczych⁸. Szczególnym wyzwaniem dla działalności polskich regulatorów i instytucji nadzorczych był okres od 2008 roku, kiedy to w warunkach otwartości rynków finansowych fale kryzysowe zaczęły uderzać w polski system finansowy. Kolejne lata aktywności tych instytucji i pierwsze próby międzynarodowej współpracy mogą świadczyć o gotowości władz publicznych do rozszerzenia instytucjonalizacji systemu finansowego i kontroli funkcjonowania mechanizmów finansowych.

3. Kanały przenoszenia się zjawisk koniunkturalnych do Polski

Funkcjonowanie rynku usług finansowych zależy od sytuacji makroekonomicznej zarówno gospodarki krajowej, jak i przebiegu procesów gospodarczych w jej otoczeniu. Pomimo trafnych działań instytucji regulujących i nadzorczych w okresie trwania kryzysu, zjawiska kryzysowe przenosiły się między gospodarkami i sektorami za granicą oraz dotarły do Polski wieloma strumieniami. Można wskazać w tym kontekście także specyficzne uwarunkowania gospodarcze w kraju jako słabości systemu finansowego, które w opinii wielu ekonomistów stanowią mogą autonomiczne przesłanki o charakterze kryzysowym, np.:

⁷ Por. J. Adamiec, P. Russel, Światowy kryzys gospodarczy a sektor przedsiębiorstw i gospodarstw domowych w Polsce, w: Kryzys finansowy, Wybrane zagadnienia, Biuro Analiz Sejmowych, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2009, s. 10.

⁸ Por. A. Kornowski, Polityka pieniężna a kryzysy finansowe, „Gospodarka Narodowa”, 10/2009, s. 42–46.

- wysoki poziom ryzyka walutowego,
- wysoki poziom ryzyka stóp procentowych,
- zagrożenie obniżenia tempa wzrostu PKB.

Komisja Nadzoru Finansowego w opracowaniu pt. *Polski rynek finansowy w obliczu kryzysu finansowego w latach 2008–2009* identyfikuje mechanizm przenoszenia się napięć kryzysowych do Polski, które przenikały poprzez⁹:

- kryzys zaufania prowadzący do zamrożenia funkcjonowania rynków międzybankowych,
- znaczące i gwałtowne zmiany cen na rynkach finansowych, w tym cen akcji, oraz znaczące osłabienie kursów walut krajów rozwijających się w relacji do walut krajów rozwiniętych,
- efekty w strefie realnej.

Narodowy Bank Polski w *Raporcie o stabilności systemu finansowego* bardziej szczegółowo analizuje procesy przenoszenia się kryzysu finansowego do Polski i identyfikuje następujące kanały¹⁰:

- kanał kredytowy – bezpośrednie ekspozycje kredytowe banków polskich wobec podmiotów zagranicznych,
- kanał finansowania – zmniejszona dostępność środków zewnętrznych dla polskich banków,
- kanał rynkowy – zmiany otwartych pozycji banków krajowych w instrumentach finansowych, których ceny zależą od czynników zlokalizowanych poza granicami Polski,
- ryzyko spowolnienia gospodarczego – w efekcie wzrostu kosztów finansowania i ograniczenia dostępności kredytu dla podmiotów sektora realnego,
- kanał kapitałowy – zmiany polityki spółek macierzystych odnośnie do kapitału spółek zależnych w Polsce,
- pośredni kanał rynkowy – zmiany wyceny papierów wartościowych w zależności od sytuacji na rynkach zagranicznych,
- pośrednio kanał kredytowy – ryzyko deprecjacji złotego przy nominowanych w walutach obcych ekspozycjach kredytowych banków wobec rezydentów uzyskujących przychody w złotych,
- kanał zaufania – spadek zaufania do instytucji finansowych, niosący ze sobą ryzyko destabilizacji ich działalności poprzez wycofywanie depozytów, nieefektywność funkcjonowania rynku pieniężnego i wzrost kosztów pozyskiwania funduszy.

⁹ *Polski rynek finansowy w obliczu kryzysu finansowego w latach 2008–2009*, Materiały i opracowania Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2010, s. 8.

¹⁰ Ekspertyza NBP, *Raport o stabilności systemu finansowego*, czerwiec 2008 r., Narodowy Bank Polski, Warszawa 2008, s. 85–96.

Wśród powyżej opisanych kanałów transmisji zjawisk kryzysowych można znaleźć wspólną cechę. Co do zasady, kanały te są w pełni otwarte, a transmisja zjawisk jest egzogeniczna i w bardzo małym stopniu zależna od państwa i regulacji.

Dla ostatecznego dopełnienia opisu mechanizmu przenoszenia się napięć kryzysowych z zewnątrz konieczna jest również identyfikacja powiązań między sektorami systemu finansowego i gospodarką realną w Polsce. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego w Raporcie o funkcjonowaniu polskiego rynku finansowego w ujęciu międzysektorowym przedstawił wyniki badań powiązań międzysektorowych. Badaniu zostały poddane powiązania między siedmioma rozłącznymi sektorami gospodarki:

- 1) przedsiębiorstwa niefinansowe;
- 2) banki łącznie z NBP;
- 3) pozostałe instytucje pośrednictwa finansowego i pomocnicze instytucje finansowe;
- 4) instytucje ubezpieczeniowe i fundusze emerytalne;
- 5) instytucje rządowe i samorządowe;
- 6) gospodarstwa domowe, łącznie z instytucjami niekomercyjnymi działającymi na rzecz gospodarstw domowych;
- 7) zagranica.

Podsumowując wyniki wspomnianych badań przeprowadzonych przez większość czołowych instytucji publicznych polskiego systemu finansowego, można stwierdzić, że dezagregacja przepływów pieniężnych między sektorami pozwoliła na identyfikację stopnia zależności i wrażliwości między poszczególnymi podsektorami systemu finansowego i gospodarki. Poprzez porównanie danych z IV kwartału 2003 roku i IV kwartału 2010 roku, możliwe było określenie kierunków ich zmian zachodzących w czasie. Analizując wyniki badania, można zauważyć, że w zasadzie kierunki przepływów pomiędzy badanymi podsektorami nie zmieniły się, natomiast wzrosła siła powiązań i wielkość aktywów finansowych przepływających różnymi kanałami.

Główne wnioski analizy dla poszczególnych sektorów przedstawiają się następująco¹¹:

- Najistotniejszą rolę, z punktu widzenia powiązań i przepływów w gospodarce Polski, odgrywają przedsiębiorstwa niefinansowe, do których kierowany jest za pośrednictwem rynku kapitałowego największy strumień w sensie netto aktywów finansowych, którego źródłem jest zagranica.

¹¹ Opracowanie własne na podstawie: Raport o funkcjonowaniu polskiego rynku finansowego w ujęciu międzysektorowym, UKNF, Warszawa 2011, s. 21–28.

Wielkość i kierunek tego strumienia jest zmienny i w znacznej mierze zależy od koniunktury światowej, jak i kondycji wewnętrznej gospodarki Polski. Zawiera on inwestycje długoterminowe oraz formy kapitału o charakterze spekulacyjnym, którego aktywność, wysoka mobilność i odpływ stanowi istotne zagrożenie dla stabilności rynku kapitałowego. Mniejsze, ale istotne z punktu widzenia przedsiębiorstw niefinansowych, są przepływy finansowe pochodzące z instytucji rządowych i samorządowych, sektora bankowego, a także gospodarstw domowych.

- Sektor bankowy odgrywa większą rolę w gospodarce w 2010 roku niż w 2003 roku, zarówno jako pośrednik finansowy pomiędzy indywidualnymi inwestorami a sektorem przedsiębiorstw niefinansowych, głównie poprzez gromadzenie depozytów od gospodarstw domowych, oraz udzielanie kredytów przedsiębiorstwom niefinansowym i kredytów konsumpcyjnych gospodarstwom domowym.
- Zmiany, jakie zaszły w ciągu badanych 7 lat, potwierdzają znaczny wzrost, przemiany strukturalne i dojrzewanie samego sektora bankowego. Nabrała znaczenia również funkcja banków jako wierzycieli netto państwowych papierów dłużnych. Sektor bankowy wykazuje stosunkowo niskie zaangażowanie na rynku kapitałowym, co jest bardzo istotną obserwacją z punktu widzenia odporności tego sektora na wahania koniunkturalne i potencjalny odpływ kapitału spekulacyjnego w przypadku zaistnienia napięć kryzysowych. Z drugiej jednak strony, świadczy to o rozwoju rynku kapitałowego o profilu zbliżonym do modelu amerykańskiego, opartego na giełdzie. Taka struktura potwierdza wysoki poziom bezpieczeństwa systemu bankowego, lecz wskazuje na kierunki zagrożenia atakami spekulacyjnymi.
- Gospodarstwa domowe nadwyżkę oszczędności kierują głównie do sektora bankowego, zmalało znaczenie powiązań z przedsiębiorstwami niefinansowymi, istotnie natomiast wzrosło powiązanie gospodarstw domowych z sektorem ubezpieczeniowym.
- Powiązania finansowe między pozostałymi sektorami nabrały znaczenia, ale nie stanowią kluczowych strumieni w systemie gospodarczym.

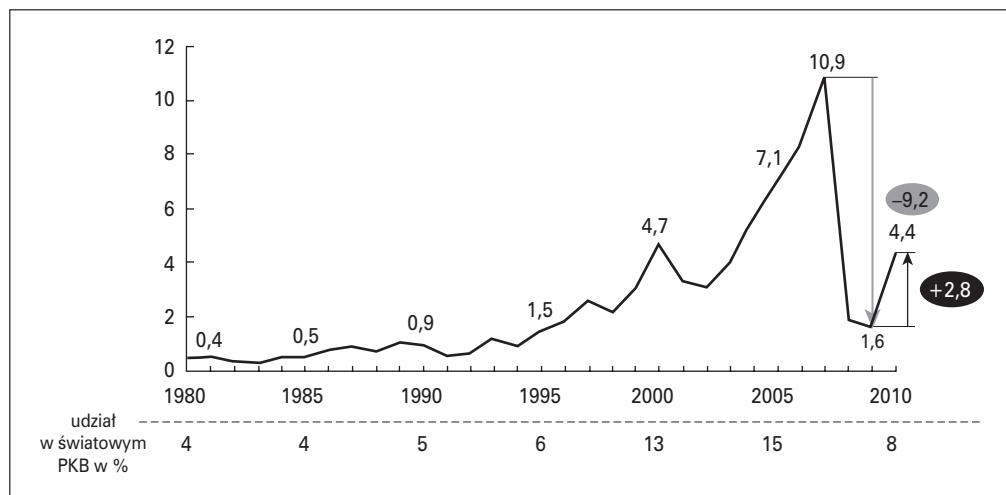
Mając na uwadze wielkość, strukturę i specyfikę sektora finansowego w Polsce, na proces przenoszenia zjawisk koniunkturalnych, a w sytuacjach ekstremalnych, dla przenoszenia się wstrząsów kryzysowych z rynków finansowych na gospodarkę realną, fundamentalnym warunkiem jest stabilność sektora bankowego jako rdzenia sektora finansowego. Opinię taką potwierdzają powyższe badania oraz polskie środowisko naukowe na dorocznych ogólnopolskich konferencjach finansów i bankowości. Zagadnienia te wszakże wymagają monitorowania w szerszym

kontekście, z uwzględnieniem gospodarki realnej, w tym sektora publicznego oraz przebiegu procesów koniunkturalnych w skali globalnej¹².

4. Dynamika przepływów strumieni kapitału z zagranicą

Wybuch kryzysu finansowego w 2007 roku miał istotne znaczenie dla wielkości międzynarodowych przepływów kapitału Polski z zagranicą, w tym m.in. bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce. W skali świata wartość tych przepływów spadła o około 85% z 10,9 bln USD w 2007 roku do 1,9 bln USD w 2008 roku (por. rysunek 1). Poprawa dynamiki przepływów została odbudowana_nieco w 2010 roku, choć jej poziom w relacji do PKB jest najniższy od 1998 roku¹³.

Rysunek 1. Suma światowych transgranicznych przepływów kapitału w latach 1980–2010 (w bln USD)



Źródło: C. Roxburg, S. Lund, J. Piotrowski, *Mapping global...*, *op. cit.*, s. 27.

Z punktu widzenia długoterminowego, stabilnego wzrostu, korzystnym strumieniem kapitału są bezpośrednie inwestycje zagraniczne, one bowiem wiążą się głównie z zaangażowaniem kapitałowym w sferę realną związanym z procesem inwestycyjnym. W 2010 roku relacja napływu bezpośrednich inwestycji zagra-

¹² Por. P. Komorowski, *Stabilność sektora bankowego a zagrożenie skutkami bańki spekulacyjnej*, w: *Ekonomia, nauki o zarządzaniu, finanse i nauki prawne wobec światowych przemian kulturowych, społecznych, gospodarczych i politycznych*, praca zbior. pod red. R. Bartkowiaka, J. Ostaszewskiego, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 417–420.

¹³ Szerzej: C. Roxburg, S. Lund, J. Piotrowski, *Mapping global capital markets 2011*, McKingsey Global Institute, s. 27.

nicznych do łącznego deficytu na rachunku obrotów bieżących i kapitałowych wyniosła 71% w porównaniu do 134% w 2009 roku¹⁴. Mimo spadku tego bieżącego wskaźnika, mamy tu jednak do czynienia ze zjawiskiem kumulacji zarówno inwestycji, jak i długu publicznego, co oznacza w sumie narastanie zagrożeń i napięć w mniejszym tempie. Tabela 1 przedstawia napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski według wybranych krajów pochodzenia. Widoczny jest spadek ich wartości dla większości z tych krajów w latach pokryzysowych. Złym sygnałem jest malejąca dynamika i niska dywersyfikacja tych przepływów w skali całego świata.

W świetle towarzyszących zagrożeń, jakie mogą przenosić strumienie międzynarodowych przepływów kapitału, coraz bardziej uświadamiamy sobie negatywne skutki zadłużenia zagranicznego. Zjawisko to dobitnie odczuły w letnich miesiącach 2011 roku gospodarstwa domowe, które zaciągnęły kredyty denominowane we franku szwajcarskim. Według Komisji Nadzoru Finansowego: *Polska jest uzależniona od finansowania zagranicznego na poziomie porównywalnym do niektórych mniej rozwiniętych krajów strefy euro, takich jak Portugalia. ... W warunkach ograniczonej efektywności krajowych kanałów pośrednictwa finansowego polskie podmioty gospodarcze w coraz większym stopniu poszukują za granicą źródeł finansowania rozwoju swojej działalności*¹⁵.

Tabela 1. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski według wybranych krajów pochodzenia w latach 2005–2009 (w mln USD)

Kraj/rok	2005	2006	2007	2008	2009
Francja	-34,1	1063	2571,1	780,5	1916,5
Chiny	44,3	25,8	93,4	139,6	-191,7
Hiszpania	227,5	1430	768,8	433,1	553,8
Japonia	302,3	316,6	270,3	-39,6	266,6
Niemcy	2094,7	3525	4035,7	2432,2	2951,3
Stany Zjednoczone	793,9	513,4	1161,1	474,5	1359,6
Wielka Brytania	526,8	1481	892,1	583,8	177,4
Włochy	212,3	1803,7	581,5	467,4	664,7
Świat	10 248,7	19 590,9	23 465	14 883,9	13 698,1
W tym pośrednictwo finansowe	2993,2	2106	3596,4	4431	2243,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

¹⁴ Raport o stabilności systemu finansowego. lipiec 2011 r., NBP, Warszawa 2011, s. 19.

¹⁵ Raport o funkcjonowaniu polskiego rynku..., *op. cit.*, s. 19.

Liczne badania naukowe potwierdzają wysoką korelację polskiego cyklu koniunkturalnego z krajami Unii Europejskiej¹⁶. Dużym problemem rozwoju polskiej gospodarki o charakterze strukturalnym jest głębokie przekonanie, że pomyślność biznesu zależy od wielkości zainwestowanego kapitału. Zarówno jej struktura, jak i kierunki bezpośrednich inwestycji zagranicznych potwierdzają zasobowy charakter gospodarki, charakteryzujący się nadal względnie taną siłą roboczą, przetwórstwem zasobów surowcowych, wypełnianiem rynkowych luk oraz przekonaniem o deficycie kapitału, który należy uzupełniać z względnie tańszych źródeł zagranicznych. Należy ubolewać, że w tym kontekście nie docenia się możliwości pobudzania oszczędności gospodarstw domowych, zmiany prokonsumpcyjnego modelu preferencji społecznych oraz możliwości kreowania zmian strukturalnych w kierunku lepszego wykorzystania kapitału intelektualnego, w tych bowiem tkwi duży, niewykorzystany potencjał rozwoju gospodarki i możliwość poprawy relacji wskaźników gospodarczych ilustrujących poziom zadłużenia zagranicznego.

Tabela 2. Deficyty handlowe w relacji do PKB wybranych krajów w latach 2005–2009 (w %)

Kraj/rok	2005	2006	2007	2008	2009
Chiny	5,58	7,86	9,09	8,06	4,48
Francja	-0,58	-0,99	-1,43	-2,17	-1,73
Grecja	-6,21	-9,43	-11,05	-11,27	-7,59
Hiszpania	-5,1	-6,2	-6,49	-5,81	-1,84
Japonia	1,54	1,44	1,91	0,36	0,46
Niemcy	5,32	5,71	7,16	6,48	4,95
Polska	-0,66	-1,83	-2,89	-3,96	0,08
Stany Zjednoczone	-5,65	-5,67	-5	-4,86	-2,65
Wielka Brytania	-3,51	-3,26	-3,35	-3,36	-2,78
Włochy	-0,01	-0,75	-0,24	-0,5	-0,51

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MFW.

Ważnym mechanizmem niefinansowym transmisji wahań koniunkturalnych jest handel zagraniczny. Wskutek kryzysu nastąpiło zmniejszenie deficytu handlowego w wymianie handlowej, w szczególności z krajami strefy euro, z powodu szybszego spadku importu nad eksportem¹⁷. Tabela 2 przedstawia deficyty han-

¹⁶ Por. U. M. Bergman, How Similar Are European Business Cycles?, Working Paper No. 9, Department of Economics and the Institute of Economic Research, Lund University, Lund 2004; oraz M. Camacho, G. Perez-Quiroz, L. Saiz, Are European Business Cycles Close Enough to be just One?, „Journal of Economic Dynamics and Control”, Vol. 32, Iss. 7, July 2008, s. 2165–2190.

¹⁷ Z. Wołodkiewicz-Donimirski, Zarys sytuacji w polskim handlu zagranicznym w pierwszej połowie 2009 r., w: Kryzys finansowy a handel zagraniczny, Biuro Analiz Sejmowych, Warszawa 2010, s. 18.

dłowe wybranych państw w relacji do PKB na przełomie lat 2005–2009. Ciekawą obserwacją jest spadek wartości w sensie bezwzględny dla większości krajów po 2007 roku i zbliżenie ich wartości względnej do zera, co może świadczyć o wychłodzeniu stosunków handlowych w skali globalnej.

Pomimo recesji w USA i w krajach UE, skutki spowolnienia były mniejsze w Polsce. Na tę sytuację wpłynęły poniższe uwarunkowania¹⁸:

- znaczenie dla Polski miał spadek aktywności handlowej z głównymi partnerami handlowymi w UE, kryzys w USA nie miał na Polskę znaczącego wpływu z uwagi na słabe powiązania handlowe,
- duże rozmiary i chłonność rynku wewnętrznego,
- gospodarka polska jest stosunkowo mało otwarta na międzynarodową wymianę handlową, co sprawia, że jest mniej wrażliwa na wahania popytu za granicą,
- w ciągu ostatniej dekady, pomimo istnienia niekorzystnych zjawisk, jak aprecjacja złotego oraz momentów gorszej koniunktury, eksport rozwijał się dynamicznie,
- popyt wewnętrzny jest głównym motorem wzrostu gospodarczego w Polsce,
- napływ znacznych środków z budżetu Unii Europejskiej stanowił dodatkowy bodziec popytowy.

Należy stwierdzić, że podczas kryzysu zjawiska nieuchronnie przenoszą się w sposób niekontrolowany, lecz ich skutki mogą mieć różny wpływ na poszczególne gospodarki i ich sektory. Na ostateczny kształt skutków kryzysu składać się będzie wynik zderzenia egzogenicznych wstrząsów kryzysowych i endogenicznych procesów przeciwstawiających się, jak np. konkurencyjność gospodarcza, niskie ryzyko systemowe, stabilny i zrównoważony sektor finansowy itp. Im mocniejsze i stabilniejsze siły wewnętrzne gospodarki, tym skutki kryzysu będą mniejsze, i na odwrót.

5. Podsumowanie

Po dokonaniu przeglądu szerokiego spektrum determinantów funkcjonowania sektora finansowego nasuwa się zasadnicze pytanie, czy Polska jest dobrze przygotowana na ewentualne fale kryzysowe i ataki spekulacyjne oraz, czy siła autonomicznych procesów wewnętrznych będzie w stanie skutecznie oprzeć się szokom

¹⁸ W. Małecki, Konsekwencje obecnego kryzysu na międzynarodowych rynkach finansowych dla polskiej gospodarki, w pracy zbior. Biuletyn analityczny, Finanse a rozwój, Akademia Finansów w Warszawie, Warszawa 2009, s. 35; por. Z. Matkowski, Wpływ kryzysu globalnego na ogólną kondycję polskiej gospodarki, Biuletyn analityczny, Konsekwencje globalnego kryzysu finansowego, Akademia Finansów w Warszawie, Warszawa 2010, s. 11–13.

destabilizującym? Premier Donald Tusk w swoim wystąpieniu w Sejmie 19 sierpnia 2011 roku oznajmił, że Polsce nie grozi recesja i że Polska jest dobrze na kryzys przygotowana. To polityczne stanowisko wraz z upływem czasu i dalszym rozwojem trudnej sytuacji w gospodarce światowej zdaje się tracić na swej stanowczości. Brak pewności co do jutra, szczególnie w obecnej, trudnej rzeczywistości gospodarczej, nie pozwala jednoznacznie przewidzieć w systemie zero-jedynkowym odporności Polski na światowy kryzys gospodarczy, lecz analiza wewnętrznej kondycji gospodarczej na tle innych państw pozwoli określić siłę endogeniczną gospodarki, oraz zidentyfikować jej zagrożenia wewnętrzne i słabsze punkty.

6. Bibliografia

1. Adamiec J., Russel P., Światowy kryzys gospodarczy a sektor przedsiębiorstw i gospodarstw domowych w Polsce, w: Kryzys finansowy, Wybrane zagadnienia, Biuro Analiz Sejmowych, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2009.
2. Bergman U. M., How Similar Are European Business Cycles?, Working Paper No. 9, Department of Economics and the Institute of Economic Research, Lund University, Lund 2004.
3. Budnikowski A., Międzynarodowe stosunki gospodarcze, PWE, Warszawa 2001.
4. Camacho M., Perez-Quiroz G., Saiz L., Are European Business Cycles Close Enough to be just One?, „Journal of Economic Dynamics and Control”, Vol. 32, Iss. 7, July 2008.
5. Emmert F., Morawiecki M., Prawo europejskie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
6. Komorowski P., Stabilność sektora bankowego a zagrożenie skutkami bańki spekulacyjnej, w: Ekonomia, nauki o zarządzaniu, finanse i nauki prawne wobec światowych przemian kulturowych, społecznych, gospodarczych i politycznych, praca zbior. pod red. R. Bartkowiaka, J. Ostaszewskiego, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
7. Komorowski J., Cele i wartości współczesnego przedsiębiorstwa, Ujęcie behawioralne, SGH, Warszawa 2011.
8. Kornowski A., Polityka pieniężna a kryzysy finansowe, „Gospodarka Narodowa”, 10/2009.
9. Małecki W., Konsekwencje obecnego kryzysu na międzynarodowych rynkach finansowych dla polskiej gospodarki, w pracy zbior. Biuletyn analityczny, Finanse a rozwój, Akademia Finansów w Warszawie, Warszawa 2009.
10. Matkowski Z., Wpływ kryzysu globalnego na ogólną kondycję polskiej gospodarki, Biuletyn analityczny, Konsekwencje globalnego kryzysu finansowego, Akademia Finansów w Warszawie, Warszawa 2010.

11. Polski rynek finansowy w obliczu kryzysu finansowego w latach 2008–2009, Materiały i opracowania Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2010.
12. Raport o stabilności systemu finansowego, czerwiec 2008 r., Narodowy Bank Polski, Warszawa 2008.
13. Raport o funkcjonowaniu polskiego rynku finansowego w ujęciu międzysektorowym, UKNF, Warszawa 2011.
14. Roxburg C., Lund S., Piotrowski J., Mapping global capital markets 2011, McKingsey Global Institute.
15. Shiller R. J., The Subprime Solution, How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to do about it, Princeton University Press, Princeton 2008.
16. Wołodkiewicz-Donimirski Z., Zarys sytuacji w polskim handlu zagranicznym w pierwszej połowie 2009 r., w: Kryzys finansowy a handel zagraniczny, Biuro Analiz Sejmowych, Warszawa 2010.
17. Zandi M., Financial Shock, A 360 Look at the Subprime Mortgage Implosion, and How to Avoid the Next Financial Crisis, Pearson Education, New Jersey 2009.

Waldemar Rogowski
Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH
Agnieszka Ulianiuk
Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH

Społecznie odpowiedzialne inwestowanie (SRI) – próba charakterystyki Część III: Efektywność inwestycji społecznie odpowiedzialnych (SRI)*

1. Wprowadzenie

Miernikami służącymi do oceny poziomu efektywności inwestycji jest stopa zwrotu oraz towarzyszący inwestycji poziom ryzyka. Zatem każdy racjonalny inwestor będzie dążył do uzyskania maksymalnej stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału, zachowując określony poziom ryzyka. Pojęcie stopy zwrotu jest i pozostanie integralną częścią definicji inwestowania, każdy, kto inwestuje na rynku kapitałowym, dysponując w danym okresie określoną kwotą kapitału, oczekuje osiągnięcia w przyszłości określonego poziomu dochodu z dokonanych inwestycji¹. Każda alokacja kapitału dokonywana jest bowiem z myślą o jego pomnożeniu. Pojęcie społecznie odpowiedzialnego inwestowania nie podkreśla ważności wartości etycznych ponad kwestie efektywnościowe, w związku z czym nie jest sprzeczne z istotą tradycyjnego inwestowania. Istotą inwestycji SRI jest traktowanie na równym poziomie zarówno kwestii efektywnościowych, jak i elementów ESG. Oba wyżej wymienione warunki muszą być jednocześnie spełnione, aby dana inwestycja została zakwalifikowana jako inwestycja społecznie odpowiedzialna. Rynek SRI jest jeszcze cały czas w fazie dynamicznego rozwoju i dlatego nadal trudno jest jednoznacznie określić relację pomiędzy efektywnością inwestycji SRI a tradycyjną formą inwestowania.

Stosowanie kryteriów ESG w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych wywołuje nadal mieszane uczucia wśród części inwestorów. Przeciwnicy strategii SRI uważają, że analiza spółek pod kątem aspektów ESG wiąże się z ograniczonymi możliwościami inwestycyjnymi, co skutkuje niższym zwrotem z inwestycji.

* Część I: Czym jest społecznie odpowiedzialne inwestowanie (SRI), Zeszyt Naukowy KZiF Nr 112, s. 99–115; Część II: Rynek społecznie odpowiedzialnych inwestycji (SRI) Zeszyt Naukowy KZiF Nr 113, s. 154–178.

¹ W. Dębski, Rynek finansowy i jego mechanizmy, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 495.

Zgodnie z nowoczesną teorią portfelową, oczekuje się lepszych wyników finansowych i/albo mniejszego poziomu niestabilności w przypadku portfela składającego się z dużej liczby zróżnicowanych spółek – efekt dywersyfikacji². Innymi słowy, społecznie odpowiedzialne inwestycje mają ograniczony zakres możliwości inwestycyjnych, w rezultacie czego mogą generować niższy oczekiwany poziom stopy zwrotu z inwestycji, jednocześnie przy zwiększonym poziomie ryzyka (brak dywersyfikacji). Z kolei zwolennicy SRI są zgodni w kwestii ograniczonych możliwości inwestycyjnych na skutek zastosowania kryteriów ESG, podkreślając jednocześnie, że to właśnie przesądza o istocie tej koncepcji. Z drugiej strony są przekonani, że selekcja spółek uwzględniająca aspekty ESG dostarcza więcej korzyści niż strata spowodowana zmniejszoną efektywnością portfela na skutek ograniczonego zakresu inwestycyjnego. Wierzą, że ta strategia pozwoli im wyeliminować spółki, w stosunku do których przewiduje się gorsze wyniki, czyli przedsiębiorstwa rozwijające obecnie swoją działalność w sposób nie zrównoważony, która najprawdopodobniej odbije się na nich w dłuższym okresie w postaci mniejszej dochodowości.

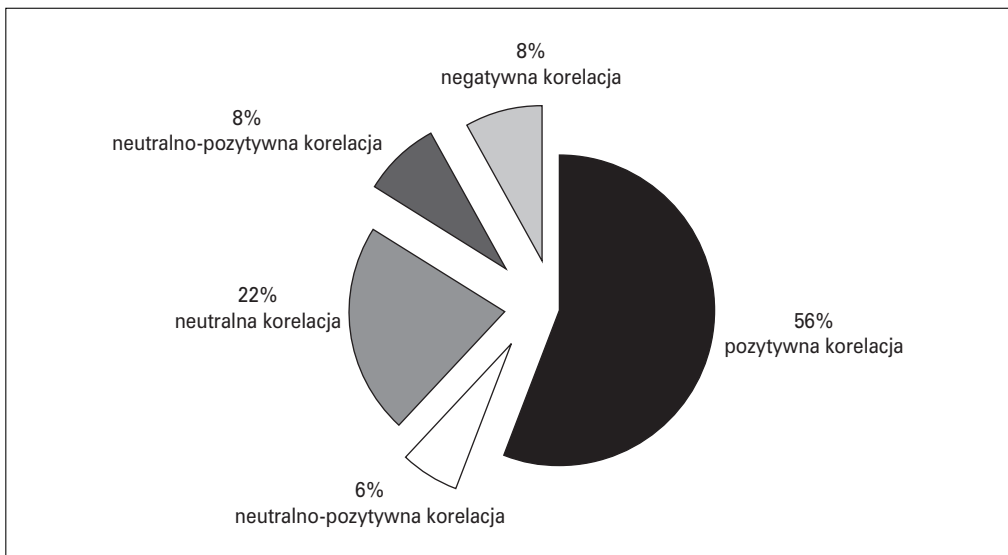
Cały czas brakuje jednoznacznej odpowiedzi na pytanie o charakter wpływu czynników ESG na wyniki portfela inwestycyjnego. Badania podejmowane przez środowiska akademickie, organizacje międzynarodowe, jak również opinie rynkowe mają na celu znalezienie odpowiedzi na to pytanie, które jest kluczowe dla przyszłości dalszego rozwoju inwestycji SRI.

Jeśli kolejne badania empiryczne wskażą jednoznacznie niższą efektywność inwestycji na skutek zastosowania kryteriów ESG w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych, inwestycje SRI pozostaną cały czas obszarem, w którym będą funkcjonować wyłącznie inwestorzy o silnych przekonaniach etycznych, którzy są w stanie zaakceptować niższą stopę zwrotu w zamian za zaspokojenie ich społecznych preferencji. Jednak, gdyby wyniki badań potwierdziły ponadprzeciętną efektywność inwestycji społecznie odpowiedzialnych, przeszłyby one szybko do głównego nurtu inwestycyjnego, w konsekwencji czego tradycyjni inwestorzy zaczęliby wdrażać zasady ESG do swoich strategii inwestycyjnych. W końcu dowód potwierdzający brak znaczącej różnicy pomiędzy efektywnością inwestycji SRI a efektywnością tradycyjnych inwestycji może spowodować, że rynek SRI nadal będzie alternatywą inwestycyjną przede wszystkim dla inwestorów, którzy uważają, że przedsiębiorstwa powinny brać odpowiedzialność za społeczne i środowiskowe konsekwencje swoich działań. Cały czas brakuje jednak jednoznacznych dowodów potwierdzających wyższą efektywność portfela inwestycyjnego zbudowanego według strategii SRI w porównaniu z portfelem zbudowanym bez uwzględniania aspektu ESG.

² C. Geczy, R. F. Stambaugh, D. Levin, Investing in Socially Responsible Mutual Funds, unpublished manuscript, University of Pennsylvania, October 2005, s. 1.

Kontrowersje wokół wzajemnej relacji efektywności inwestycji SRI i tradycyjnych inwestycji wymusiły poszukiwanie empirycznych dowodów dotyczących pozytywnej korelacji pomiędzy inwestowaniem zgodnie ze strategiami SRI a dochodowością tak powstałego portfela inwestycyjnego. M. Mercer, G. Carpenter i O. Wyman zidentyfikowali w 2009 roku 36 badań naukowych, badających korelację między implikacją czynników ESG a dochodowością portfela inwestycyjnego³.

Rysunek 1. Wyniki badań przedstawiające zależności między czynnikami ESG a uzyskaną stopą zwrotu z portfela



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Shedding light on responsible investment: Approaches, returns and impacts, Report, Mercer, London November 2009, s. 2.

Wśród 36 przeanalizowanych przez nich badań, 20 wykazało **pozytywną korelację**, co oznacza, że wraz z zastosowaniem czynników ESG w procesie inwestycyjnym wzrasta stopa zwrotu z portfela. **Negatywna zależność** (została wskazana w 3 badaniach) jest równoznaczna z ujemnym wpływem czynników ESG na stopę zwrotu z inwestycji, czyli wdrożenie analizy pozafinansowej w decyzję inwestycyjną skutkuje spadkiem stopy zwrotu z portfela. Z kolei **neutralna zależność** (zidentyfikowana w 8 badaniach) oznacza brak jakiegokolwiek zaobserwowanego wpływu czynników ESG na dochodowość portfela inwestycyjnego. Pozytywno-neutralna i negatywno-neutralna korelacja świadczą z kolei o słabej sile wpływu czynników ESG na uzyskane wyniki finansowe inwestora. Otrzymana

³ M. Mercer, G. Carpenter, O. Wyman, Shedding light on responsible investment: Approaches, returns and impact, London 2009, s. 2.

w 2 badaniach **neutralno-pozytywna** zależność świadczy, że uwzględnienie w procesie decyzyjnym informacji o czynnikach ESG skutkuje wzrostem stopy zwrotu, choć w niewielkim stopniu, natomiast **neutralno-negatywna** (zaobserwowana w 3 badaniach) wskazuje relację odwrotną.

Tabela 1 prezentuje syntezę 36 badań opisanych przez M. Mercera, G. Carpentera i O. Wymana.

Tabela 1. Synteza 36 badań

Autor	Kraj	Okres badania	Zakres badania (czynniki ESG)	Zastosowana strategia SRI	Główne wnioski
L. Abramson & D. Chung (2000)	USA	październik 1990–marzec 2000	ESG	Screening	Pozytywna korelacja
M. Barnett & R. Salomon (2006)	Świat	styczeń 1972–grudzień 2000	E i S	Screening	Neutralno-pozytywna korelacja
R. Bauer, R. Otten & A. Rad (2006)	Australia	listopad 1992–kwiecień 2003	ESG	Screening	Neutralna korelacja
Z. Bello (2005)	USA	styczeń 1994–marzec 2001	głównie S	Screening	Neutralna korelacja
K. L. Benson, T. J. Brailsford & J. E. Humphrey (2006)	USA	Pierwsze badanie: styczeń 1994–grudzień 2003 Drugie badanie: styczeń 1999–grudzień 2003	głównie S	Screening	Neutralna korelacja
S. Brammer, C. Brooks & S. Pavelin (2006)	Wielka Brytania	czerwiec 1997–czerwiec 2002	E i S	Screening	Neutralno-negatywna korelacja
J. Chong, M. Her & G. M. Phillips (2006)	USA	wrzesień 2002–wrzesień 2005	głównie S	Screening	Negatywna korelacja
J. Core, W. Guay & T. Rusticus (2006)	USA	wrzesień 1990–grudzień 1999	G	Aktywizm akcjonariuszy	Neutralna korelacja
J. Derwall, N. Guenster, R. Bauer & K. Koedijk (2005)	USA	lipiec 1995–grudzień 2003	E	Integracja ESG	Pozytywna korelacja
C. Geczy, R. Stambaugh & D. Levin (2005)	USA	lipiec 1963–grudzień 2001	S	Screening	Negatywna korelacja
P. Gompers, J. Ishii & A. Metrick (2003)	USA	styczeń 1990–grudzień 1999	G	Aktywizm akcjonariuszy	Pozytywna korelacja

cd. tabeli 1

Autor	Kraj	Okres badania	Zakres badania (czynniki ESG)	Zastosowana strategia SRI	Główne wnioski
H. Hong & M. Kacperczyk (2006)	USA	styczeń 1980– –grudzień 2003	S	Screening	Negatywna korelacja
T. C. Opler & J. Sokobin (1995)	USA	styczeń 1991– –grudzień 1993	G	Aktywizm akcjonariuszy	Pozytywna korelacja
M. Orlitzky, F. L. Schmidt & S. L. Rynes (2003)	Świat	styczeń 1972– –grudzień 1997	ESG	Screening	Pozytywna korelacja
M. Schröder (2004)	USA, Niemcy, Szwajcaria	połowa roku 1990–wrzesień 2002	ESG	Screening	Neutralno-pozytywna korelacja
T. M. Shank, D. K. Manullang & R. P. Hill (2005)	USA	grudzień 1993– –grudzień 2003	ESG	Screening	Pozytywna korelacja
M. P. Smith (1996)	USA	styczeń 1987– –grudzień 1993	G	Aktywizm akcjonariuszy	Pozytywna korelacja
M. Statman (2000)	USA	maj 1990– –wrzesień 1998	S	Screening	Pozytywna korelacja
M. Statman (2006)	USA	maj 1990– –kwiecień 2004	głównie S	Screening	Pozytywna korelacja
E. Van de Velde, W. Vermeir & F. Corten (2005)	Strefa Euro	styczeń 2000– –listopad 2003	ESG	Integracja ESG/Screening	Pozytywna korelacja
M. Ammann, D. Oesch, M. M. Schmid (2009)	–	2003–2007	G	Integracja ESG	Pozytywna korelacja
M. C. Cortez, F. Silva, N. Areal (2009)	–	sierpień 1996– –luty 2007	ESG	Screening	Neutralna korelacja
G. M. Cunningham, L. G. Hassel, H. Nilsson (2007)	–	styczeń 2001– –maj 2004	E	Integracja ESG	Neutralna korelacja
A. Edmans (2008)	–	kwiecień 1984– –styczeń 2006	S	Screening	Pozytywna korelacja
R. Galema, R. Lensink, L. Spierdijk (2008)	–	1997–2007	S	Strategia „tematyczna”	Pozytywna korelacja
R. Galema, A. Plantinga, B. Scholtens (2008)	–	1992–2006	ESG	Screening	Neutralna korelacja
P. Jiraporn, K. C. Gleason (2007)	–	1993–2002	G	Aktywizm akcjonariuszy	Pozytywna korelacja

cd. tabeli 1

Autor	Kraj	Okres badania	Zakres badania (czynniki ESG)	Zastosowana strategia SRI	Główne wnioski
A. Kein, Zur E.	–	styczeń 2003– –grudzień 2005	G	Aktywizm akcjonariuszy	Pozytywna korelacja
S. Konar, M. A. Cohen (2001)	–	1989	E	Integracja ESG – głównie E	Pozytywna korelacja
D. D. Lee, R. W. Faff, K. Langfield-Smith (2007)	–	1998–2002	ESG	Integracja ESG	Neutralno-negatywna korelacja
O. Oehri, J. Faush (2008)	–	styczeń 1999– –grudzień 2007	S	Strategia tematyczna	Pozytywna korelacja
R. Olsson (2007)	–	styczeń 2004– –czerwiec 2006	E	Integracja ESG z naciskiem na E	Neutralno-negatywna korelacja
M. A. Peniro (2006)	–	styczeń 1984– –grudzień 2004	G	Aktywizm akcjonariuszy	Pozytywna korelacja
O. C. Richard, B. P. S. Murthi, K. Ismail (2007)	–	1997–2002	S	ESG integracja – głównie S	Pozytywna korelacja
N. Semenova, L. G. Hassel (2008)	–	2003–2006	E	Integracja ESG z naciskiem na E	Pozytywna korelacja
H. C. Stenstrom, J. J. Thorell (2007)	–	styczeń 2001– –wrzesień 2007	ESG	Screening	Neutralna korelacja

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Mercer, G. Carpenter, O. Wyman, Shedding light..., *op. cit.*, s. 2.

Warto podkreślić, że takie czynniki, jak umiejętności zarządzania, sposób inwestowania oraz horyzont czasowy inwestycji mają kluczowy wpływ na to, jak implementacja czynników ESG w analizie przekłada się na wyniki finansowe portfela. Badania empiryczne wykazały, że wpływ czynników ESG na efektywność inwestowania różni się w zależności od badanego sektora (branży), dlatego też pomiar wpływu czynników ESG na poziomie globalnym może prowadzić do mylących wniosków. W takiej sytuacji warto jest przeprowadzić analizę na poziomie określonego sektora (branży).

Z perspektywy rynkowej, porównanie wyników finansowych portfela opartego na strategii SRI z tradycyjnym portfelem inwestycyjnym można dokonać dwoma sposobami⁴:

⁴ Does Socially Responsible Investing Hurt Investment Returns? Phillips, Hager & North Investment Management Ltd., October 2007, s. 2.

- porównanie indeksów SRI z tradycyjnymi benchmarkami,
- przeanalizowanie rentowności funduszy inwestycyjnych SRI w porównaniu z rentownością tradycyjnych funduszy inwestycyjnych.

2. Efektywność inwestycji w spółki tworzące indeksy społeczne

Inwestorzy, którzy uwzględniają kryteria społeczne, środowiskowe i dotyczące ładu korporacyjnego (ESG) w konstrukcji portfela inwestycyjnego, potrzebują informacji na temat jakości realizowanej strategii CSR przez przedsiębiorstwa. Otrzymanie aktualnych i istotnych informacji w tej kwestii jest kluczem do odpowiedniego zarządzania portfelem, tym bardziej że niezbędne informacje związane z tym aspektem nie są objęte w rocznym raporcie finansowym, a przepisy prawne nie wymagają ich publikowania. To wyjaśnia kluczową rolę wskaźników społecznych, takich jak ratingi firm społecznie odpowiedzialnych, indeksy społeczne, bądź też raporty społeczne przygotowywane zgodnie ze standardem GRI. Wzrastająca liczba indeksów społecznie odpowiedzialnych jest następstwem rosnącego zainteresowania tematem SRI zarówno wśród inwestorów instytucjonalnych, jak i indywidualnych. Celem tego rodzaju indeksów jest zapewnienie globalnych standardów identyfikowania przedsiębiorstw społecznie odpowiedzialnych, inwestowania w nie, a także pomiar ich wyników w obszarze ekonomicznym, społecznym i ekologicznym⁵. Ponadto służą również jako element ułatwiający podejmowanie decyzji inwestycyjnych, a zarazem umożliwiają zminimalizowanie kosztów pozyskiwania informacji.

Przedsiębiorstwa z kolei aspirują, aby zostać zakwalifikowane do indeksów społecznych. Wymaga to z ich strony poddania się dobrowolnie audytowi społecznemu, a co się z tym wiąże udostępnieniu szeregu informacji, zaangażowaniu znacznych zasobów, przygotowanych odpowiednio pracowników oraz czasu. Przynależność przedsiębiorstwa do indeksu społecznie odpowiedzialnego potwierdza jego społeczną orientację oraz dążenie do budowania długotrwałej wartości dla akcjonariuszy, z uwzględnieniem aspektów społecznych. Stały monitoring firm objętych indeksem „społecznym”, pod względem mogących się pojawić sytuacji kryzysowych w obrębie obszaru ekonomicznego, społecznego i środowiskowego, zwiększa atrakcyjność firmy w oczach inwestorów. Udział w prestiżowym indeksie zrównoważonego rozwoju jest pewnego rodzaju wyróżnieniem dla przedsiębiorstwa, o które każdy potencjalny dostarczytel kapitału z pewnością zapyta⁶.

⁵ K. Łudzińska, Indeksy zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, 4/2009, Nr 13, s. 65.

⁶ *Ibidem*, s. 69.

Wielu inwestorów jest skłonnych bardziej zaufać firmom realizującym strategię opartą na systemie wartości czynników ESG, ponad krótkoterminowe i ryzykowne zyski, na świecie powstaje coraz więcej indeksów ułatwiających tego typu wybory⁷. Rola indeksów sprowadza się do czterech najważniejszych funkcji: dostarczania informacji na bieżąco o koniunkturze spółek realizujących zasady CSR, jako podstawy na których fundusze inwestycyjne oraz inwestorzy indywidualni konstruują swój portfel inwestycyjny, również jako benchmark do śledzenia opłacalności portfela SRI oraz jako aspekt badawczy służący identyfikowaniu spółek społecznie odpowiedzialnych. Z kolei rola indeksów na rynkach wschodzących ogranicza się, na razie, do promowania i rozpowszechniania istoty społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR).

Spośród indeksów społecznie odpowiedzialnych na szczególną uwagę zasługują Dow Jones Sustainability Indexes, Domini Social Index, FTSE4Good oraz The Ethibel Sustainability Index. Indeksy te odznaczają się wysoką miarodajnością, w konsekwencji czego należą do najczęściej wykorzystywanych w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnej.

Pierwszy na świecie amerykański indeks opierający się na kryterium ESG – **Domini Social Indeks** obejmuje 400 spółek. Przeprowadzając selekcję, stara się zachować następujący skład indeksu: 90% dużych firm, 9% średniej wielkości spółek wybranych w celu dywersyfikacji sektorowej oraz 1% małych przedsiębiorstw odznaczających się właściwymi standardami społeczno-środowiskowymi⁸. Do indeksu wybierane są spółki odznaczające się wysokimi standardami w zakresie ładu gospodarczego, środowiska, relacji z interesariuszami, jakości i bezpieczeństwa produktu, przy czym firmy są oceniane w kontekście danej branży/sektora, do którego przynależą, jak również w stosunku do szerszego rynku. W składzie indeksu nie znajdziemy spółek z sektora tytoniowego, zbrojeniowego, hazardowego oraz broni nuklearnej. Ponadto nie są brane pod uwagę firmy niespełniające wymogów finansowych, jak: kapitalizacja, płynność, zyski, cena akcji oraz relacja długu do kapitału własnego.

Z kolei indeks **Dow Jones Sustainability World Index** jest pierwszym światowym wskaźnikiem giełdowym badającym i monitorującym wiodące spółki, głoszące ideę prowadzenia biznesu z uwzględnieniem aspektu ESG. W tym przypadku identyfikacja liderów społecznej odpowiedzialności odbywa się na podstawie autorskiego zestawu narzędzi, tzn. Corporate Sustainability Assessment, opartego na wskaźnikach: ekonomicznym, społecznym i środowiskowym. Dokonany podział kryteriów, wedle którego odbywa się ewaluacja, opiera się na popularnej

⁷ M. Dżoga, Jak można inwestować w akcje spółek odpowiedzialnych społecznie, „Dziennik Gazeta Prawna”, czerwiec 2008 r., Nr 119, s. 18.

⁸ DS 400_Fact_Sheet, http://www.kld.com/indexes/data/fact_sheet/DS400_Fact_Sheet.pdf

koncepcji *triple bottom line*, według której sukces firmy nie jest możliwy bez uwzględnienia wymiaru ekologicznego i społecznego. Indeks wyłania 10% produjących spółek w zakresie zrównoważonego rozwoju spośród 2500 największych światowych korporacji należących do indeksu Dow Jones Global Total Stock Market Index. Posługując się strategią Best-in Class, wyłania liderów społecznie odpowiedzialnych spośród 58 branż, posługując się zarówno ogólnymi kryteriami, jak i specyficznymi, w zależności od danego sektora. Dow Jones Sustainability Index w przeciwieństwie do Domini 4000 Index nie stosuje strategii wykluczenia w konstruowaniu indeksu, co oznacza, że każda potencjalna branża może stać się częścią tworzonego indeksu. W celu zapewnienia jakości, obiektywności i transparentności proces kwalifikacyjny jest weryfikowany przez zewnętrzną firmę Deloitte. Wyselekcjonowane firmy poddawane są corocznemu audytowi oraz codziennie monitorowane pod względem mogących się pojawić sytuacji kryzysowych. Celem tego jest weryfikacja stopnia zarządzania ewentualnymi sytuacjami kryzysowymi, które mogą znacząco wpłynąć na reputację firmy oraz stopień spójności postępowania firmy z jej zadeklarowanymi zasadami i polityką spółki. Rezultatem monitoringu może być wykluczenie spółki z indeksu, bez względu na jej wynik w dorocznym audycie, czego przykładem jest wykluczenie w 2010 roku spółki BP z indeksu DJSI WORLD, ze względu na skalę katastrofy ekologicznej w Zatoce Meksykańskiej.

Seria indeksów **FTSE4GOOD**, podobnie jak Dow Jones SI, tworzy zestaw wskaźników, który przy wsparciu UNICEF-u został utworzony w 2001 roku w celu pomiaru społecznej odpowiedzialności biznesu na skalę globalną. W budowie portfela posługuje się strategią mieszanej selekcji. Z góry eliminuje spółki będące producentami tytoniu, broni nuklearnej oraz spółki związane z wydobywaniem, przetwarzaniem i uszlachetnianiem uranu, zakładając, że są to sektory społecznie nieodpowiedzialne. W ramach strategii pozytywnej posługuje się kryteriami dotyczącymi zmian klimatycznych, standardów pracy w łańcuchu dostaw, przeciwstawianiu się korupcji, przestrzeganiu praw człowieka oraz dodatkowe kryteria związane z obszarem zdrowia i bezpieczeństwa. Od lipca 2001 roku, czyli od daty pojawienia się indeksu, stosowane kryteria są poddawane cały czas procesowi jego ulepszania. Z kolei w stosunku do spółek należących już do składu indeksu wzrastają z roku na rok wymagania, co przyczynia się do nieustannego doskonalenia praktyk społecznej odpowiedzialności biznesu.

Indeksy „społeczne” należą do jednych z najlepszych wskaźników pozwalających na porównywanie spółek odpowiedzialnych społecznie w stosunku do reszty spółek notowanych na rynku kapitałowym. Na przykładzie dwóch najważniejszych indeksów z punktu widzenia inwestycji SRI, a mianowicie najstarszego indeksu giełdowego opartego na kryteriach ESG – Domini 400 Social Index, który w lipcu

2009 roku przekształcił się na FTSE KLD 400 Social Index oraz globalnego wskaźnika społecznie odpowiedzialnego – Dow Jones Sustainability Index zostanie prześledzona opłacalność inwestycji w indeksy SRI w zestawieniu z tradycyjnymi indeksami giełdowymi.

Tabela 2. Zestawienie najważniejszych indeksów SRI

Nazwa indeksu	Agencja badawcza	Rodzaj stosowanej strategii SRI	Benchmark	Zasięg	Data powstania	Kryteria stosowane w ewaluacji spółek
FTSE4Good	EIRIS/ FTSE Group	selekcja pozytywna i negatywna	FTSE	globalny	2001	środowiskowe
		wszystkie firmy, które spełniają określone kryteria				ochrona praw człowieka
DJSI	SAM/Dow Jones & Company	strategia Best-in-class	Dow Jones	globalny	1999	przeciwdziałanie korupcji
		tylko 10% firm z każdej branży				współpraca z akcjonariuszami
Domini 400 Social Index	KLD	selekcja	S&P 500	USA	1990	standardy pracy
		400 stabilnych spółek				ekonomiczne
						środowiskowe
						społeczne (bez wykluczenia)
						zaangażowanie społeczne
						środowiskowe
						relacje pracownicze
						praktyki dotyczące zatrudniania

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Responsible Investment: Integration, Engagement, Transparency, Oikos- PRI Young Scholars Finance Academy, Switzerland February 2009.

Na podstawie informacji przedstawionych w tabeli 3 można stwierdzić, że indeks FTSE KLD 400 Social Index radzi sobie lepiej w porównaniu ze swoim odpowiednikiem S&P 500. Od daty utworzenia wskaźnika, czyli od maja 1990 roku, uzyskane stopy zwrotu były wyższe w porównaniu do tradycyjnego indeksu (9,14% versus 8,39%). Należy zauważyć, że mimo osiągnięcia z reguły lepszych wyników od swoich indeksów bazowych, zasada nie potwierdza się w każdym analizowanym podokresie. W ciągu 10 lat tradycyjny indeks giełdowy zanotował

niewielką stratę ($-0,76\%$) w porównaniu z indeksem społecznie odpowiedzialnym ($-0,96\%$).

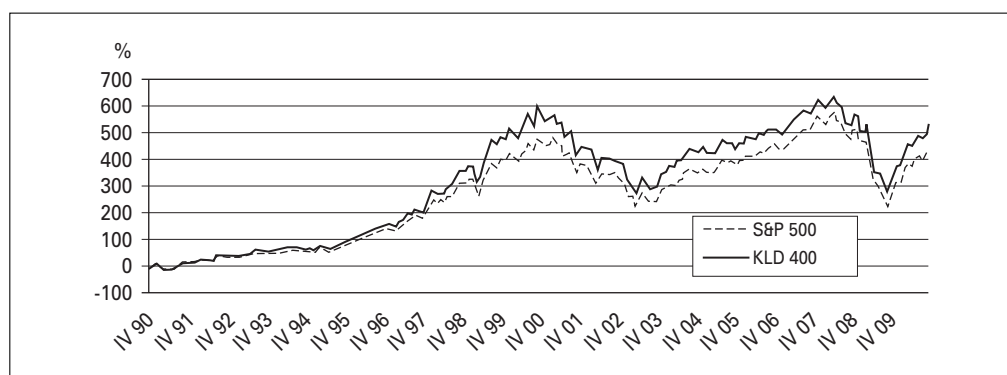
Tabela 3. Wyniki indeksu FTSE KLD 400 na 31 lipca 2010 roku (w %)

	1 rok	3 lata	5 lat	10 lat
FTSE KLD 400 Social Index	13,47	-5,08	0,10	-0,96
S&P 500	13,84	-6,78	-0,17	-0,76

Źródło: <http://www.kld.com/indexes/ds400index/performance.html>

Zachowanie indeksu FTSE KLD 400 jest dosyć zbliżone do jego odpowiednika S&P 500. Oba wskaźniki podlegają podobnym turbulencjom i wahaniom występującym na rynkach finansowych. Różnice mogą wynikać przede wszystkim ze składu indeksów. Wskaźnik FTSE KLD 400 jest bowiem w dużej mierze przeważony spółkami technologicznymi (25% całego portfela indeksu) z tego względu, że mają większe szanse przejść przez proces kwalifikacyjny niż spółki przemysłowe, bądź też zakłady użyteczności publicznej, które często zmagają się z problemami dotyczącymi zanieczyszczenia. Dlatego też Domini 400 Social Index ma skłonność do generowania wyższych stóp zwrotu w okresie wzrostu rynkowego tak jak w latach 1998 i 1999, natomiast osiąga gorsze wyniki niż jego tradycyjny odpowiednik w okresie bessy rynkowej, szczególnie w czasie kryzysu 2000–2001, kiedy nastąpił silny spadek indeksu spółek technologicznych w następstwie pęknięcia bańki internetowej.

Rysunek 2. Skumulowane stopy zwrotu indeksu FTSE KLD 400

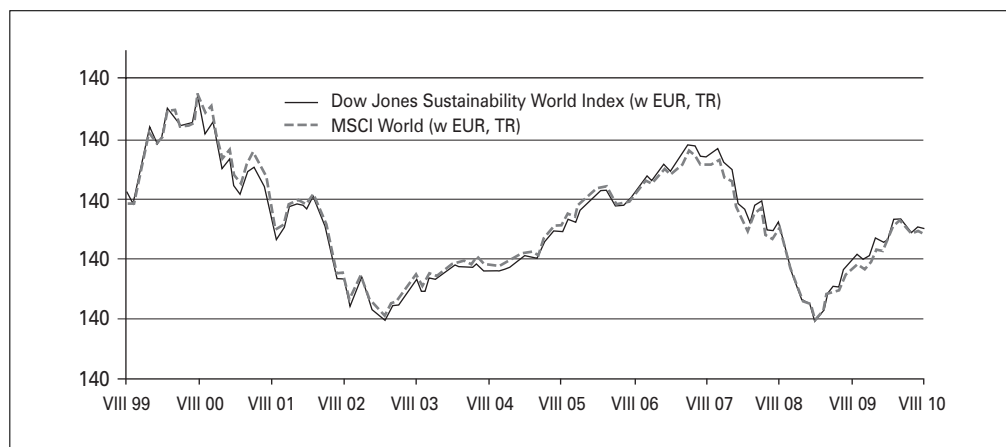


Źródło: <http://www.kld.com/indexes/ds400index/performance.html>

Z kolei w celu zbadania rentowności spółek należących do globalnego indeksu Dow Jones Sustainability Index zestawiono go ze światowym indeksem MSCI

World (Morgan Stanley Capital Investment) oraz Dow Jones Global Large Cap Total Stock Market Index.

Rysunek 3. Skumulowane stopy zwrotu indeksu Dow Jones Sustainability World Index



Źródło: http://www.sustainability-index.com/djsi_pdf/publications/Presentations/SAM_Presentation_100909_Review10.pdf, 2010, s. 13.

Na podstawie danych przedstawionych na rysunku 3, prezentujących wyniki skonsolidowane indeksu DJSI World oraz jego benchmarku MSCI World, można zaobserwować, że zachowują się zbieżnie. Wzrostowi wyników tradycyjnego indeksu towarzyszy bowiem zbliżony wzrost zrównoważonego indeksu. W przypadku bessy giełdowej zarówno spółki należące do tradycyjnego indeksu, jak i spółki społecznie odpowiedzialne, odnotowały podobne spadki. Wydarzenia na rynkach kapitałowych związane z kryzysem gospodarczym wpłynęły na poziom atrakcyjności inwestycji społecznie odpowiedzialnych.

Na podstawie danych z sierpnia 2010 roku 5-letnia rentowność indeksu zrównoważonego rozwoju została wyceniona na 0,67% i była wyższa o blisko 2 pkt. proc. od wyników wskaźnika MSCI World (-0,86%). Z kolei w trakcie kryzysu finansowego, czyli na koniec 2008 roku, oba indeksy odnotowały znaczące spadki, DJSI bowiem wyniósł (-40,8%), natomiast MSCI (-37,64%). Rok później, czyli w 2009 roku, wskaźniki kształtowały się odpowiednio: 31,82% oraz 25,94%. Mimo dużego spadku indeksu zrównoważonego rozwoju, odzyskał swoją pozycję lidera w porównaniu z jego odpowiednikiem MSCI World. Co więcej, na podstawie obserwacji indeksu DJSI wynika, że zrównoważone notowania spadają razem z rynkiem, ale za to szybciej odbijają się od dna. Analizując wyniki indeksu DJSI w trzecim kwartale 2009 roku, kiedy widoczne były już pierwsze

oznaki poprawy po kryzysie finansowym, odnotowano najwyższy wzrost indeksu DJSI w porównaniu z jego klasycznym odpowiednikiem oraz indeksem MSCI World. Warto również wspomnieć, że regionalne wskaźniki DJSI, jak: północno-amerykański DJSI, europejski DJSI, bądź też utworzony 16 stycznia 2009 roku azjatycki indeks DJSI, wykazują 1–2 pkt. proc. przewagę odpowiednio do swoich regionalnych benchmarków.

Na podstawie danych z czerwca 2010 roku można zaobserwować, że w perspektywie długookresowej inwestycje SRI osiągają wyższą dochodowość niż notowania tradycyjnych indeksów. W okresie 5-letnim wskaźnik zrównoważonego rozwoju uzyskał ponad 2 pkt. proc. przewagę w stosunku do międzynarodowego indeksu MSCI World, natomiast gorzej wypadł w porównaniu z indeksem zawierającym w swoim portfelu wyłącznie spółki o bardzo dużej kapitalizacji. Dane prezentowane w tabeli 4 potwierdzają szybsze „wyzdrowienie” spółek wchodzących w skład indeksu SRI w porównaniu do tradycyjnych benchmarków. Odzyskanie dodatniej stopy zwrotu (36%) w 2009 roku jest tym bardziej spektakularne ze względu na największy odnotowany spadek w 2008 roku na tle tradycyjnych indeksów.

Tabela 4. Zestawienie stopy zwrotu indeksu DJSI World z tradycyjnymi indeksami (w %)

Nazwa indeksu	1 rok	3 lata	5 lat	Od daty utworzenia: 31 VIII 1999 roku	2008	2009
DJSI World	9,82	-31,66	2,74	2,63	-42,98	36,06
DJTSM	12,06	-27,88	6,45	11,30	-42,03	35,35
MSCI World	10,20	-30,60	0,29	1,73	-40,71	29,99

Źródło: Factset Research Systems and Standard& Poor`s, http://www.sustainability-index.com/djsi_pdf/publications/Factsheets/SAM_IndexesMonthly_DJSIWorld.pdf

W celu oceny efektywności indeksu, obok dochodowości należy wziąć pod uwagę ryzyko towarzyszące spółkom SRI. Z przeanalizowanych danych 3 i 5-letnich wynika, że wyższe ryzyko towarzyszy inwestycjom SRI, przy czym należy podkreślić, że różnice są niewielkie i oscylują w granicach 1–2 pkt. proc. Przyglądając się indeksom w okresie 5-letnim ryzyko spółek wchodzących w skład wskaźnika SRI zostało wycenione na 19,5 pkt. proc., natomiast dla wskaźnika MSCI World na poziomie 18,2 pkt. proc.

Podsumowując, analiza danych dotycząca globalnego wskaźnika DJSI oraz najstarszego wskaźnika Domini Social Index nie pozwala jednoznacznie stwierdzić o wyższej rentowności inwestycji w spółki społecznie odpowiedzialne w porównaniu

do klasycznego inwestowania. Posługiwanie się indeksem SRI podlega podobnym turbulencjom, wahaniom, a także zawirowaniom na rynkach kapitałowych, jak tradycyjne indeksy⁹. Zatem otrzymywanie co najmniej porównywalnych stóp zwrotu z inwestycji z indeksu „społecznego” oznacza, że odpowiedzialni inwestorzy, kierując się etycznymi motywami w budowaniu portfela inwestycyjnego, nie muszą akceptować niższej rentowności. Ponadto fakt uczestnictwa firmy w indeksie zrównoważonego rozwoju i, co się z tym wiąże, stały monitoring jakości realizowanej strategii społecznej odpowiedzialności wpływa na zwiększenie atrakcyjności danej spółki w oczach potencjalnego inwestora.

Z drugiej strony zestawienie indeksów SRI z ich tradycyjnymi benchmarkami może okazać się niewystarczające do określenia, czy inwestycje społecznie odpowiedzialne cechują się wyższą, porównywalną, czy też niższą dochodowością niż klasyczne inwestycje. Pomimo że z reguły uzyskiwane stopy zwrotu przemawiają na korzyść inwestycji odpowiedzialnych nie możemy do tego podejść bezkrytycznie. Nie istnieje jedna wspólna metodyka, która pozwala stwierdzić, czy określona spółka jest społecznie odpowiedzialna, bądź też zaprzeczyć tej tezie. Przyglądając się strategiom stosowanym przez poszczególne indeksy „społeczne”, można śmiało zgodzić się ze stwierdzeniem, że społeczna odpowiedzialność jest pojęciem względnym¹⁰. Organizacje konstruujące indeksy SRI nie są bowiem zgodne, co do wszystkich kryteriów wyznaczających standardy społecznego inwestowania, czego przykładem jest całkowite wykluczenie przez amerykański indeks Domini 400 Social Index spółek z branży alkoholowej, tytoniowej, hazardowej oraz zbrojeniowej, podczas gdy Indeks DJSI nie tylko nie wyklucza wyżej wymienionych sektorów w konstrukcji swojego portfela, ale w ramach realizowanej strategii *best-in-class* wyszukuje liderów społecznych z wyżej wymienionych sektorów. Kolejną ułomnością w przypadku indeksów DJSI oraz FTSE 4 Good jest włączanie do indeksu tylko największych światowych spółek działających z uwzględnieniem CSR, co prowadzi do systematycznej dyskryminacji mniejszych spółek, które mogą działać znacznie bardziej odpowiedzialnie niż wielkie przedsiębiorstwa.

3. Efektywność inwestycji w fundusze społecznie odpowiedzialne

W 2002 roku R. Bauer, K. Koedijak oraz R. Otten z uniwersytetu w Maastricht w ramach międzynarodowych badań porównali rentowność funduszy SRI z tradycyjnymi funduszami inwestycyjnymi z Wielkiej Brytanii, Niemiec oraz Stanów

⁹ K. Łudzińska, Indeksy zrównoważonego..., *op. cit.*, s. 69.

¹⁰ K. Damato, How 'Responsible' Funds Differ on Stock Choices, „Wall Street Journal”, May 18: C1 2009.

Zjednoczonych. Bazując na próbie 103 funduszy przeanalizowanych w okresie 1990–2001 roku, nie stwierdzili oni istotnych różnic między zyskownością i towarzyszącemu ryzyku pomiędzy etycznymi funduszami a klasycznymi funduszami inwestycyjnymi¹¹. Ponadto zauważono, że fundusze społecznie odpowiedzialne podlegają procesowi uczenia się, w związku z czym po pewnym czasie funkcjonują coraz lepiej, co w praktyce oznacza, że wraz z wiekiem fundusze etyczne osiągają porównywalne, a nawet wyższe, stopy zwrotu niż ich benchmarki inwestujące w tradycyjny sposób. Na przykładzie Wielkiej Brytanii można zaobserwować, że fundusze etyczne, działające zarówno na rynkach lokalnych, jak i międzynarodowych, generują wyższe stopy zwrotu przy niższym ryzyku inwestycyjnym, o czym świadczy również wyższy wskaźnik Shape'a dla funduszy SRI, będący miarą efektywności inwestycji¹².

Tabela 5. Porównanie rentowności funduszy SRI z tradycyjnymi funduszami na przykładzie Wielkiej Brytanii

Rodzaj funduszy	Stopa zwrotu (w %)	Odchylenie standardowe	Wskaźnik Shape'a
Fundusze brytyjskie: Etyczne	9,81	13,11	0,16
Tradycyjne	9,58	13,64	0,14
FT All-Share indeks	10,95	14,22	0,22
Fundusze międzynarodowe: Etyczne	8,92	15,16	0,08
Tradycyjne	8,18	14,74	0,03
MSCI World	8,52	15,99	0,05

Źródło: P. Roszkowska, Raportowanie społecznej odpowiedzialności biznesu, w: Migracja kapitału w globalnej gospodarce, praca zbior. pod red. A. Szablewskiego, Difin, Warszawa 2009, s. 386.

Brak jednoznacznych wniosków w sprawie rentowności funduszy SRI na tle tradycyjnych funduszy skłania w kolejnych latach do dalszego poszukiwania odpowiedzi na to pytanie. W jednym z najnowszych badań przeprowadzonych przez hiszpańską organizację non-profit, zajmującą się promowaniem zasad społecznej odpowiedzialności Foterica, porównano na przestrzeni trzech lat: 2007, 2008 i 2009 5-letnią rentowność 10 najbardziej dochodowych funduszy SRI z 10 najbardziej zyskowymi funduszami z kategorii Global Large-Cap Blend Equity według Morningstar¹³. Skumulowane wyniki okazały się dosyć zbliżone do siebie, zarówno

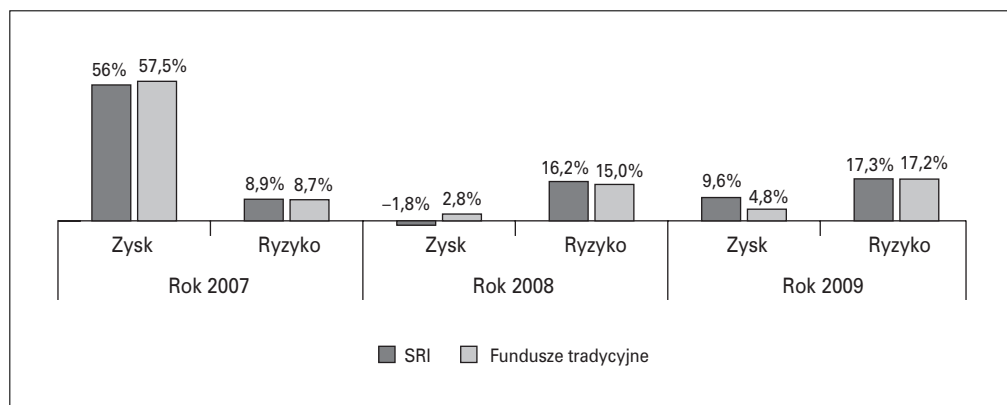
¹¹ R. Bauer, K. Koedijk, R. Otten, International Evidence on Ethical Mutual Funds Performance and Investment Style, „Journal of Banking & Finance”, July 2005, s. 1751–1767.

¹² A. Dębski, Rynek finansowy..., *op. cit.*, s. 546.

¹³ I. Kwiatkowska, Rentowność inwestycji społecznie odpowiedzialnych, www.gielda.onet.pl/rentownosc-odpowiedzialnych-inwestycji,18874,3204783,1,poradnik-detaj [dostęp: 7 kwietnia 2010 r.], s. 1.

pod względem zysku, jak i ryzyka. Rok 2008, czyli okres kryzysu finansowego, okazał się szczególnie niekorzystny dla funduszy SRI, których 5-letnia zyskowość spadła z 56% w 2007 roku do (-1,8%) w 2008 roku. Tradycyjne fundusze poradziły sobie trochę lepiej, w konsekwencji czego uniknęły straty finansowej, generując zysk na poziomie 2,8%. Bardzo ciekawym zjawiskiem jest jednak szybka „rekonwalescencja” funduszy etycznych, skutkująca 11% wzrostem w 2009 roku, podczas gdy tradycyjne fundusze odnotowały tylko 2% wzrost (por. rysunek 4). Ponadto osobna analiza każdego z funduszy wyodrębniła dwóch liderów spośród 20 przebadanych funduszy odznaczających się najlepszymi wynikami pod względem relacji dochód–ryzyko, zarówno przed spowolnieniem gospodarczym, w trakcie kryzysu, jak i po nim. Liderami okazały się dwa fundusze SRI¹⁴.

Rysunek 4. Pięcioletnia rentowność, porównanie funduszy SRI versus fundusze tradycyjne



Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Granda, A. Herrero, L. Maure, SRI: Investing in value, Foretica, Madrid 2010.

Z kolei badanie przeprowadzone przez Forum Inwestycji Społecznych (SIF) wykazało, że spośród 160 funduszy SRI zarządzanych przez członków forum, 65% uzyskało w 2009 roku lepsze wyniki w porównaniu z ich tradycyjnymi benchmarkami, głównie za sprawą wyższych marż. Warto zaznaczyć, że uzyskane wyższe stopy odnotowano niemal w każdej klasie aktywów. Wyniki funduszy zostały przeanalizowane przez Forum (SIF), jak również w celu zwiększenia wiarygodności przez trzecią niezależną stronę Thomson Reuters. Na szczególną uwagę zasługują wyniki osiągnięte przez fundusze inwestujące w spółki o dużej kapitalizacji, gdzie prawie 3/4 spośród nich wygenerowało wyższe stopy zwrotu, średnio o 6 pkt. proc.

¹⁴ G. Granda, A. Herrero, L. Maure, SRI: Investing in values, Foretica, Madrid 2010, s. 14.

niż S&P 500. Analiza pokazuje, że inwestycje społecznie odpowiedzialne mogą rzeczywiście oferować stopy zwrotu na porównywalnym poziomie.

Wyżej zaprezentowane badania nie pozwalają jednoznacznie potwierdzić tezy o wyższej rentowności funduszy społecznie odpowiedzialnych w porównaniu do ich klasycznych benchmarków, chociaż można zauważyć lekką przewagę efektywności na korzyść inwestycji społecznie odpowiedzialnych, przy czym należy podkreślić, że występujące różnice są niewielkie.

4. Podsumowanie

Efektywność inwestycji społecznie odpowiedzialnych pozostaje cały czas kwestią dyskusyjną zarówno w środowisku akademickim, jak i na rynkach finansowych. W ciągu ostatniego ćwierćwiecza wykonano w tym celu wiele badań, najczęściej poddano analizie wyniki uzyskane przez powiernicze fundusze inwestycyjne SRI zlokalizowane na wiodących rynkach finansowych w krajach Unii Europejskiej oraz Stanach Zjednoczonych. Uzyskane wyniki okazały się najczęściej niespójne i nie dały jednoznacznych odpowiedzi potwierdzających lub zaprzeczających wyższą efektywność inwestowania w sposób społecznie odpowiedzialny w stosunku do inwestowania w sposób tradycyjny¹⁵. Mimo braku jednoznacznej odpowiedzi autorzy przeprowadzonych badań są zgodni, co do jednej ważnej kwestii. Otóż zaobserwowane różnice między rentownością klasycznych funduszy inwestycyjnych a funduszy SRI są małe i/albo statystycznie nieistotne.

5. Bibliografia

1. Bauer R., Koedijak K., Otten R., International Evidence on Ethical Mutual Funds Performance and Investment Style, „Journal of Banking & Finance”, July 2005.
2. Damato K., How ‘Responsible’ Funds Differ on Stock Choices, „Wall Street Journal”, May 18: C1 2009.
3. Dębski W., Rynek finansowy i jego mechanizmy, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
4. Does Socially Responsible Investing Hurt Investment Returns? Phillips, Hager & North Investemnt Management Ltd., October 2007.
5. DS 400_Fact_Sheet, http://www.kld.com/indexes/data/fact_sheet/DS400_Fact_Sheet.pdf

¹⁵ *Ibidem*, s. 385.

6. Dżoga M., Jak można inwestować w akcje spółek odpowiedzialnych społecznie, „Dziennik Gazeta Prawna” z czerwca 2008 r., Nr 119.
7. Factset Research Systems and Standard& Poor`s, http://www.sustainability-index.com/djsi_pdf/publications/Factsheets/SAM_IndexesMonthly_DJSIWorld.pdf
8. Geczy C., Stambaugh R. F., Levin D., Investing in Socially Responsible Mutual Funds, unpublished manuscript, University of Pennsylvania, October 2005.
9. Granda G., Herrero A., Maure L., SRI: Investing in values, Foretica, Madrid 2010.
10. Łudzińska K., Indeksy zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, 4/2009, Nr 13.
11. Kwiatkowska I., Rentowność inwestycji społecznie odpowiedzialnych, [www.gielda.onet.pl/rentowność odpowiedzialnych-inwestycji,18874,3204783,1,poradnik-detel](http://www.gielda.onet.pl/rentownosc_odpowiedzialnych-inwestycji,18874,3204783,1,poradnik-detel) [dostęp: 7 kwietnia 2010 r.].
12. Mercer M., Carpenter G., Wyman O., Shedding light on responsible investment: Approaches, returns and impact, London 2009.
13. Responsible Investment: Integration, Engagement, Transparency, Oikos- PRI Young Scholars Finance Academy, Switzerland February 2009.
14. Roszkowska P., Raportowanie społecznej odpowiedzialności biznesu, w: Migracja kapitału w globalnej gospodarce, praca zbior. pod red. A. Szablewskiego, Difin, Warszawa 2009.
15. Shedding light on responsible investment: Approaches, returns and impacts, Report, Mercer, London November 2009.

Cash management – dostępność usługi cash pooling

1. Wprowadzenie

Współcześnie, wraz z postępowaniem globalizacji, wiele przedsiębiorstw działa na skalę międzynarodową, rozbudowując przy tym swoje struktury. W taki sposób powstają grupy kapitałowe czy holdingi. Polski rynek usług bankowych wychodzi z coraz to nowszą ofertą produktów i usług w celu obsługi klientów korporacyjnych. Zdarzają się sytuacje, w których podmioty powiązane kapitałowo napotykać chwilowe trudności z bieżącą płynnością finansową, podczas gdy inne podmioty, należące do tej samej grupy kapitałowej, posiadają nadwyżki środków pieniężnych.

Rozwój grup powiązanych ze sobą kapitałowo stwarza zapotrzebowanie na takie instrumenty finansowe, dzięki którym będzie możliwa koordynacja i kontrola ich działalności. Zarządzający tymi podmiotami dążą do usprawnienia ich funkcjonowania, także poprzez zarządzanie płynnością finansową. Popyt na instrumenty finansowe, które upraszczają zarządzanie całą grupą podmiotów powiązanych oraz pozwalają wykorzystać efekty synergii, a także efekty skali, jest tym większy, im większa liczba podmiotów znajduje się w danej grupie kapitałowej oraz im większy jest ich stopień gospodarczych powiązań.

W celu ograniczenia kosztów zewnętrznego finansowania grupy kapitałowej oraz maksymalnego wykorzystania jej własnych rezerw poszukiwane są na rynku instrumenty finansowe, za pomocą których osiągnąć jest ten cel. W ramach *cash management*, służącemu zapewnieniu wystarczającej płynności finansowej w danym przedsiębiorstwie, banki oferują usługę zwaną *cash pooling*.

Celem niniejszego artykułu jest przybliżenie specyfiki usługi *cash pooling* oferowanej przez banki w ramach *cash management* oraz przedstawienie dostępności tej usługi w Polsce.

2. *Cash management*

Utrzymanie płynności finansowej to jeden z najważniejszych problemów funkcjonowania danego przedsiębiorstwa. Zachowanie płynności bardzo często decyduje o utrzymaniu się firmy na rynku, natomiast jej utrata może w dużym stopniu przyczynić się do bankructwa. Gotówka pozwala przedsiębiorstwu regulować bieżące

zobowiązania, zaś jej utrata ma negatywny wpływ na reputację przedsiębiorstwa. Przejawem utraty płynności finansowej może być na przykład spadek zaufania ze strony banków, co w efekcie może doprowadzić do braku dostępu do kredytów i może skutkować zmniejszeniem aktywności gospodarczej przedsiębiorstwa oraz brakiem funduszy na kolejne inwestycje.

Redukcja kosztów utrzymywania środków na rachunkach bankowych przez przedsiębiorstwa odbywa się przy wykorzystaniu oferowanych przez banki technik, które wspomagają zarządzanie i potocznie są określane jako *cash management*¹. Szczególnie efektywny *cash management* to taki, który jest wykorzystywany w przedsiębiorstwach o dużej strukturze. W takich przedsiębiorstwach, często mających placówki terenowe, zakładanych jest wiele rachunków bieżących. Zastosowanie technik *cash management* polega na pewnej racjonalizacji, która sprowadza się do kontroli środków na tych rachunkach, czyli w przypadku nadmiaru środków na rachunkach bieżących dokonywany jest transfer na te rachunki w ramach całego przedsiębiorstwa, na których w danym momencie występuje niedobór środków finansowych. Funkcjonowanie takich systemów jest możliwe dzięki rozwojowi usług bankowości elektronicznej.

W literaturze przedmiotu, biorąc pod uwagę kryterium stopnia zaawansowania, wyróżnia się trzy podstawowe rodzaje systemów *cash management*²:

- 1) informacyjne – w przypadku, gdy przedsiębiorstwo ma możliwość uzyskania informacji o stanie konta, ale nie ma możliwości aktywnego zarządzania transakcjami finansowymi;
- 2) informacyjno-transakcyjne – czyli takie, w których możliwości informacyjne zostały rozszerzone o element zlecenia transakcji;
- 3) *real time* – reprezentują te systemy, które są związane z uruchomieniem terminali w danym przedsiębiorstwie i formacje, które dany przedsiębiorca otrzyma, mogą być przetwarzane w połączeniu z danymi wewnętrznymi.

Dokładne oraz aktualne informacje dostarczane przedsiębiorstwom w połączeniu ze sposobnością zarówno szybkiego, jak i pewnego przeprowadzania transakcji, skutkują możliwością szybszego użytkowania zgromadzonych środków, a także oszczędnością na kosztach przypisanych dokonywaniu transferów finansowych. *Cash management* poprzez racjonalne wykorzystywanie środków, przejawiające się w większej precyzji, pewności i przejrzystości operacji, efektywnie poprawia jakość zarządzania środkami pieniężnymi.

¹ J. Grzywacz, *Cash pooling* w efektywnym zarządzaniu gotówką przez przedsiębiorstwo, w: Zarządzanie majątkiem obrotowym w przedsiębiorstwie: wybrane problemy, red. J. Grzywacz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006, s. 60.

² G. Suski-Borek, Systemy *cash management* w bankach, w: Bankowość korporacyjna i inwestycyjna, red. J. Stacharska-Targosz, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2003, s. 352.

Każde z przedsiębiorstw musi utrzymywać dany poziom środków pieniężnych, ale powinien on wynikać z racjonalnych przesłanek. Optymalny poziom gotówki to taki, który zapewni przedsiębiorstwu płynność finansową i jednocześnie nie zwiększy ryzyka działania. W pierwszej kolejności bieżące środki finansowe przeznaczone są na pokrycie bieżących zobowiązań.

Zarządzanie środkami pieniężnymi jest tylko wówczas skuteczne, gdy sprzyja maksymalizacji korzyści wynikających z ich posiadania, przy minimalizacji ich stanu w formie gotówki. W dążeniu do efektywnego zarządzania nimi istotne jest³:

- minimalizacja czasu obiegu gotówki w celu szybszego dysponowania wpływami,
- optymalizacja terminów regulowania zobowiązań po to, aby nie być obciążonym z tytułu opóźnień bądź też wczesnego regulowania płatności,
- racjonalne lokowanie nadwyżek w taki sposób, aby co najmniej pokryć straty inflacyjne,
- zmniejszenie kosztów związanych z pozyskiwaniem zewnętrznych źródeł finansowania w przypadku zaistnienia obawy o płynność finansową.

Dzięki różnorodności ofert bankowych w zakresie *cash management*, każda firma powinna w umiejętny sposób dobrać odpowiedni system do swoich potrzeb i specyfiki.

3. Istota usługi *cash pooling*

W praktyce gospodarczej przedsiębiorstwo, utrzymując płynność finansową, powinno ponosić jak najmniejsze koszty z tym związane. Współcześnie banki dysponują szerokim wyborem produktów i usług. Wśród różnorodnych ofert banki oferują klientom zrzeszonym w grupach kapitałowych czy holdingach usługę zwaną *cash poolingiem*. Jest to jedna z metod zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa mająca na celu ograniczenie kosztów finansowych. Korzystający z tej usługi mają możliwość kompleksowego i efektywnego zarządzania finansami, przejawiającego się w zarządzaniu płynnością finansową wewnątrz grupy, przy wykorzystaniu zarówno efektu synergii, jak i efektu skali.

Usługa *cash pooling* skierowana jest do tych przedsiębiorstw, które posiadają wiele rachunków bankowych, czyli do firm wielooddziałowych lub też holdingów, a także firm połączonych w sposób kapitałowy. Korzyści z tej formy zarządzania gotówką mogą także odnosić sieci sklepów czy restauracje⁴. Przedsiębiorstwa

³ J. Grzywacz, *Cash pooling...*, op. cit., s. 59.

⁴ *Ibidem*, s. 64.

należące do jednej grupy kapitałowej poprzez zastosowanie *cash pooling* są w stanie ulepszyć przepływy pieniężne. W grupach kapitałowych bardzo często dochodzi do sytuacji, gdy na rachunkach jednych jednostek występuje nadwyżka, podczas gdy na rachunkach drugich niedobór, który zazwyczaj uzupełniany jest kredytem. Taka sytuacja oznacza, że niektóre przedsiębiorstwa ponoszą koszty związane z pozyskiwaniem środków, natomiast inne odnotowują korzyści związane z lokowaniem swoich nadwyżek.

Ogólna idea *cash pooling* sprowadza się do dodawania sald występujących na rachunkach bieżących poszczególnych uczestników systemu, któremu: *towarzyszy transfer środków lub tylko matematyczna konsolidacja sald na rachunkach*⁵. Stosowanie tej usługi daje możliwość kompensowania występujących chwilowych niedoborów z nadwyżkami innych uczestników całego systemu podmiotów. Lokowanie wspólnej nadwyżki odbywa się na korzystnych zasadach. Rozwiązanie takie daje obniżenie kosztów finansowych związane z obsługą zewnętrznego zadłużenia oraz maksymalizację przychodów z lokat finansowych⁶. Zastosowanie metody *cash pooling* obrazuje tabela 1.

Tabela 1. Skutki zastosowania usług *cash pooling*

Bez zastosowania usługi <i>cash pooling</i>			
Rachunki jednostki	Saldo	Oprocentowanie	Odsetki
X	1000	2%	20
Y	400	2%	8
Z	-200	10%	-20
Razem:			8
Z zastosowaniem usługi <i>cash pooling</i>			
Rachunki jednostki	Saldo	Oprocentowanie	Odsetki
X	1000	2%	
Y	400	2%	
Z	-200	10%	
Razem:	1200	2%	24

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Grzywacz, *Cash pooling...*, op. cit., s. 65.

Zastosowaniu *cash pooling* w przedsiębiorstwie skutkuje efektywnym zarządzaniem kapitałem obrotowym i przejawia się poprzez:

⁵ S. Lewicka-Potocka, *Cash pooling* – przydatny instrument w realizacji celów zarządzania płynnością finansową w grupie kapitałowej, w: Problemy zarządzania finansami we współczesnych przedsiębiorstwach, red. P. Szczepankowski, Vizja Press&it, Warszawa 2006, s. 332.

⁶ J. Nargiełło, *Cash pooling* jako instrument zarządzania należnościami w grupie kapitałowej, w: Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa: Studia przypadków, red. M. Panfil, Difin, Warszawa 2008, s. 342.

- optymalne zaangażowanie środków finansowych,
- redukcję kosztów finansowych,
- usprawnienie przepływu gotówki.

Ponadto warto zauważyć, że: *stosowanie cash pooling ma sens wówczas, gdy w ramach grupy kapitałowej bądź przedsiębiorstwa wielowydziałowego występują zarówno jednostki posiadające nadwyżki, jak i niedobory środków pieniężnych*⁷.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się m.in.⁸:

- *notional cash pooling* (*cash pooling* wirtualny/kompensacyjny),
- *zero-balancing cash pooling* (*cash pooling* realny/konsolidacyjny).

Notional cash pooling charakteryzuje się: *brakiem konieczności dokonywania fizycznego transferu środków pieniężnych, a jedynie salda z poszczególnych rachunków uczestniczących w cash pooling podlegają sumowaniu i w ten sposób obliczane są odsetki od kwoty netto zgromadzonych sald*⁹.

Zero-balancing cash pooling charakteryzuje się koniecznością: *dokonywania fizycznego transferu środków pieniężnych rachunków uczestników systemu na rachunek główny*¹⁰. Przy zastosowaniu metody *cash pooling* niezbędny jest udział dodatkowego podmiotu, tzw. agenta, którego zadaniem jest zarządzanie kontem utworzonym w celu rozliczeń. W procesie zerowania sald biorą udział wszystkie konta poza kontem rozliczeniowym. Z dniem kolejnym następuje odwrócenie wszystkich transakcji do stanu sprzed zerowania sald oraz korekta o naliczone bądź też potrącone przez bank odsetki z tytułu kredytu lub depozytu na rachunku agenta.

4. Dostępność usługi *cash pooling* w Polsce

Dostępność usługi *cash pooling* oferowanej przez banki została zbadana poprzez obecność jej w ofertach produktowych banków. Kryterium wyboru instytucji finansowych, których ofertę produktową poddano weryfikacji, było pierwsze dziesięć najwyższych wartości sumy bilansowej za 2009 rok, przy wyeliminowaniu banków państwowych.

W „Miesięczniku Finansowym BANK”, wydanym w czerwcu 2010 roku, został opublikowany ranking największych banków w Polsce w 2009 roku. W rankingu jest odzwierciedlona pozycja rynkowa największych instytucji sektora

⁷ T. Cicirko, *Cash pooling* jako metoda zarządzania. Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa, red. T. Cicirko, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, s. 195.

⁸ *Ibidem*, s. 343.

⁹ M. Dłubak, *Cash pooling* – zaawansowany instrument optymalizujący przepływy finansowe grupy kapitałowej, „Prawo Przedsiębiorcy”, Nr 32 z 8 sierpnia 2006 r., Wydawnictwo INFOR EKSPERT Sp. z o.o. – INFOR LEX, Warszawa 2006, s. 42.

¹⁰ J. Nargiełło, *Cash pooling* jako instrument..., *op. cit.*, s. 346.

bankowego. Redakcja magazynu kadry menedżerskiej banków jako kryterium zastosowała wartość sumy bilansowej osiągniętej przez banki w 2009 roku.

Raport opracowany został na podstawie: *wnikliwej analizy bilansów oraz zestawienia pozycji pozabilansowych, ponadto publikacji towarzyszą liczne wywiady, analizy ekspertów oraz komentarze*. Według Związku Banków Polskich, raport został opracowany przez: *grupę niezależnych ekspertów, którzy wzięli pod uwagę m.in. takie wskaźniki, jak: rentowność, sumę zgromadzonych kapitałów, liczbę zatrudnionych oraz sumy udzielonych kredytów i środków znajdujących się na lokatach*¹¹. Dane liczbowe dla 50 największych banków działających w Polsce przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Ranking 50 największych banków działających w Polsce (pod względem sumy bilansowej za 2009 rok – w mln zł)

Nazwa banku	Suma bilansowa	Kredyty	Depozyty	Wynik finansowy netto
1. PKO Bank Polski	134 755,2	101 176,2	102 939,3	3 300,6
2. Pekao	132 030,5	79 078,0	90 889,1	3 528,0
3. BRE Bank	82 605,6	52 143,2	37 750,2	857,5
4. ING Bank Śląski	69 610,5	25 742,8	47 066,9	445,4
5. Bank Zachodni WBK	57 838,1	35 137,2	42 810,7	954,3
6. Bank Millennium	47 144,9	33 748,2	31 702,3	413,4
7. Bank Handlowy w Warszawie	41 520,8	12 486,2	19 910,2	733,7
8. Kredyt Bank	38 730,7	26 733,3	20 275,4	324,9
9. Bank Gospodarstwa Krajowego	34 311,7	–	–	274,2
10. Raiffeisen Bank Polska	24 074,3	16 631,7	15 016,5	315,2
11. Bank BGŻ	24 034,9	17 075,9	19 292,8	206,2
12. Getin Bank	23 306,2	17 673,0	18 032,8	359,9
13. Fortis Bank Polska	19 869,0	14 823,1	9 289,1	78,5
14. Bank BPH	15 827,1	8 890,3	10 271,7	133,8
15. Nordea Bank Polska	15 764,1	13 676,1	8 386,5	136,4
16. Deutsche Bank PBC	15 764,1	13 676,1	8 386,5	136,4
17. Bank Polskiej Spółdzielczości	11 273,2	3 220,5	1 557,9	56,4
18. BOŚ	11 158,8	7 788,0	9 179,8	33,8
19. Lukas Bank	11 158,6	8 864,9	5 597,5	217,2
20. Santander Consumer Bank	10 080,6	9 679,4	111,3	105,6
21. Rabobank Polska	8 138,5	2 591,1	501,8	25,5
22. AlG Bank Polska	8 075,9	5 863,4	2 148,8	224,5

¹¹ <http://www.zbp.pl> [dostęp: 8 kwietnia 2011 r.].

cd. tabeli 2

Nazwa banku	Suma bilansowa	Kredyty	Depozyty	Wynik finansowy netto
23. Euro Bank	7 507,2	6 210,7	1 570,1	185,1
24. Bank DnB Nord Polska	7 256,0	4 933,3	2 950,8	10,6
25. Deutsche Bank Polska	6 332,7	895,9	2 153,2	94,7
26. Gospodarczy Bank Wielkopolski	5 767,5	1 808,6	191,1	25,6
27. Noble Bank	5 577,1	3 874,5	3 262,5	164,6
28. BRE Bank Hipoteczny	4 675,1	4 310,5	218,0	43,1
29. DZ Bank Polska	2 853,6	1 280,1	1 131,5	21,1
30. Bank Pocztowy	2 697,8	940,6	2 111,5	27,0
31. Volkswagen Bank	2 431,6	1 795,0	1 220,4	37,2
32. Invest-Bank	2 337,6	1 473,2	2 041,2	12,0
33. Mazowiecki Bank Regionalny w Warszawie	2 334,1	796,3	191,0	0,2
34. Alior Bank	2 216,9	633,6	779,8	-134,1
35. WEST LB Bank Polska	1 972,6	550,7	823,3	27,9
36. Pekao Bank Hipoteczny	1 919,6	1 810,5	12,5	18,9
37. Bank ot Tokyo-Mitsubishi UFJ (Polska)	1 772,3	758,6	1 133,0	38,6
38. Krakowski Bank Spółdzielczy	1 478,5	758,3	1 266,9	12,8
39. Dexia Kommunalkredit Bank Polska	1 434,2	930,8	0,0	-8,9
40. Fiat Bank Polska	1 224,1	1 051,8	63,3	4,1
41. Podkarpacki Bank Spółdzielczy w Sanoku	1 108,1	712,7	1 003,0	13,2
42. Toyota Bank Polska – okr. obrach. do 31 III	929,5	687,7	315,0	1,4
43. Bank Spółdzielczy w Brodnicy	800,1	522,7	722,2	8,2
44. Bank Spółdzielczy Rzemiosła w Krakowie	753,2	371,4	672,1	8,4
45. GMAC Bank Polska	628,6	590,6	4,3	4,4
46. Wielkopolski Bank Spółdzielczy w Poznaniu	575,3	460,2	466,3	4,2
47. Bank Spółdzielczy w Ciechanowie	550,9	508,4	433,9	6,7
48. Bank Spółdzielczy w Kielcach	456,6	252,8	411,7	6,1
49. Gospodarczy Bank Spółdzielczy w Barlinku	451,8	336,7	385,5	5,3
50. Bank Spółdzielczy w Białej Rawskiej	443,8	331,7	395,8	8,8

Źródło: Ranking: 50 największych banków działających w Polsce (pod względem sumy bilansowej), „BANK – Miesięcznik Finansowy”, Nr 6(201)/2010, Wydawnictwo Centrum Prawa Bankowego i Informacji Sp. z o.o., Warszawa 2010.

Ranking największych banków w Polsce posłużył w celu wybrania spośród 50 pozycji 10 największych instytucji finansowych (z wykluczeniem banków państwowych), które zostały poddane dalszej analizie. Problem badawczy dotyczył dostępności usługi *cash pooling* świadczonej przez największe banki komer-

cyjne w Polsce. Zbadano posiadanie usługi *cash pooling* w ofercie produktowej w poszczególnych bankach. Wyniki z przeprowadzonego badania zaprezentowano w tabeli 3.

Tabela 3. Dostępność usługi *cash pooling* w 10 największych bankach działających w Polsce (pod względem sumy bilansowej za 2009 rok – w mln zł)

Nazwa banku	Suma bilansowa	Kredyty	Depozyty	Wynik finansowy netto	Posiadanie usługi <i>cash pooling</i> w ofercie produktowej
1. PKO Bank Polski	134 755,2	101 176,2	102 939,3	3 300,6	DOSTĘPNA
2. Pekao	132 030,5	79 078,0	90 889,1	3 528,0	DOSTĘPNA
3. BRE Bank	82 605,6	52 143,2	37 750,2	857,5	DOSTĘPNA
4. ING Bank Śląski	69 610,5	25 742,8	47 066,9	445,4	DOSTĘPNA
5. Bank Zachodni WBK	57 838,1	35 137,2	42 810,7	954,3	DOSTĘPNA
6. Bank Millennium	47 144,9	33 748,2	31 702,3	413,4	DOSTĘPNA
7. Bank Handlowy w Warszawie	41 520,8	12 486,2	19 910,2	733,7	DOSTĘPNA
8. Kredyt Bank	38 730,7	26 733,3	20 275,4	324,9	DOSTĘPNA
9. Raiffeisen Bank Polska	24 074,3	16 631,7	15 016,5	315,2	DOSTĘPNA
10. Bank BGŻ	24 034,9	17 075,9	19 292,8	206,2	NIEDOSTĘPNA

Źródło: opracowanie własne.

Z badań wynika, że 9 na 10 banków oferuje usługę *cash pooling*. Przeprowadzone badanie wskazuje na łatwy dostęp do tej usługi, biorąc pod uwagę fakt posiadania jej w ofercie produktowej banków. Ograniczenia w dostępie do usługi *cash pooling* mogą wynikać z wymogów, jakie są stawiane przedsiębiorstwom przez banki w drodze negocjacji indywidualnych. O skorzystanie z usługi *cash pooling* mogą się ubiegać tylko te przedsiębiorstwa, których struktura jest wielodziałowa. *Cash pooling* przeznaczony jest dla grup kapitałowych składających się ze spółek, będących różnymi podmiotami prawnymi posiadającymi rachunki w jednym banku, przy dodatkowym założeniu, że na rachunkach tych podmiotów występują salda przeciwnych znaków.

5. Podsumowanie

Cash pooling to usługa, która polega na fizycznym przelewie środków pieniężnych z rachunków jednych podmiotów na rachunki bankowe drugich podmiotów w ramach grupy lub na wyłącznie czysto matematycznym sposobie zerowania sald.

Operacja ta, przeprowadzana w efektywny sposób, przynosi wymierne korzyści dla całej grupy w postaci:

- zwiększenia przychodów finansowych,
- obniżenia kosztów tzw. zewnętrznego finansowania,
- możliwości wykorzystania rezerw gotówkowych w ramach grupy.

W odniesieniu do zarządzania bieżącą płynnością finansową grupy, usługa *cash pooling* może okazać się jednym z najważniejszych narzędzi do jej utrzymania. Jedną z wielu korzyści, jakie czerpie przedsiębiorstwo stosujące usługę *cash pooling*, jest zmniejszenie obsługi administracyjnej poprzez zautomatyzowanie przeprowadzanych operacji.

Banki, przygotowując umowę na świadczenie usługi *cash pooling*, muszą wziąć pod uwagę specyfikę gospodarczą oraz strukturę organizacyjną danej grupy kapitałowej, aby jak najlepiej dopasować swój produkt do ich potrzeb.

Podsumowując, na podstawie przeprowadzonej analizy z pewnością można stwierdzić, że usługę *cash pooling* w ramach swojej oferty produktowej oferuje w Polsce większość banków. Głównym powodem przemawiającym za wzrostem popularności tej usługi jest fakt, że przyjęcie takiego rozwiązania w ramach *cash management* to doskonały sposób na efektywne zarządzanie płynnością finansową w grupach przedsiębiorstw powiązanych kapitałowo.

6. Bibliografia

Wydawnictwa zwarte:

1. Cicerko T., *Cash pooling* jako metoda zarządzania, w: Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa, red. T. Cicerko, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
2. Grzywacz J., *Cash pooling* w efektywnym zarządzaniu gotówką przez przedsiębiorstwo, w: Zarządzanie majątkiem obrotowym w przedsiębiorstwie: wybrane problemy, red. J. Grzywacz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.
3. Lewicka-Potocka S., *Cash pooling* – przydatny instrument w realizacji celów zarządzania płynnością finansową w grupie kapitałowej, w: Problemy zarządzania finansami we współczesnych przedsiębiorstwach, red. P. Szczepankowski, Vizja Press&it, Warszawa 2006.
4. Nargiełło J., *Cash pooling* jako instrument zarządzania należnościami w grupie kapitałowej, w: Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa: Studia przypadków, red. M. Panfil, Difin, Warszawa 2008.
5. Suski-Borek G., *Systemy cash management* w bankach, w: Bankowość korporacyjna i inwestycyjna, red. J. Stacharska-Targosz, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2003.

Artykuły prasowe i okolicznościowe:

1. Dłubak M., *Cash pooling* – zaawansowany instrument optymalizujący przepływy finansowe grupy kapitałowej, „Prawo Przedsiębiorcy”, Nr 32 z 8 sierpnia 2006 r., Wydawnictwo INFOR EKSPERT Sp. z o.o. – INFOR LEX, Warszawa 2006.
2. Ranking: 50 największych banków działających w Polsce, „BANK – Miesięcznik Finansowy”, Nr 6(201)/2010, Wydawnictwo Centrum Prawa Bankowego i Informacji Sp. z o.o., Warszawa 2010.

Materiały internetowe:

1. <http://www.zbp.pl>

Ostrożnościowa kalibracja modeli ryzyka niewykonania zobowiązania

1. Wprowadzenie

Już od kilku lat krajowe banki mają możliwość składania wniosków do Komisji Nadzoru Finansowego o dopuszczenie do stosowania metody wewnętrznych ratingów (zw. dalej metodą IRB) na potrzeby obliczania wymogu z tytułu ryzyka kredytowego¹. Szczegółowy zakres kryteriów formalnych, których spełnienie przez aplikującą instytucję implikuje możliwość wydania pozytywnej opinii KNF, zamieszczony jest w głównej mierze w załączniku 5 do uchwały Nr 76/2010 Komisji Nadzoru Finansowego z 10 marca 2010 r. w sprawie zakresu i szczegółowych zasad wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych rodzajów ryzyka (zw. dalej Uchwałą).

Ze względu na fakt, że stosowanie modeli wewnętrznych do obliczania wymogu z tytułu ryzyka kredytowego nie jest obligatoryjne, banki decydujące się na złożenie odpowiedniego wniosku do KNF kierują się określonymi motywacjami. Poza względami prestiżowymi² i sytuacją, w której złożenie wniosku o metodę IRB przez bank (działający jako podmiot zależny) wynika ze strategicznych ustaleń na poziomie grupy bankowej, istotnym bodźcem jest także możliwość dostosowania poziomu wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego do rzeczywistego profilu ryzyka ekspozycji kredytowych banku. W związku z powyższym na wdrożeniu metod IRB powinno zależeć przede wszystkim tym bankom, których portfele kredytowe są ponadprzeciętnej jakości lub mają takimi zostać, dzięki kompleksowemu wdrożeniu cechujących się wysoką zdolnością dyskryminacyjną modeli ratingowych i wprowadzeniu zmian w procesie kredytowym podwyższających jego efektywność. W tych bowiem przypadkach wielkość wymogu kapitałowego w metodzie IRB będzie najprawdopodobniej niższa niż analogiczna wielkość wyznaczana za pomocą metody standardowej, której konstrukcja sprzyja niskiej

¹ Pierwsza transpozycja tzw. Dyrektywy CRD do polskiego porządku prawnego została dokonana w uchwale 1/2007 Komisji Nadzoru Bankowego.

² Lista wymagań formalnych, których spełnienie umożliwia uzyskanie pozytywnej opinii KNF, jest bardzo długa. Pozytywna opinia KNF jest zarazem swoistym świadectwem wysokiej jakości zarządzania ryzykiem kredytowym w banku.

elastyczności wielkości wymogu kapitałowego względem rzeczywistego poziomu ryzyka ekspozycji.

Abstrahując od typu metody IRB, którą bank planuje wdrożyć, zarówno w metodzie podstawowej IRB (tzw. F-IRB), jak i metodzie zaawansowanej IRB (tzw. A-IRB), kluczową rolę w wyznaczeniu potencjalnej wielkości wymogu kapitałowego odgrywa sposób kalibracji modeli parametru niewykonania zobowiązania (tzw. modele parametru PD). W wyniku procesu kalibracji wyznaczany jest, dla każdego portfela ekspozycji oddzielnie, poziom prawdopodobieństwa niewykonania zobowiązania, który w sposób bezpośredni wpływa na poziom parametru *PD* przypisywany do konkretnego dłużnika lub ekspozycji banku, w dalszej kolejności na wagę ryzyka, a w konsekwencji na poziom aktywów ważonych ryzykiem, czyli *de facto* również i wymogu kapitałowego.

Niniejsza praca poświęcona jest identyfikacji i pomiarowi głównych czynników, które powinny zostać uwzględnione przez banki w procesie kalibracji modeli parametru *PD* pod kątem spełnienia wymagań określonych przez przepisy prawa zawarte w uchwale Nr 76/2010 Komisji Nadzoru Finansowego.

Autor podda również weryfikacji tezę stanowiącą, że ze względu na brak szczegółowych wytycznych dotyczących przeprowadzania kalibracji, faktyczny poziom *PD*, do którego kalibrowane są modele ratingowe, cechować może się dużym poziomem uznaniowości.

2. Wpływ kalibracji parametru *PD* na wagę ryzyka

Jednym z głównych celów działalności banków, tak samo zresztą jak i pozostałych przedsiębiorstw, jest zwiększanie wartości dla akcjonariuszy. Naturalnym dążeniem akcjonariuszy jest maksymalizacja zwrotu z zainwestowanego kapitału przy określonym poziomie ryzyka. Dlatego też racjonalnie postępujący inwestor powinien preferować inwestycję w ten bank, który zagwarantuje mu tę samą wielkościowo dywidendę, przy niższym zaangażowaniu kapitałowym. Zgodnie z przepisami art. 128 ust. 1 pkt 3 ustawy Prawo bankowe bank jest obowiązany utrzymywać współczynnik wypłacalności na poziomie co najmniej 8%, co implikuje również określoną minimalną relację wysokości funduszy własnych do aktywów ważonych ryzykiem. W związku z powyższym banki w celu zachowania współczynnika wypłacalności na określonym poziomie mogą zmniejszyć poziom funduszy własnych, przy jednoczesnej redukcji wielkości aktywów ważonych ryzykiem. Te ostatnie można zredukować poprzez zastosowanie niższej wagi ryzyka, która wyznaczana jest dla ekspozycji niedetalicznych zgodnie ze wzorami zamieszczonymi w § 17 załącznika 5 do Uchwały, jak przedstawiono poniżej:

$$\text{Korelacja } (R) = 0,12 \cdot \frac{1 - \exp(-50 \cdot PD)}{1 - \exp(-50)} + 0,24 \cdot \left[1 - \frac{1 - \exp(-50 \cdot PD)}{1 - \exp(-50)} \right]. \quad (1)$$

$$\text{Współczynnik terminu zapadalności } (b) = (0,11852 - 0,05478 \cdot \ln(PD))^2. \quad (2)$$

Waga ryzyka (RW) =

$$\left[LGD \cdot N\left(\sqrt{\frac{1}{1-R}} \cdot N^{-1}(PD) + \sqrt{\frac{R}{1-R}} \cdot N^{-1}(0,999)\right) - PD \cdot LGD \right] \cdot \frac{1 + (M - 2,5) \cdot b}{1 - 1,5 \cdot b} \cdot 12,5 \cdot 1,06. \quad (3)$$

Z opisanych wzorami (1)–(3) zależności wynika, że waga ryzyka jest w istocie funkcją dwóch zmiennych, tj. PD (prawdopodobieństwo niewykonania zobowiązania) oraz LGD (warunkowa strata w przypadku niewykonania zobowiązania), gdyż parametr M (termin zapadalności) wyznaczany jest w sposób deterministyczny i zależy od przewidzianego schematu spłaty dla określonej ekspozycji. Mając na względzie fakt, że celem niniejszego artykułu jest analiza kalibracji modeli niewykonania zobowiązania, wpływ zmiennej LGD na wagę ryzyka znajduje się poza obszarem prowadzonych rozważań.

W tabeli 1 przedstawiono wartości elastyczności wagi ryzyka względem wartości PD , wyznaczone zgodnie ze wzorem (4):

$$\epsilon_{RW/DPD} = \frac{\frac{\Delta RW}{RW}}{\frac{\Delta PD}{PD}}. \quad (4)$$

Tabela 1. Wartości elastyczności wagi ryzyka względem wartości PD dla ekspozycji niedetalicznych

PD (%)	ΔPD (%)	M				
		1	2	3	4	5
1	0,5	0,357	0,307	0,271	0,242	0,220
1,5	0,5	0,327	0,282	0,247	0,219	0,196
2	0,5	0,315	0,272	0,238	0,211	0,188
2,5	0,5	0,316	0,275	0,241	0,214	0,191
3	0,5	0,325	0,285	0,252	0,225	0,202
3,5	0,5	0,338	0,299	0,267	0,240	0,218
4	0,5	0,353	0,315	0,284	0,257	0,235
4,5	0,5	0,367	0,331	0,300	0,274	0,251

Źródło: opracowanie własne.

Z analizy tabeli 1 płynie następujący wniosek: w paśmie wartości PD charakterystycznych dla ekspozycji wobec przedsiębiorców (tj. 1–5%) waga ryzyka jest stosunkowo mało elastyczna³ względem wartości PD . Mając jednak na uwadze fakt, że wartość tej elastyczności w większości przypadków zawiera się w przedziale 0,2–0,3, dążenie banków do zmniejszenia wartości PD , do których kalibrowane są ich portfele ekspozycji znajduje swoje logiczne uzasadnienie, gdyż względne zwiększenie (zmniejszenie) wartości PD o 1% powoduje względny wzrost (spadek) wielkości wymogu kapitałowego o 0,2–0,3%.

Stosując odpowiednie techniki⁴, dzięki którym wartość PD , do której kalibrowany jest model, ustali się na poziomie np. 2,5%, a nie 3% (wynikającym z zastosowania ostrożnościowego podejścia do kalibracji), waga ryzyka wyniesie (przy założeniu $LGD = 40\%$ i $M = 3$) 1,21, podczas gdy dla wartości $PD = 3\%$ wyniosłaby już niespełna 1,27, powiększając automatycznie wielkość wymogu kapitałowego o ponad 4,8%⁵. Możliwość stosunkowo łatwej, z technicznego punktu widzenia, modyfikacji wagi ryzyka ekspozycji stanowi przesłankę zachęcającą banki do takiej interpretacji przepisów dotyczących wymogów dotyczących kalibracji, aby jej wielkość ustalać na możliwie niskim poziomie.

3. Wymogi formalno-prawne dotyczące kalibracji modeli ryzyka niewykonania zobowiązania

Zbiór wymogów formalno-prawnych związanych z kalibracją modeli ryzyka niewykonania zobowiązania zostanie omówiony na przykładzie klas ekspozycji wobec przedsiębiorców, instytucji, rządów i banków centralnych.

Punktem wyjścia do dalszych rozważań jest poprawne zidentyfikowanie liczby przypadków niewykonania zobowiązania zaistniałych w obszarze określonego portfela ekspozycji w zadanym przedziale czasu. Ogólne zasady rozpoznawania i uwzględniania tych przypadków zostały zawarte w §171–§179 załącznika 5 do Uchwały. Na podstawie tych przepisów należy wnioskować, że zdarzenie niewykonania zobowiązania może nastąpić z powodu zajścia tzw. przesłanek twardych (co najmniej 90 dni przeterminowania na którejkolwiek z ekspozycji o charakterze zobowiązania kredytowego i jednocześnie przekroczenie kwoty progowej prze-

³ Za elastyczne uznaje się te relacje, dla których wartość bezwzględna elastyczności przekracza 1.

⁴ Przegląd etapów procesu kalibracji jest przedmiotem rozważań w dalszej części niniejszego artykułu.

⁵ W tym przypadku względny wzrost PD wynosi 20%, gdyż $PD = 2,5\%$, a $\Delta PD = 0,5\%$. Odczytana z tabeli 1 wartość elastyczności dla $PD = 2,5\%$ i $M = 3\%$ wynosi 0,241 i po przemnożeniu jej przez 20% otrzymuje się rezultat 4,82%, czyli przybliżoną względną zmianę wymogu kapitałowego. Dokładną wartość względnej zmiany wymogu kapitałowego można otrzymać poprzez porównanie wag ryzyka wyznaczonych za pomocą wzoru (3).

terminowania) i/lub zajścia tzw. przesłanek miękkich (przypadku uznania przez bank, że dłużnik prawdopodobnie nie wywiąże się w pełni ze swoich zobowiązań kredytowych wobec banku). Na podstawie powyższej definicji bank powinien być w stanie wyodrębnić wszystkie przypadki niewykonania zobowiązania zanotowane w swoich źródłach danych. Ze względu na fakt, że definicja niewykonania zobowiązania w krajowym prawodawstwie pojawiła się dopiero w 2007 roku wraz z publikacją uchwały Nr 1/2007 Komisji Nadzoru Bankowego banki muszą do obowiązującej definicji dostosować również dane historyczne.

W kolejnym etapie bank w odpowiedni sposób agreguje odnotowane przypadki niewykonania zobowiązań i po przeprowadzeniu niezbędnych modyfikacji wyznacza średnią długoterminową wartość parametru *PD* dla portfela. Ogólne wymogi dotyczące sposobu przeprowadzania tych czynności umieszczono w §180–§189 załącznika 5 do Uchwały, natomiast specjalne wymogi dedykowane szacowaniu wartości *PD* dla ekspozycji wobec przedsiębiorców, instytucji, rządów i banków centralnych w §190–§197 załącznika 5 do Uchwały.

Na szczególną uwagę zasługuje 6 następujących elementów procesu kalibracji modeli ryzyka niewykonania zobowiązania:

- 1) oszacowania dokonywane są na podstawie średnich długoterminowych jednorocznych współczynników niewykonania zobowiązania z zastrzeżeniem, że długość obserwacji nie może być krótsza niż 5 lat;
- 2) oszacowania dokonywane są na podstawie danych historycznych, a nie wyłącznie osądu własnego;
- 3) oszacowania oparte są na istotnych czynnikach kształtujących przedmiotowy parametr ryzyka, a im mniej danych ma bank, tym ostrożniejsze powinny być sporządzane przez niego oszacowania;
- 4) liczba ekspozycji w próbie powinna być wystarczająco liczna, okres próby dostatecznie długi, a reprezentatywność populacji zachowana;
- 5) wszystkie istotne zmiany w procesie kredytowym powinny być uwzględnione;
- 6) bank powinien brać pod uwagę w swoich oszacowaniach błędy oszacowań.

Analizując powyższe wymagania, można wysnuć wniosek, że ich charakter jest bardzo ogólny oraz pozostawia dużą przestrzeń do swobodnej interpretacji. W szczególności nie odniesiono się w nich do:

- zdefiniowania pojęcia „średniej długoterminowej”,
- konieczności przyporządkowania okresu próby do poszczególnych faz cyklu koniunkturalnego⁶,

⁶ Z praktyki wynika, że prawdopodobieństwo niewykonania zobowiązania jest silnie skorelowane z fazą cyklu gospodarczego. W okresie fazy wzrostowej ma tendencję do przyjmowania wartości poniżej średniej wieloletniej, natomiast w fazie spadkowej odwrotnie. Z tej też przyczyny uwzględnienie

- sposobów uwzględniania ostrożnościowego podejścia w szacowaniu parametru ryzyka (np. wynikającego z określonych zmian strukturalnych w populacji),
- sposobu uwzględniania błędów oszacowań oraz nierozzerwalnie związanego z pojęciem błędu oszacowania wymaganego bądź rekomendowanego poziomu ufności⁷.

4. Ostrożnościowa kalibracja hipotetycznego portfela ekspozycji

Na podstawie przytoczonych poprzednio 6 podstawowych wymagań w zakresie kalibracji można wyodrębnić 3 kolejno następujące po sobie etapy procesu prawidłowego przypisywania poziomu stóp niewykonania zobowiązania dla klas ekspozycji:

- 1) analiza jakości i kompletności danych;
- 2) identyfikacja potencjalnych czynników ryzyka portfela oraz badanie reprezentatywności jego aktualnej struktury względem danych historycznych;
- 3) uwzględnianie błędów oszacowań wynikających ze stochastycznego charakteru badanego zjawiska i ograniczeń wynikających z liczebności próby.

Przedstawione etapy zostaną szczegółowo zilustrowane podczas praktycznej analizy hipotetycznego wniosku banku i przedstawionych w nim rozwiązań.

Przykład

Bank złożył do KNF wnioszek o wydanie zgody na stosowanie metody wewnętrznych ratingów na potrzeby obliczania wymogu z tytułu ryzyka kredytowego. Jednym z portfeli ekspozycji stanowiących przedmiot wniosku był portfel ekspozycji niedetalicznych wobec przedsiębiorców.

W celu wyznaczenia średniej długoterminowej bank przedstawił wartości PD realizowane na portfelu przez minione 5 lat i wyznaczył na ich podstawie średnią arytmetyczną, która jednocześnie stanowi wielkość PD, do której kalibrowany jest model.

w okresie próby danych z jednego pełnego cyklu koniunkturalnego i fazy spadkowej poprzedniego jest działaniem mniej racjonalnym (z punktu widzenia banku dążącego do minimalizacji poziomu wymogu kapitałowego) niż uwzględnienie danych tylko z jednego pełnego cyklu koniunkturalnego. W obu jednak przypadkach minimalne wymagania dotyczące okresu próby, tj. 5 lat, z formalnego punktu widzenia mogą zostać uznane za spełnione.

⁷ Przykładowo, dla zmiennej o rozkładzie normalnym długość jednostronnego 99% przedziału ufności jest ponad trzykrotnie większa niż analogicznego 75% przedziału ufności (w pierwszym przypadku jest to ponad 2,32 długości odchylenia standardowego, a w drugim niespełna 0,68 długości odchylenia standardowego).

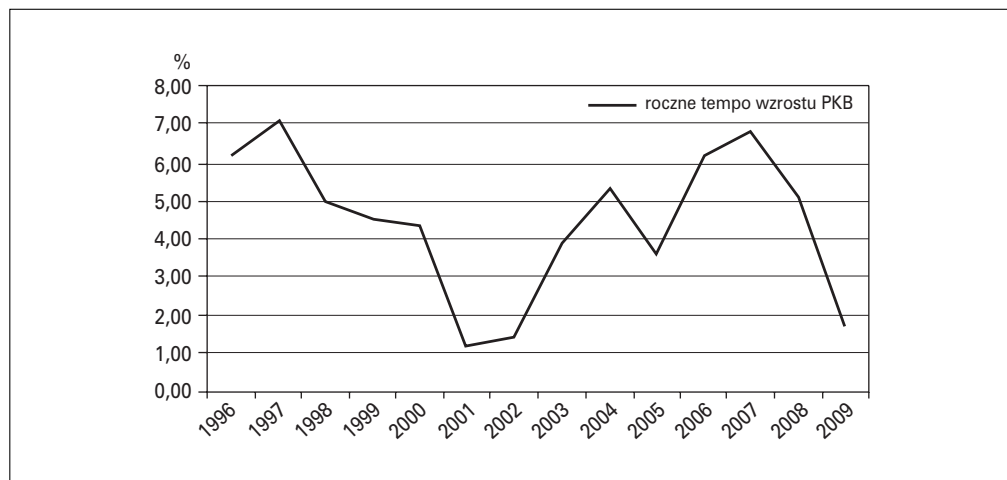
Tabela 2. Przedstawione przez bank poziomy niewykonania zobowiązania na portfelu w kolejnych latach (w %)

Rok	2005	2006	2007	2008	2009	średnie PD
PD na portfelu	3,75	1,98	1,56	2,23	3,50	2,60

Źródło: opracowanie własne.

Zgodnie z wyliczeniami banku adekwatną wartością PD, do której kalibrowany powinien być model, jest 2,60%.

Ze względu na niezwykle syntetyczny charakter przedstawionych informacji i brak uzasadnienia dla adekwatności przyjętych szacunków poproszono bank o uzupełnienie informacji. W odpowiedzi bank przeprowadził dodatkowe analizy, których rezultaty przedstawia rysunek 1 i tabela 3.

Rysunek 1. Tempo wzrostu PKB w Polsce w okresie 1996–2009

Źródło: Główny Urząd Statystyczny http://www.stat.gov.pl/gus/wskazniki_makroekon_PLK_HTML.htm [dostęp: 16 lutego 2011 r.].

Mając na uwadze fakt, że pełny cykl koniunkturalny⁸ w Polsce można było zaobserwować na przestrzeni lat 2001–2009 (co ilustruje rysunek 1), bank rozszerzył informacje odnośnie do jakości i struktury portfela włącznie do 2001 roku (por. tabela 3).

⁸ Identyfikacja pełnego cyklu nastąpiła na drodze eksperckiej, z uwzględnieniem stopnia odchylenia jednorocznych współczynników tempa wzrostu PKB od tempa potencjalnego wzrostu.

Tabela 3. Szczegółowa charakterystyka jakości kredytowej portfela banku w latach 2001–2009

Wyszczególnienie	Rodzaj przesłanki zajścia stanu <i>default</i>	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>PD</i> na portfelu (%)		7,00	5,88	4,00	3,51	3,75	1,98	1,56	2,23	3,50
Liczba klientów na początku okresu, w tym:		600	680	750	740	800	860	900	940	1230
sektor A		300	340	360	350	350	370	390	430	450
sektor B		200	240	250	250	300	350	370	380	450
sektor C		100	100	140	140	150	140	140	130	330
Liczba klientów w stanie <i>default</i> na koniec okresu, w tym:		42	40	30	26	30	17	14	21	43
sektor A	twarda	20	22	14	10	12	6	5	6	12
	miękka	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	1	0	2	1
sektor B	twarda	14	9	7	8	8	6	4	5	9
	miękka	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	0	1	1	1
sektor C	twarda	8	9	9	8	10	3	4	7	17
	miękka	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	1	0	0	3

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie analizy danych zawartych w tabeli 3 można wyciągnąć następujące wnioski:

- bank dysponuje szeregiem czasowym danych o okresie adekwatnym dla uchwycenia zmienności *PD* na portfelu w okresie pełnego cyklu koniunkturalnego (tj. za lata 2001–2009),
- bank stosuje definicję zdarzenia niewykonania zobowiązania zgodną z przepisami Uchwały, począwszy od 2006 roku, dla wcześniejszych danych bank nie jest w stanie wyodrębnić przesłanek miękkich świadczących o zajściu niewykonania zobowiązania,
- bank uznał, że najistotniejszym czynnikiem ryzyka wpływającym na jakość portfela jest jego struktura sektorowa⁹,

⁹ Innymi najczęściej wyodrębnianymi czynnikami różnicującymi są: czynnik wielkościowy (poziom przychodów bądź aktywów) oraz czynnik geograficzny (region). Podział na sektory A, B, C jest

- w 2009 roku doszło do istotnej zmiany strukturalnej portfela (liczba klientów z aktywną ekspozycją kredytową wzrosła z 940 do 1230 wskutek przejścia części portfela innego banku),

Otrzymanie ostrożnościowej kalibracji modelu *PD* nastąpi po przeprowadzeniu poniższych działań:

- 1) zmodyfikowanie poszczególnych wartości *PD* w ramach wyspecyfikowanych sektorów (A, B, C) w celu uwzględnienia wpływu przesłanek miękkich (nierejestrowanych w latach 2001–2005);
- 2) wyznaczenie historycznych implikowanych wartości *PD* dla portfela przy założeniu aktualnej struktury portfela;
- 3) kwantyfikacja błędów oszacowań;
- 4) wyznaczenie finalnej wartości *PD*.

Ad. 1.

Wyznaczone przez bank liczebności klientów w stanie default na koniec lat 2001–2005, ze względu na posługiwanie się inną definicją zdarzenia niewykonania zobowiązania i brak rejestrowania w systemach banku przesłanek miękkich, są niedoszacowane. Prosty sposób rozwiązania tego problemu przedstawili B. Maletzke i F. Rothenhäusler, sugerując, aby dla lat, w których liczba defaultów wynikających z zajścia przesłanek miękkich (*PM*) i twardych (*PT*) jest znana, wyznaczyć stosunek (*S*) jednych do drugich i jego średnią wartość zaadoptować do wyznaczenia nierejestrowanych zdarzeń niewykonania zobowiązania w latach wcześniejszych, zgodnie z poniższym mechanizmem¹⁰:

$$S = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{PM_i}{PT_i}. \quad (5)$$

W sytuacji, w której dla określonej obserwacji wartość PT_i wynosi 0, należy nie uwzględniać jej w szacunkach.

W pierwszym kroku należy wyznaczyć wartość *S* odrębnie dla każdego sektora na podstawie danych z tabeli 3:

$$S_A = \frac{1}{4} \sum \left(\frac{1}{6} + \frac{0}{5} + \frac{2}{6} + \frac{1}{12} \right) \approx 0,14583,$$

$$S_B = \frac{1}{4} \sum \left(\frac{0}{6} + \frac{1}{4} + \frac{1}{5} + 19 \right) \approx 0,14028,$$

$$S_C = \frac{1}{4} \sum \left(\frac{1}{3} + \frac{0}{4} + \frac{0}{7} + \frac{3}{17} \right) \approx 0,12745.$$

w tym przypadku umowny i może być równie dobrze utożsamiany z podziałem portfela na trzy homogeniczne pule pod względem określonych kryteriów różnicujących poziom ryzyka.

¹⁰ B. Maletzke, F. Rothenhäusler, Development and Review of Rating Models: Solutions to the Arithmetic Problems, CEBS Seminar-No 3003-6134-EU22.06, Eltville 10–12 listopada 2010 r., s. 2.

W drugim kroku, aby otrzymać implikowane liczebności klientów w stanie default na koniec okresu z powodu zajścia przesłanek miękkich PM_i (dla okresów, dla których dane są niedostępne, tj. dla lat 2001–2005) należy przemnożyć wartości PT_i dla każdego z sektorów przez odpowiadające wartości S :

$$PM_i = PT_i \cdot S. \quad (6)$$

Wyniki obliczeń przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Zaktualizowane liczebności przypadków niewykonania zobowiązania

Wyszczególnienie	Rodzaj przesłanki zajścia stanu default	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Liczba klientów w stanie default na koniec okresu, w tym:		47,90	45,62	34,17	29,60	34,15	17	14	21	43
sektor A	twarda	20	22	14	10	12	6	5	6	12
	miękka	2,92	3,21	2,04	1,46	1,75	1	0	2	1
sektor B	twarda	14	9	7	8	8	6	4	5	9
	miękka	1,96	1,26	0,98	1,12	1,12	0	1	1	1
sektor C	twarda	8	9	9	8	10	3	4	7	17
	miękka	1,02	1,15	1,15	1,02	1,27	1	0	0	3

Źródło: opracowanie własne.

Warto podkreślić, że w wyniku zastosowanych obliczeń implikowane liczebności zdarzeń wystąpienia stanu default według przesłanek miękkich nie są całkowite. Na użytek niniejszej analizy wartości te są celowo niezaokrąglane, by nie zaburzać precyzji pomiarów.

W kolejnym kroku należy wyznaczyć wartości PD (jako iloraz liczby przypadków niewykonania zobowiązania i liczebności składowych sektorów portfela) dla poszczególnych portfeli w kolejnych latach¹¹, co przedstawiono w tabeli 5.

¹¹ Przykładowo, wartość $PD = 7,64\%$ dla sektora A w 2001 roku została obliczona jako iloraz liczby zdarzeń niewykonania zobowiązania wśród klientów banku pochodzących z sektora A w 2001 roku (tj. $20 + 2,92 = 22,92$, co przedstawiono w tabeli 4) i całkowitej liczby klientów banku pochodzących z sektora A (tj. 300, co przedstawiono w tabeli 3).

Tabela 5. Wartości *PD* dla poszczególnych portfeli w latach 2001–2009 (w %)

Wartość <i>PD</i> /Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Sektor A	7,64	7,41	4,46	3,27	3,93	1,89	1,28	1,86	2,89
Sektor B	7,98	4,28	3,19	3,65	3,04	1,71	1,35	1,58	2,22
Sektor C	9,02	10,15	7,25	6,44	7,52	2,86	2,86	5,38	6,06

Źródło: opracowanie własne.

Analizując wartości *PD*, znajdujące się w tabeli 5, należy zwrócić uwagę na dwie kwestie:

- 1) profil ryzyka sektorów A i B jest względem siebie zbliżony;
- 2) profil ryzyka sektora C istotnie różni się od profili sektorów A i B, bowiem wartości *PD* dla sektora C są systematycznie wyższe.

Ad. 2.

Struktura portfela rozpatrywanego hipotetycznego banku jest – tak samo zresztą jak i każdego z banków – dynamiczna. Poziom zmienności struktury portfela może być w dużej części objaśniany przez zachodzące zmiany w polityce kredytowej banku, jak i decyzje dotyczące sprzedaży określonej jego części lub nabyciu nowej. W przypadku odnotowania zajścia istotnych zmian w strukturze portfela oszacowania dokonywane na danych historycznych będą niereprezentatywne dla aktualnej struktury portfela i bez zastosowania odpowiednich modyfikacji mało wartościowe.

W tabeli 6 przedstawiono strukturę sektorową portfela ekspozycji wobec przedsiębiorców w latach 2001–2009.

Tabela 6. Struktura sektorowa portfeli w latach 2001–2009 (w %)

Udział sektora w portfelu/Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Sektor A	50,0	48,6	48,0	47,3	43,8	43,0	43,3	45,7	36,6
Sektor B	33,3	34,3	33,3	33,8	37,5	40,7	41,1	40,4	36,6
Sektor C	16,7	14,3	18,7	18,9	18,8	16,3	15,6	13,8	26,8

Źródło: opracowanie własne.

W analizowanym przypadku struktura sektorowa portfela pozostawała względnie stabilna w latach 2001–2008, z dominującym udziałem sektora A, zwiększającym się udziałem sektora B i stosunkowo niskim udziałem sektora C. W 2009 roku doszło jednak do istotnej zmiany strukturalnej portfela na skutek przejęcia części portfela innego banku. Z przeprowadzonych przez bank analiz wynika, że poziom ryzyka przejmowanego portfela banku jest porównywalny z poziomem

ryzyka dotychczasowego portfela banku w przedstawianym ujęciu sektorowym. W związku z tym można przyjąć założenie o homogeniczności portfela w ramach poszczególnych sektorów.

W wyniku zajścia istotnych zmian w strukturze portfela (aktualny udział klientów z sektora C wynosi 26,8%, podczas gdy rok wcześniej wynosił 13,8%) oraz występowania istotnych różnic w poziomie ryzyka poszczególnych podportfeli (na co wskazują dane przedstawione w tabeli 5) istnieje konieczność wyznaczenia historycznych wartości *PD* dla portfela, przy założeniu jego aktualnej struktury. W tym celu wartości *PD* dla poszczególnych sektorów w kolejnych latach należy pomnożyć przez ich udział w 2009 roku oraz zsumować tak otrzymane iloczyny¹². Wyniki obliczeń zamieszczono w tabeli 7.

Tabela 7. Implikowane wartości *PD* na portfelu w latach 2001–2009 (w %)

Wartość <i>PD</i> /Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>PD</i> na portfelu	8,13	7,00	4,74	4,26	4,57	2,09	1,73	2,70	3,50

Źródło: opracowanie własne.

Porównując implikowane wartości *PD* portfela (zawarte w tabeli 7) z wejściowymi wartościami *PD* portfela ekspozycji (tj. przedstawionymi przez bank w pierwszej iteracji) umieszczonymi w tabeli 1 można zauważyć, że tylko dla 2009 roku wartości te pozostają na takim samym poziomie, gdyż w obu przypadkach struktura sektorowa portfela jest taka sama oraz nie zachodziła konieczność modyfikowania liczby przypadków niewykonania zobowiązania.

Ad. 3.

Ostatnim etapem modyfikacji wpływającym na wartość *PD*, użytego następnie do celów ostrożnościowej kalibracji modelu ryzyka niewykonania zobowiązania dla klasy ekspozycji wobec przedsiębiorców, jest uwzględnienie błędów oszacowania.

Ze względu na stochastyczną, a nie deterministyczną, naturę otaczającego nas świata, należy przyjąć, że to, czy dłużnik wykona czy też nie wykona ciężącego na nim zobowiązania, musi być rozpatrywane w kategoriach zdarzeń losowych. W związku z tym łączna liczba zdarzeń niewykonania zobowiązania, odnotowanych w danym okresie dla określonego portfela, również jest zmienną losową, a zanotowane historyczne wartości *PD* na portfelu ich realizacjami, na bazie których obliczana jest określona statystyka (tu: średnia wartość *PD* dla port-

¹² Przykładowo, wartość *PD* = 8,13% dla portfela w 2001 roku została obliczona jako suma iloczynów wartości *PD* dla poszczególnych sektorów w 2001 roku (co przedstawiono w tabeli 5) i aktualnej struktury sektorowej portfela (tj. dla 2009 roku w tabeli 6), czyli $7,64\% \cdot 36,6\% + 7,98\% \cdot 36,6\% + 9,02\% \cdot 26,8\% = 8,13\%$.

fela w długim okresie). Wiadomo również, że statystyka jako funkcja zmiennych losowych sama jest zmienną losową, czyli opisywana jest przez pewien rozkład prawdopodobieństwa¹³.

Sposoby uwzględnienia błędów oszacowań w wielkości kalibrowanego parametru PD są w zasadzie dwa – za pomocą metod parametrycznych lub nieparametrycznych. Pierwszy z nich polega na przyjęciu założenia, że średnie długoterminowe PD można opisać jakimś teoretycznym rozkładem prawdopodobieństwa (np. rozkładem normalnym). Po wyznaczeniu parametrów tego rozkładu należy obliczyć przedział ufności dla średniej, przyjmując określony poziom ufności. Podejście drugie oparte jest na technice bootstrap i polega na wielokrotnym pobieraniu obserwacji z posiadanej próbki i wyznaczeniu wartości analogicznych jak w sposobie pierwszym, ale w sposób symulacyjny, a nie teoretyczny. W niniejszej pracy błędy oszacowań zostaną wyznaczone za pomocą pierwszego, jak i drugiego sposobu i poddane analizie porównawczej.

Zakłada się, że funkcja gęstości średniego długoterminowego PD jest bliska funkcji gęstości rozkładu normalnego¹⁴. W celu pełnej identyfikacji rozkładu normalnego wystarczy wyznaczyć jego dwa pierwsze momenty centralne, czyli wartość oczekiwaną i wariancję z próby:

$$E(PD) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n PD_i = 4,30\%,$$

$$S^2(PD) = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (PD_i - E(PD))^2 = 0,000462.$$

Wyciągając pierwiastek kwadratowy z wariancji otrzymuje się wartość odchylenia standardowego:

$$S(PD) = \sqrt{S^2(PD)} = 2,15\%.$$

Następnie, korzystając ze wzoru na prawostronny przedział ufności dla średniej (7), należy wyznaczyć finalny poziom średniego długoterminowego PD jako funkcji przedziału ufności:

$$PD_{\text{kalibrowane}, 1-\alpha/2} = E(PD) + \frac{u_\alpha \cdot S(PD)}{\sqrt{n}}, \quad (7)$$

gdzie: u_α jest taką wartością w standardowym rozkładzie normalnym, że pole pod krzywą gęstości na prawo od $u_{1-\alpha/2}$ wynosi $\frac{\alpha}{2}$, toteż w sytuacji, kiedy chce

¹³ J. Józwiak, J. Podgórski, Statystyka od podstaw, PWE, Warszawa 2001, s. 187.

¹⁴ W sytuacji, kiedy brakuje jasnych przesłanek świadczących o przystawalności zjawiska do określonego typu rozkładu prawdopodobieństwa, jako punkt wyjścia do dalszych rozważań przyjmuje się z reguły jego opis za pomocą rozkładu normalnego – stąd też i geneza jego nazwy.

się uzyskać pewność, że jednostronny (w tym przypadku na prawo od wartości średniej) przedział ufności wartości średniej PD wyznaczonej na podstawie próby pokrywa rzeczywistą (lecz nieznaną) wartość średniej PD z prawdopodobieństwem $1 - \frac{\alpha}{2}$ (np. 95%) należy wyznaczyć u_α dla $\alpha = 10\%$.

Uchwała nie precyzuje, jaki jest wymagany poziom ufności, jak i nie przedstawia wskazówek umożliwiających wybranie optymalnego poziomu ufności. W związku z powyższym wybór przedziału ufności pozostaje kwestią otwartą, powinien on jednak każdorazowo być należycie uzasadniony.

W tabeli 8 przedstawiono wartości kalibrowanego PD , przy różnych poziomach ryzyka niedoszacowania wartości średniej długoterminowej PD przy założeniu, że rozkład średniej długoterminowej wartości PD ma cechy rozkładu normalnego. Należy zauważyć, że minimalizując ryzyko niedoszacowania wartości PD , jednocześnie zwiększa się poziom, do którego kalibrowany będzie portfel.

Tabela 8. Wartości kalibrowanego PD przy różnych poziomach ufności, przy wykorzystaniu metody parametrycznej

Ryzyko niedoszacowania średniej długoterminowej PD (w %)	25	20	15	10	5	1	0,1
$1 - \alpha$ (%)	50	60	70	80	90	98	99,8
u_α	0,67	0,84	1,04	1,28	1,64	2,33	3,09
$PD_{\text{kalibrowane}, 1-\alpha/2}$ (%)	4,79	4,91	5,04	5,22	5,48	5,97	6,52

Źródło: opracowanie własne.

Przy założeniu poziomu ufności wynoszącego 50% (co jest tożsame z 75% jednostronnym przedziałem ufności bądź 25% poziomem ryzyka niedoszacowania średniej długoterminowej PD) wartość PD , do której będzie kalibrowany model, wyniesie 4,79%, co jest wartością o 0,49 pkt. proc. większą niż średnia długoterminowa i relatywnie większą o ponad 11%. Przy zastosowaniu skrajnie ostrożnościowego podejścia (ryzyko niedoszacowania wynosi 0,1%) wartość PD , do której będzie kalibrowany model, wyniesie 6,52%, co jest już wartością bardzo konserwatywną (tylko dla 2 spośród 9 okresów obserwacji zrealizowana wartość PD przewyższała ten poziom).

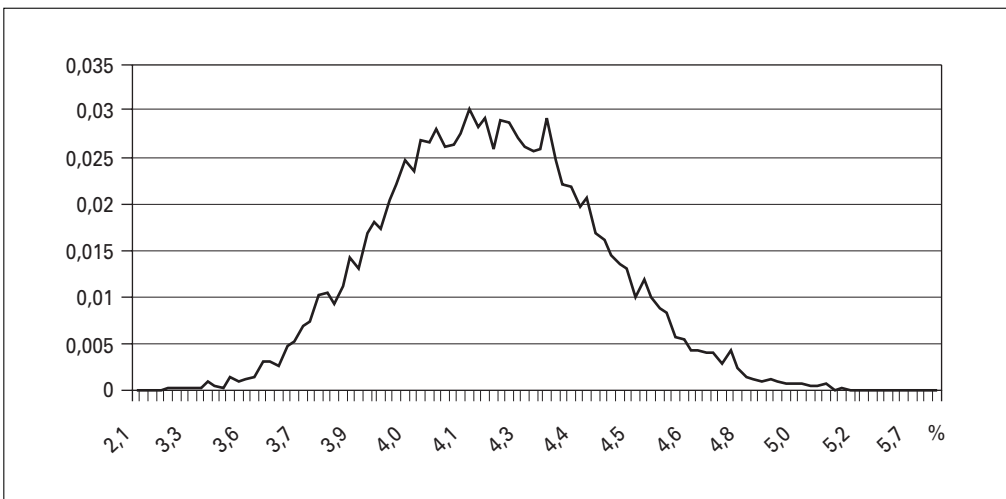
Drugim z podejść wykorzystywanych w praktyce do wyznaczenia marginesu konserwatywności (wynikającego z błędów oszacowań) jest technika bootstrap polegająca na wielokrotnym losowaniu ze zwracaniem z próby. W celu oszacowania rozkładu błędu oszacowania średniej długoterminowej PD należy:

- 1) wylosować ze zwracaniem dla każdego z okresów od 2001 roku do 2009 roku wartość PD z rozkładu wielopunktowego (ściślej rzecz biorąc z roz-

- kładu dziewięciopunktowego, którego poszczególnymi realizacjami są wartości PD umieszczone w tabeli 7);
- 2) obliczyć średnią długoterminową PD ;
 - 3) powtórzyć krok 1) oraz 2) stosunkowo dużą liczbę razy (tu: nie mniej niż 1000)¹⁵;
 - 4) po uzyskaniu rozkładu średniej długoterminowej PD wyznaczyć odpowiednie kwantyle (w omawianym przypadku: 75%, 80%, 85%, 90%, 95%, 99% i 99,9%).

W omawianym przypadku dokonano 10 000 powtórzeń losowania ze zwracaniem 9 realizacji wartości PD dla poszczególnych lat z przedziału 2001–2009. Na tej podstawie wyznaczono empiryczny rozkład średniej długoterminowej wartości PD (por. rysunek 2).

Rysunek 2. Funkcja gęstości średniej długoterminowej wartości PD



Źródło: opracowanie własne.

Z rysunku 2 wynika, że kształt rozkładu średniej długoterminowej wartości PD jest w miarę symetryczny i przypominający rozkład normalny. Wartości referencyjnych kwantyli rozkładu prawdopodobieństwa zawarto z kolei w tabeli 9.

¹⁵ Wraz ze zwiększoną liczbą powtórzeń rośnie precyzja dokonywanych oszacowań. W omawianym przypadku minimalna liczba powtórzeń musi wynosić 1000, gdyż chcąc wyznaczyć 99,9% kwantyl, czyli drugą największą spośród 1000 obserwacji, trzeba dysponować liczbą obserwacji wynoszącą co najmniej 1000.

Tabela 9. Wartości kalibrowanego PD przy różnych poziomach ufności, przy wykorzystaniu metody nieparametrycznej (w %)

Ryzyko niedoszacowania średniej długoterminowej PD	25	20	15	10	5	1	0,1
$PD_{kalibrowane, 1-\alpha/2}$	4,74	4,86	5,00	5,17	5,42	5,91	6,44

Źródło: opracowanie własne.

Porównując wartości odpowiednich kwantyli dla zmiennej $PD_{kalibrowane, 1-\alpha/2}$, przy wykorzystaniu metody parametrycznej (opartej na rozkładzie normalnym) i metody nieparametrycznej (technika bootstrap), można zauważyć, że pomimo faktu klasyfikowania rozkładu normalnego do klasy rozkładów lekkoogonowych¹⁶, przedziały ufności zbudowane według tego rozkładu empirycznego są nieco węższe (np. dla 75% kwantyla wartość $PD_{kalibrowane, 1-\alpha/2}$ według metody parametrycznej wynosi 4,79%, a według metody nieparametrycznej 4,74%), co świadczy o relatywnej „lekkości ogona” rozpatrywanej zmiennej.

Warto podkreślić, że na korzyść metody bootstrap przemawia brak potrzeby przyjmowania założenia co do charakteru rozkładu badanej zmiennej. W przypadku stosowania podejścia parametrycznego dodatkowe wyzwanie stanowi konieczność uwiarygodnienia przyjmowanych na potrzeby badania założeń odnośnie do rozkładu (tu: jego normalności). Przy jego braku zasadność zastosowanego rozwiązania może bowiem zostać z łatwością zakwestionowana.

Ad. 4.

Finalną wartość PD , do której kalibrowany będzie model (obejmujący swym działaniem klasę ekspozycji wobec przedsiębiorców), racjonalnie działający bank powinien wyznaczyć za pomocą metody nieparametrycznej (generuje oszacowania mniej niekorzystne z punktu widzenia wielkości wymogu kapitałowego) przy najwyższym z możliwych do racjonalnego uzasadnienia poziomie ryzyka niedoszacowania średniej długoterminowej PD (w tym przypadku będzie to 25%).

Mając na uwadze powyższe, w wyniku ostrożnościowej kalibracji bank powinien przyjąć wartość PD wynoszącą 4,74%, jako konserwatywną miarę średniej długoterminowej PD , uwzględniającą pełen cykl koniunkturalny, zmiany w definicji zajścia zdarzenia niewykonania zobowiązania, zmiany strukturalne zachodzące w portfelu oraz oczekiwany zakres błędów oszacowań.

¹⁶ Rozkłady lekkoogonowe charakteryzują się stosunkowo silnym skupianiem realizacji zmiennej losowej w okolicach jej wartości średniej, innymi słowy prawdopodobieństwa realizacji ekstremalnych są bardzo niskie.

5. Podsumowanie

Zgłoszona przez bank w pierwszej iteracji wartość średniej długoterminowej na poziomie 2,60% (nieuwzględniająca pełnego cyklu koniunkturalnego, zmian w definicji zajścia zdarzenia niewykonania zobowiązania zmian strukturalnych zachodzących w portfelu oraz oczekiwanego zakresu błędów oszacowań) w wyniku zastosowania podejścia opartego na kalibracji ostrożnościowej została zwiększona o 2,14 pkt. proc., tj. względnie o ponad 82%. Powyższa zmiana (przy założeniu, że $LGD = 40\%$ i $M = 3$) skutkuje wzrostem wagi ryzyka dla przeciętnej ekspozycji z poziomu 1,22 do 1,44, a w konsekwencji wzrostem poziomu wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego o około 18%. W przypadku zastosowania skrajnie ostrożnościowego podejścia do kalibracji (metoda parametryczna z poziomem ryzyka niedoszacowania średniej długoterminowej wynoszącym 0,1%) wartość PD , do której będzie kalibrowany model, wyniesie 6,66% i spowoduje wzrost wagi ryzyka dla przeciętnej ekspozycji do poziomu niespełna 1,61, skutkując wzrostem poziomu wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego o ponad 31%.

Mając na uwadze fakt, że uwzględniając specyficzne uwarunkowania dotyczące banku stanowiącego przedmiot analizy początkowa wartość średniej długoterminowej PD wynosząca 2,60%, mogła zostać zwiększona aż do poziomu 6,52%, należy pozytywnie zweryfikować postawioną we wstępie artykułu tezę stanowiącą, że ze względu na brak szczegółowych wytycznych, dotyczących przeprowadzania kalibracji, faktyczny poziom PD , do którego kalibrowane są modele ratingowe, cechować może się dużym poziomem uznaniowości. Biorąc pod uwagę również to, że ustawowym obowiązkiem¹⁷ Komisji Nadzoru Finansowego jest dbanie o stabilność i bezpieczeństwo rynku finansowego można wnioskować, że kalibracja ostrożnościowa, poprzez zwiększenie wymogu kapitałowego, a więc i bezpieczeństwa banku, powinna zostać oceniona przez Komisję jako bardziej adekwatna do celów wyznaczania wymogów kapitałowych niż kalibracja ukierunkowana na minimalizację tego wymogu i obniżenie bezpieczeństwa finansowego banku.

Warto jednocześnie podkreślić, że finalnie wyznaczona na użytek niniejszego ćwiczenia wielkość PD , do której ma być kalibrowany model, może być również przedmiotem dalszych modyfikacji. W podejściu ostrożnościowym całkowicie abstrahuje się bowiem od wpływu zmian strukturalnych zachodzących w gospodarce na długoterminową jakość portfela, jak i nie uwzględnia się ewolucji w zakresie zarządzania ryzykiem kredytowym w banku. Już przez sam fakt wdrożenia wysokiej jakości modeli dyskryminacyjnych (cechujących się przykładowo mocą dyskryminacyjną reprezentowaną przez miarę Gini na poziomie 60%, w miejsce

¹⁷ Art. 2 Ustawy z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz.U. z 2006 r., Nr 157, poz. 1119).

modeli o mocy dyskryminacyjnej 30%¹⁸) i uwzględnienia ich wyników w procesie kredytowym następuje filtracja portfela klientów poprzez zarzucenie współpracy z klientami o zbyt wysokim poziomie ryzyka. W takiej jednak sytuacji udowodnienie pozytywnego oddziaływania powyższych zmian na jakość portfela oraz kwantyfikacja ich siły leży po stronie banku.

6. Bibliografia

Dokumenty prawne:

1. Uchwała Nr 76/2010 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 10 marca 2010 r. w sprawie zakresu i szczegółowych zasad wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych rodzajów ryzyka (Dz.U. Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 9 kwietnia 2010 r. Nr 2, poz. 11).
2. Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz.U. z 2006 r. Nr 157, poz. 1119).
3. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665, z późn. zm. 3).

Wydawnictwa zwarte:

1. Józwiak J., Podgórski J., Statystyka od podstaw, PWE, Warszawa 2001.

Artykuły prasowe i okolicznościowe:

1. Maletzke B., Rothenhäusler F., Development and Review of Rating Models: Solutions to the Arithmetic Problems, CEBS Seminar-No 3003-6134-EU22.06, Eltville 10–12 listopada 2010 r.

Materiały internetowe:

1. Roczne mierniki gospodarcze, Główny Urząd Statystyczny [dostęp: 16 lutego 2011 r.], http://www.stat.gov.pl/gus/wskazniki_makroekon_PLK_HTML.htm

¹⁸ Miara Gini jest jedną z powszechnie stosowanych miar do oceny mocy dyskryminacyjnej modeli ratingowych. Wartość tej miary kształtuje się zwykle w przedziale $<0;1>$, gdzie 0 reprezentuje model nieodróżniający dłużników „złych” od „dobrych”, a wartość 1 reprezentowana jest przez model perfekcyjnie dyskryminujący „złych” dłużników. Modele ratingowe dla klasy ekspozycji wobec przedsiębiorców w wiodących bankach komercyjnych w Polsce często charakteryzują się miarą Gini powyżej 60%.

Zmiany w systemie zabezpieczenia emerytalnego a deficyt i dług publiczny w Polsce

1. Wprowadzenie

Ponad 12 lat temu wprowadzono w Polsce jedną z fundamentalnych reform gospodarczych, a mianowicie reformę ubezpieczeń społecznych. Jej głównym celem było niedopuszczenie do zapaści w finansach publicznych, albowiem działający wówczas system repartycyjny był narażony zarówno na niekorzystne trendy demograficzne, jak również był silnie uzależniony od sytuacji na rynku pracy. Nowy system emerytalny został oparty na zasadzie zdefiniowanej składki, zgodnie z którą obowiązuje całkowita ekwiwalentność składek i świadczeń. W tym systemie wysokość emerytury uzależniona jest od wysokości wnoszonych składek oraz poziomu ich waloryzacji (system repartycyjny) i stopy zwrotu z zainwestowanych składek (system kapitałowy)¹.

Po ponad dekadzie funkcjonowania nowego systemu emerytalnego w Polsce w 2011 roku dokonano jego zasadniczej korekty. Znamienny jest fakt, że główną przyczyną zmian w systemie emerytalnym, które weszły w życie od 1 maja 2011 roku, była – podobnie jak w 1998 roku – trudna sytuacja w finansach publicznych. W uzasadnieniu do projektu ustawy o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych czytamy: *Po dekadzie jej funkcjonowania należy jednak zauważyć, iż kształt reformy wymaga racjonalnej korekty. Korekta ta powinna dotyczyć przede wszystkim kwestii związanych z narastaniem długu publicznego, które jest spowodowane koniecznością pokrywania niedoboru w FUS w wyniku przekazania części składki emerytalnej do OFE. Powoduje to wzrost potrzeb pożyczkowych i narastanie długu publicznego. Obniżanie potrzeb pożyczkowych jest ważne dla podtrzymania stabilności i wiarygodności sytuacji fiskalnej. Jest to kluczowe zadanie w kontekście zwiększania możliwości finansowania wydatków rozwojowych, koniecznych dla podjęcia wyzwań modernizacyjnych kraju*². W niniejszym artykule zmiany w OFE zostaną zaprezentowane na tle innych działań zmierzających do konsolidacji finansów publicznych.

¹ B. Kłós, Europejskie systemy emerytalne – stan i perspektywy, „Analizy BAS”, Nr 5 (49) z 16 marca 2011 r.

² Druk sejmowy Nr 3946.

Celem opracowania jest przeprowadzenie analizy, na ile zmiany polegające na redukcji składki przekazywanej do OFE wpłyną na kształtowanie się deficytu i długu publicznego w Polsce, a także zasygnalizowanie, jakie inne „pozabudżetowe” konsekwencje mogą przynieść dokonane zmiany w systemie ubezpieczeń społecznych. A także zaprezentowanie pożądaných kierunków reform w polskim systemie zabezpieczenia społecznego, które w sposób trwały zmniejszałyby jego „uzależnienie” od dotacji budżetowych, a tym samym wpływałyby korzystnie na kształtowanie się deficytu i długu publicznego w Polsce.

2. Źródła finansowania reformy emerytalnej z 1999 roku

Od 1 stycznia 1999 roku składka na ubezpieczenie emerytalne wynosi 19,52% podstawy jej wymiaru, przy czym twórcy reformy emerytalnej założyli, że 37,4% składki (7,3% podstawy jej wymiaru) będzie trafiać do wybranego przez ubezpieczonego Otwartego Funduszu Emerytalnego (OFE), zaś 62,6% składki (12,22% podstawy) do Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (FUS), z przeznaczeniem na bieżącą wypłatę świadczeń emerytalnych. Należałoby się jednak zastanowić, jakie były przesłanki przyjęcia relatywnie dużego udziału filaru kapitałowego w nowym systemie emerytalnym w Polsce³. W ocenie T. Szumlicza już na początkowym etapie reformy „przestrzelono” udział finansowania kapitałowego w bazowej części systemu⁴. Zakładano bowiem odpływ do II filaru (OFE) wszystkich przyszłych emerytów w wieku do 30 lat oraz połowy w wieku 30–50 lat z „1/5 części składki”. Logicznie rzecz biorąc, powinna to być 1/5 składki na ubezpieczenie emerytalne, a nie całej składki do FUS. Jeśli tak to składka przekazywana do OFE powinna wynosić 3,9% podstawy wymiaru, a nie 7,3%, jak ostatecznie przyjęto⁵. Autorzy reformy emerytalnej zakładali, że znaczny ubytek środków w FUS przeznaczanych na bieżące wypłaty będzie rekompensowany racjonalizacją wydatków na świadczenia emerytalno-rentowe, a także wpływami z prywatyzacji majątku państwowego. Jak się później okazało, racjonalizacja wydatków na świadczenia emerytalno-rentowe była znacznie trudniejsza niż pierwotnie zakładano. Dla przykładu należy podać, że ustawę o emeryturach pomostowych przyjęto dopiero 19 grudnia 2008 roku⁶, zaś reformy w zakresie emerytur służb mundurowych w ogóle nie udało

³ Dla przykładu w Szwecji, w której filar kapitałowy zaczął funkcjonować również od 1999 roku, składka przekazywana do funduszu emerytalnego stanowi 2,5% wynagrodzenia brutto.

⁴ T. Szumlicz, *Finansowanie systemu zabezpieczenia emerytalnego w świetle kryzysu ekonomicznego*, w: *Finanse publiczne a kryzys ekonomiczny*, pod red. A. Alińskiej, B. Pietrzaka, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2011, s. 136.

⁵ *Ibidem*, s. 136.

⁶ Dz.U. z 2008 r. Nr 237, poz. 1656 ze zm.

się przeprowadzić. Co więcej, w 2005 roku pod wpływem nacisków ze strony protestujących górników wyłączono tę grupę zawodową z powszechnego systemu emerytalnego. Również przychody z prywatyzacji majątku Skarbu Państwa nie okazały się być na tyle duże, aby pokryć ubytek środków w Funduszu Ubezpieczeń Społecznych spowodowany przekazywaniem składek do OFE.

Tabela 1. Przychody z prywatyzacji ogółem oraz składki do OFE w latach 1999–2010

Rok	Przychody z prywatyzacji (w mld zł)	Składki do OFE (w mld zł)*	Nadwyżka/deficyt (w mld zł)	Stopień pokrycia (w %)
1999	13,3	2,3	11,0	578,3
2000	27,2	7,6	19,6	357,9
2001	6,8	8,7	-1,9	78,2
2002	2,9	9,5	-6,6	30,5
2003	4,1	10,3	-6,2	39,8
2004	10,3	11,4	-1,1	90,4
2005	3,8	14,0	-10,2	27,1
2006	0,6	16,2	-15,6	3,7
2007	1,9	17,7	-15,8	10,7
2008	2,4	20,5	-18,1	11,7
2009	6,6	21,0	-14,4	31,4
2010	22,0	22,4	-0,4	98,2
Razem 1999–2010	101,9	161,6	-59,7	63,1

* wraz z odsetkami.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: T. Szumlicz, *Finansowanie...*, *op. cit.*, s. 139 oraz danych Zakładu Ubezpieczeń Społecznych <http://www.zus.pl/default.asp?p=2&id=1319&name=of101229.xls> [dostęp: 20 lipca 2011 r.].

Z danych zaprezentowanych w tabeli 1 wynika, że tylko w dwóch pierwszych latach po wprowadzeniu reformy wpływy z prywatyzacji majątku mogły w całości pokryć ubytek środków w FUS z tytułu przekazania części składki emerytalnej do OFE. Ogółem wszystkie wpływy z prywatyzacji za ostatnie 12 lat wystarczyłyby na pokrycie nieco ponad 63% kwot przekazanych do OFE. Należy jednak pamiętać, że przychody z prywatyzacji nie są przeznaczone wyłącznie na potrzeby związane z systemem zabezpieczenia emerytalnego. Dla przykładu, w 2010 roku przychody z prywatyzacji majątku, w wysokości 22 037,1 mln zł, zostały rozdysponowane następująco⁷:

⁷ Ocena przebiegu prywatyzacji majątku Skarbu Państwa w 2010 r. Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za 2010 r., t. I: Omówienie.

- 9 026,2 mln zł – zostało przekazanych do budżetu państwa,
- 2 002,4 mln zł – Fundusz Restrukturyzacji Przedsiębiorców,
- 1 171,6 mln zł – Fundusz Reprywatyzacji,
- 8 346,2 mln zł – Fundusz Rezerwy Demograficznej,
- 440,7 mln zł – Fundusz Skarbu Państwa, na pokrycie kosztów prywatyzacji, gospodarowania mieniem SP oraz inne zadania ustawowe nałożone na Ministra Skarbu Państwa,
- 440,7 mln zł – Fundusz Nauki i Technologii Polskiej,
- 487,9 mln zł – Fundusz Pracy,
- 121,4 mln zł – rezerwy poręczeniowe i gwarancyjne Skarbu Państwa.

Z danych zaprezentowanych w tabeli 1 wynika również, że prywatyzacja nie jest i nie będzie stabilnym źródłem finansowania ubytku środków w FUS z tytułu refundacji składek do OFE. W latach 2005–2009 udział przychodów z prywatyzacji w kwocie refundacji składek do OFE wahał się od 3,7% do 31,4%. W takiej sytuacji podstawowym źródłem finansowania ubytku w FUS z tytułu konieczności refundacji składek do OFE stała się emisja obligacji skarbowych, która prowadziła do wzrostu długu Skarbu Państwa.

3. Kondycja sektora finansów publicznych w Polsce – sytuacja bieżąca oraz planowane działania w zakresie konsolidacji fiskalnej

W 2010 roku deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych wyniósł w Polsce 111,2 mld zł, tj. 7,9% PKB (w 2009 roku 7,3% PKB), czyli ponad 2,5-krotnie więcej aniżeli wynosi limit określony w Traktacie z Maastricht (3% PKB). Główną przyczyną pogłębiającej się nierównowagi fiskalnej w porównaniu z 2009 rokiem był przede wszystkim spadek wpływów z podatków od dochodu i majątku (spadek o około 1,8% r/r), niskie tempo wzrostu składek na ubezpieczenia społeczne (wzrost o 3,3% r/r) oraz absorpcja funduszy strukturalnych, która wymagała współfinansowania ze strony budżetu państwa i samorządów⁸. Tak wysoki poziom deficytu przełożył się na dynamiczny przyrost długu sektora instytucji rządowych i samorządowych (EDP⁹) w Polsce.

⁸ Informacja kwartalna o sytuacji makroekonomicznej i stanie finansów publicznych, Ministerstwo Finansów, maj 2011 r.

⁹ EDP – ang. *Excessive Procedure Deficit* – procedura nadmiernego deficytu. Stosowana przez Eurostat metoda EDP zakłada nominalne ujmowanie długu publicznego.

W porównaniu do stanu z końca grudnia 2009 roku dług EDP wzrósł o 94,1 mld zł, tj. o 13,8%. Na koniec grudnia 2010 roku dług ten wyniósł 778,2 mld zł, w tym¹⁰:

- dług podsektora instytucji rządowych na szczeblu centralnym 725,9 mld zł,
- dług podsektora instytucji samorządowych na szczeblu lokalnym 52,3 mld zł.

W przedstawionym w kwietniu 2011 roku Programie Konwergencji. Aktualizacja 2011 zostały zaprezentowane informacje o działaniach Rządu RP, podejmowanych w celu realizacji rekomendacji Rady z 2009 roku, dotyczących zlikwidowania nadmiernego deficytu. Według zamierzeń rządu deficyt całego sektora instytucji rządowych i samorządowych już w 2012 roku powinien ukształtować się poniżej wartości referencyjnej określonej w Traktacie z Maastricht (por. tabela 2).

Tabela 2. Wynik i dług sektora instytucji rządowych i samorządowych (EDP, % PKB)

Wyszczególnienie	2010	2011*	2012*	2013*	2014*
Wynik sektora instytucji rządowych i samorządowych	-7,9	-5,6	-2,9	-2,5	-2,0
Podsektor centralny	-5,9	-4,4	-2,7	-2,5	-2,2
Podsektor lokalny	-1,1	-0,8	-0,4	-0,3	-0,2
Fundusze ubezpieczeń społecznych	-0,8	-0,4	0,2	0,3	0,4
Dług sektora instytucji rządowych i samorządowych	55,1	54,9	54,1	52,4	50,8

* wielkości planowane.

Źródło: Program Konwergencji. Aktualizacja 2011, Ministerstwo Finansów, kwiecień 2011 r.

Z danych zaprezentowanych w tabeli 2 wynika, że szczególnie duża skala zacieśnienia fiskalnego w Polsce (zmniejszenie wydatków publicznych plus zwiększenie dochodów) planowana jest na lata 2011–2012. Przewiduje się, że w okresie tym deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych zostanie zredukowany z 7,9% do 2,9% PKB, co pozwoli zmniejszyć dług całego sektora z 55,1% PKB do 54,1% PKB.

Poniżej przedstawiono działania podjęte przez Polskę w 2010 roku oraz wdrażane w 2011 roku, które mają na celu zlikwidowanie nadmiernego deficytu¹¹:

- 1) od 1 stycznia 2011 roku zaczęła obowiązywać część zmian wprowadzonych ustawą o finansach publicznych z 2009 roku oraz jej nowelizacją przyjętą w końcu 2010 roku. Zmiany te oznaczają wdrożenie m.in.:

¹⁰ Informacja kwartalna..., *op. cit.*

¹¹ Program Konwergencji. Aktualizacja 2011, Ministerstwo Finansów, kwiecień 2011 r., http://www.mf.gov.pl/_files/_pf/cp2011.pdf [dostęp: 21 lipca 2011 r.].

- wydatkowej reguły dyscyplinującej, ograniczającej tempo wzrostu niektórych grup wydatków,
- nowych zasad kształtowania dochodów i wydatków sektora finansów publicznych w sytuacji, gdy Polska podlega procedurze nadmiernego deficytu. Zgodnie z nimi Rada Ministrów nie może w tym okresie przyjmować projektów ustaw, których skutkiem mogą być:
 - spadek dochodów jednostek sektora finansów publicznych w stosunku do wielkości wynikających z obowiązujących przepisów,
 - wzrost niektórych kategorii wydatków jednostek sektora finansów publicznych w stosunku do wielkości wynikających z obowiązujących przepisów. Przepis ten dotyczy następujących kategorii wydatków nie objętych działaniem reguły dyscyplinującej: obsługa długu publicznego, składka z tytułu środków własnych Unii Europejskiej, obligatoryjne składki wpłacane do organizacji międzynarodowych, realizacja programów finansowanych z udziałem budżetu środków europejskich, wypłaty i obsługa świadczeń rodzinnych, świadczenia z funduszu alimentacyjnego oraz finansowanie: składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe za osoby pobierające świadczenia pielęgnacyjne, składek na ubezpieczenie społeczne za osoby przebywające na urloпах wychowawczych i macierzyńskich oraz za osoby niepełnosprawne, wydatków związanych z wypłatą świadczeń emerytalno-rentowych gwarantowanych przez państwo,
- planowania wieloletniego również w jednostkach samorządu terytorialnego (JST),
- wzmocnienia systemu zarządzania płynnością budżetu państwa, polegającego na obowiązku lokowania przez jednostki sektora finansów publicznych wolnych środków na rachunku Ministra Finansów, co poprzez zwiększenie efektywności zarządzania aktywami sektora wpłynie na zmniejszenie długu publicznego i potrzeb pożyczkowych,
- od 2011 roku – zasady zrównoważonego budżetu bieżącego jednostek samorządu terytorialnego, która powinna sprzyjać poprawie wyniku podsektora instytucji samorządowych. W odniesieniu do podsektora samorządowego, nowa ustawa o finansach publicznych nakłada na władze samorządowe obowiązek zrównoważenia części bieżącej budżetu, począwszy od 2011 roku, a od 2014 roku zacznie obowiązywać system indywidualnych limitów zadłużenia. Limity te będą zależeć od możliwości spłaty zadłużenia przez poszczególne jednostki samorządowe i będą obliczane na podstawie średniej z nadwyżek bieżących (powiększonych o dochody ze sprzedaży majątku) z ostatnich trzech lat,

- konieczności ustalania dla nowych wydatków, wynikających z przyjmowanych przez Radę Ministrów projektów ustaw, limitów w ujęciu kasowym dla każdego roku przez 10 lat po wejściu w życie danej ustawy. Wymóg ten będzie stosowany również w okresie, w którym Polska nie będzie już podlegać procedurze nadmiernego deficytu,
 - dodatkowego mechanizmu zabezpieczenia finansów publicznych poprzez wprowadzenie warunkowych podwyżek stawek VAT. Gdyby relacja państwowego długu publicznego (według polskiej metodologii) do PKB przekroczyła 55% w 2011 roku, nastąpiłyby dwie podwyżki stawek VAT, każda o kolejny 1 pkt proc.: pierwsza od lipca 2012 roku, kolejna od lipca 2013 roku. Gdyby relacja państwowego długu publicznego do PKB przekroczyła poziom 55% w 2012 roku, wtedy pierwsza z wyżej wymienionych podwyżek nastąpiłaby od lipca 2013 roku, a kolejna od lipca 2014 roku. W każdym przypadku podwyższona stawka VAT byłaby utrzymana maksymalnie przez 3 lata. W horyzoncie prognozy nie przewiduje się jednak sytuacji, w której poziom państwowego długu publicznego w relacji do PKB przekroczy 55%, co oznacza brak konieczności podwyższania stawek VAT po 2011 roku.
- 2) Zgodnie z ustawą o zmianie niektórych ustaw związanych z realizacją ustawy budżetowej na 2011 roku:
- podwyższono na 3 lata najwyższą stawkę podatku VAT do 23% (z poziomu 22%) oraz stawkę preferencyjną do 8% (z 7%),
 - zamrożono fundusz płac w ujęciu nominalnym dla większości jednostek sektora instytucji rządowych i samorządowych,
 - obniżono wydatki na niektóre programy rynku pracy,
 - obniżono zasiłki pogrzebowe (od marca 2011 roku),
 - podwyższono stawkę akcyzy na papierosy (planowany jest dalszy wzrost od 2012 roku) oraz zniesiono ulgę od biokomponentów dodawanych do paliw silnikowych.
- 3) Ustawa o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych – od 1 maja 2011 roku składka przekazywana przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) do Otwartych Funduszy Emerytalnych (OFE) została zmniejszona z dotychczasowych 7,3% początkowo do 2,3%, a docelowo – od 2017 roku – do 3,5% podstawy składki emerytalnej. Szczegółowe skutki tej zmiany zostaną przedstawione w dalszej części artykułu.

4) Wśród pozostałych zmian mających na celu redukcję deficytu należy wskazać:

- wprowadzenie obowiązku posiadania kas fiskalnych dla prawników i lekarzy prowadzących własne praktyki – zmiana ta ma na celu ograniczenie rozmiarów szarej strefy,
- ograniczenie prawa do odliczeń VAT z tytułu zakupu samochodów osobowych z homologacją ciężarową oraz do odliczania VAT od używanego przez nie paliwa. Od 2013 roku planuje się ponowne umożliwienie odliczania VAT od samochodów osobowych z homologacją ciężarową i paliwa używanego do ich napędu,
- w zakresie podatku PIT od 2012 roku planowana jest zmiana zasad zaokrąglania przychodów z odsetek na rachunkach bankowych, jak również podatku z tego tytułu, co spowoduje konieczność zapłaty podatku niezależnie od wysokości uzyskanego przychodu.

W tabeli 3 zaprezentowane zostały planowane skutki działań rządu zmierzających do ograniczenia deficytu sektora instytucji rządowych i samorządowych w Polsce w latach 2011–2012.

Tabela 3. Działania rządu zmierzające do ograniczenia deficytu sektora instytucji rządowych i samorządowych w Polsce w latach 2011–2012 (w % PKB)

	2011	2012
Wpływ na wybrane kategorie dochodów sektora instytucji rządowych i samorządowych		
1. Podatki ogółem, w tym:	0,65	0,18
zmiany w VAT, w tym podniesienie stawki VAT o 1 pkt. proc.	0,41	
ograniczenie możliwości odliczania podatku VAT naliczonego przy nabyciu samochodów osobowych z homologacją ciężarową i paliwa wykorzystywanego do ich napędu	0,08	
zniesienie ulgi na biokomponenty w akcyzie	0,06	0,04
podwyższenie akcyzy na papierosy	0,02	0,02
zamrożenie skali w PIT	0,09	0,1
objęcie podatkiem zysków z tzw. lokat jednodniowych		0,02
2. Składki na ubezpieczenie społeczne, z tego:	0,64	0,53
zmiany w systemie emerytalnym (ograniczenie składek do OFE)	0,64	0,53
3. Wpływ ogółem na dochody (1+2)	1,29	0,71

cd. tabeli 3

	2011	2012
Wpływ na wybrane kategorie wydatków sektora instytucji rządowych i samorządowych		
4. Koszty pracy + zużycie pośrednie + transfery bieżące, z tego:	-0,46	-0,60
wydatkowa reguła dyscyplinująca (w tym skutek zamrożenia nominalnego funduszu wynagrodzeń) wraz ze skutkiem nałożenia reguły na nowe wydatki prawnie zdeterminowane i na wydatki elastyczne	-0,46	-0,60
5. Transfery socjalne, w tym:	-0,70	-0,40
ograniczenie przywilejów wcześniejszego przechodzenia na emeryturę (na skutek wprowadzenia emerytur pomostowych)	-0,36	-0,39
niższe wydatki Funduszu Pracy	-0,28	
obniżenie wysokości zasiłku pogrzebowego	-0,06	-0,01
6. Odsetki, z tego:	-0,02	-0,04
ograniczenie, w wyniku zmian w systemie emerytalnym, kosztów obsługi długu	-0,02	-0,04
7. Nowa dodatkowa reguła ograniczająca deficyt w samorządach		-0,40
8. Wpływ ogółem na wydatki (4+5+6+7)	-1,18	-1,44
9. Ogółem zmniejszenie deficytu	4,62	

Źródło: Program Konwergencji..., *op. cit.*

Oczekuje się, że największy wpływ na zmniejszenie wysokości deficytu budżetowego będą miały następujące działania:

- ograniczenie wysokości składek przekazywanych do OFE z 7,3% podstawy wymiaru do 2,3%,
- podniesienie stawek VAT o 1 pkt. proc.,
- wprowadzenie reguły wydatkowej,
- zmniejszenie transferów socjalnych, w szczególności poprzez ograniczenie przywilejów związanych z wcześniejszym przechodzeniem na emeryturę oraz niższych wydatków na Fundusz Pracy,
- wprowadzenie nowych reguł ograniczających deficyt sektora samorządowego.

Z przedstawionych wycieńczeń wynika, że redukcja składki do OFE, z uwzględnieniem niższych z tego tytułu kosztów obsługi długu w latach 2011–2012, spowoduje obniżenie deficytu sektora instytucji rządowych i samorządowych o 1,23% PKB, co stanowi około 26,6% planowanego całkowitego zmniejszenia deficytu w tym okresie. Według szacunków Ministerstwa Finansów w latach 2013–2014

wpływ zmian w OFE na deficyt sektora EDP będzie niższy aniżeli w latach 2011–2012, m.in. w wyniku zwiększenia o 0,5 pkt. proc. składki do OFE od 2013 roku i kolejne 0,3 pkt. proc. od 2014 roku oraz wprowadzenia ulg podatkowych z tytułu dobrowolnego oszczędzania na przyszłą emeryturę. Mimo spodziewanego ubytku dochodów podatkowych szacuje się, że w latach 2013–2014 uda się dzięki mniejszej składce do OFE zredukować deficyt o około 1,1% PKB.

4. Zmiany w systemie emerytalnym a wysokość deficytu budżetowego i długu publicznego w Polsce

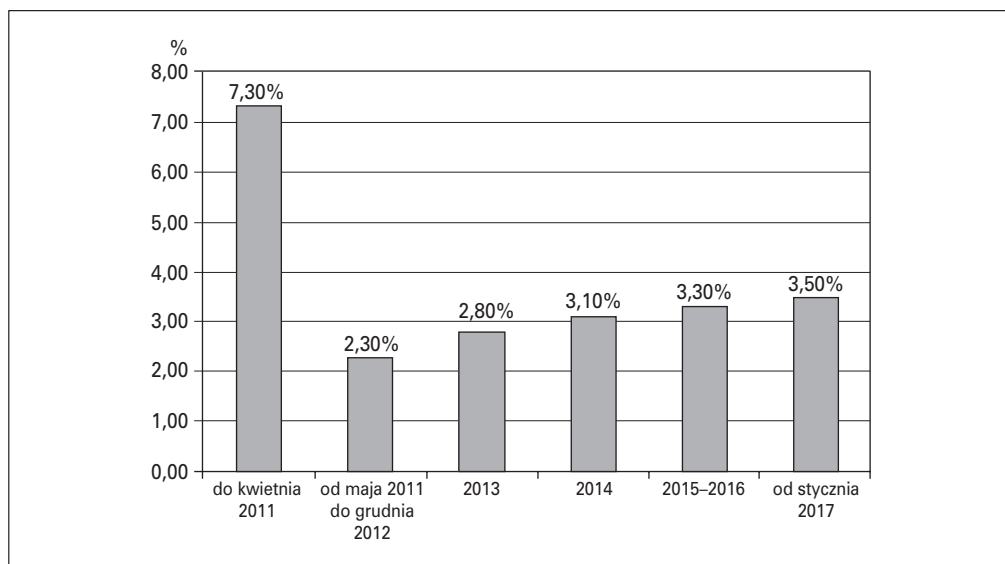
Od momentu wprowadzenia reformy emerytalnej w Polsce przez ponad 12 lat wysokość składki przekazywanej do wybranego Otwartego Funduszu Emerytalnego wynosiła 7,3% podstawy jej wymiaru. Zasadnicza zmiana w tym zakresie, podyktowana bieżącą sytuacją sektora finansów publicznych w Polsce, nastąpiła w 2011 roku. Zgodnie z ustawą z dnia 25 marca 2011 r. o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych¹² Zakład Ubezpieczeń Społecznych odprowadza do wybranego przez ubezpieczonego Otwartego Funduszu Emerytalnego część składki na ubezpieczenie emerytalne wynoszącą:

- 2,3% podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie emerytalne należnej za okres od dnia wejścia w życie ustawy, tj. od 1 maja 2011 roku do dnia 31 grudnia 2012 roku,
- 2,8% podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie emerytalne należnej za okres od 1 stycznia 2013 roku do dnia 31 grudnia 2013 roku,
- 3,1% podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie emerytalne należnej za okres od 1 stycznia 2014 roku do dnia 31 grudnia 2014 roku,
- 3,3% podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie emerytalne należnej za okres od 1 stycznia 2015 roku do dnia 31 grudnia 2016 roku,
- 3,5% podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie emerytalne należnej począwszy od 1 stycznia 2017 roku.

Jednocześnie na mocy ustawy z dnia 25 marca 2011 r. o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych, ZUS został zobligowany do rejestrowania kwot, o jakie zmniejszyła się składka dotychczas kierowana do OFE, na specjalnie utworzonym subkoncie.

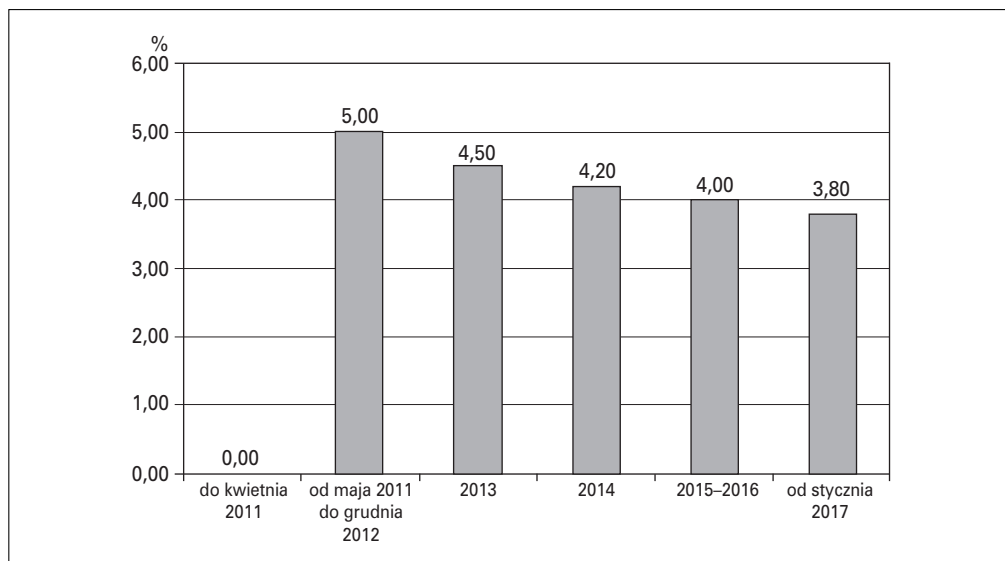
¹² Ustawa z dnia 25 marca 2011 r. o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych, Dz.U. Nr 75, poz. 398.

Rysunek 1. Wysokość składki przekazywana do OFE jako % podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne



Źródło: na podstawie: Ustawy z dnia 25 marca 2011 r. o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych (Dz.U. Nr 75, poz. 398).

Rysunek 2. Wysokość składki ewidencjonowanej na specjalnym subkoncie w ZUS jako % podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne



Źródło: na podstawie: Ustawy z dnia 25 marca 2011 r. o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych (Dz.U. Nr 75, poz. 398).

Przyjęto zasadę, że składki zaewidencjonowane na indywidualnym subkoncie w ZUS będą każdego roku podlegały waloryzacji o wskaźnik równy średniorocznej dynamice wartości produktu krajowego brutto w cenach bieżących za ostatnie 5 lat poprzedzające termin waloryzacji. Dla osób, które nabyły uprawnienia w trakcie roku, waloryzacja składek będzie przeprowadzana kwartalnie. Według stanowiska rządu, zaprezentowanego w uzasadnieniu do projektu ustawy: *ten sposób waloryzacji zapewni w długim terminie podobny zwrot ze środków gromadzonych na subkoncie w ZUS do zwrotu z obligacyjnej części OFE. Można bowiem oczekiwać, że długookresowo zwrot z obligacji i nominalne tempo wzrostu PKB będą do siebie zbliżone. W krótkim terminie, w okresie konwergencji polskiej gospodarki do poziomu rozwiniętych gospodarek Unii Europejskiej, należy spodziewać się, że wzrost PKB znacznie przekroczy oprocentowanie obligacji*¹³.

Z danych przedstawionych na rysunku 3 wynika, że nie tylko w perspektywie krótkookresowej, ale również w ciągu najbliższych kilkunastu lat można oczekiwać, iż nominalna stopa wzrostu produktu krajowego brutto w Polsce będzie wyższa aniżeli rentowność obligacji Skarbu Państwa. Jeśli tak to w długim horyzoncie czasowym, a bez wątpienia w takim powinny być rozpatrywane zmiany dokonane w 2011 roku w systemie emerytalnym, mogą one negatywnie wpłynąć na kondycję sektora finansów publicznych. Dokonane zmiany w systemie emerytalnym pozytywnie wpływają bowiem na wysokość deficytu i jawnego (rejestrowanego) długu publicznego wyłącznie w perspektywie krótkoterminowej, albowiem ograniczają potrzeby pożyczkowe budżetu państwa związane z koniecznością refinansowania ubytku środków w FUS z tytułu przekazywania składek do OFE. Efekt ten jest natychmiastowy i odczuwalny już od maja 2011 roku – o wysokość „zaoszczędzonych” dzięki reformie kwot można bowiem zmniejszyć emisję skarbowych papierów wartościowych i wysokość dotacji dla FUS. Wydaje się jednak, że są to oszczędności tylko pozorne. Jeśli prawdziwa jest teza mówiąca o tym, że w perspektywie najbliższych kilkunastu lat średnie oprocentowanie obligacji skarbowych będzie niższe aniżeli nominalny wzrost PKB, to zmiana polegająca na zmniejszeniu składki przekazywanej do OFE może okazać się niekorzystna z punktu widzenia interesu Skarbu Państwa. Dla przykładu, dzięki zmniejszeniu składki przekazywanej do OFE w 2011 roku zmniejszą się potrzeby pożyczkowe państwa o około 9,7 mld zł¹⁴. W sytuacji niewprowadzenia zmian w OFE taką kwotę Ministerstwo Finansów musiałoby pozyskać na rynku, płacąc odsetki w wysokości około 6%¹⁵.

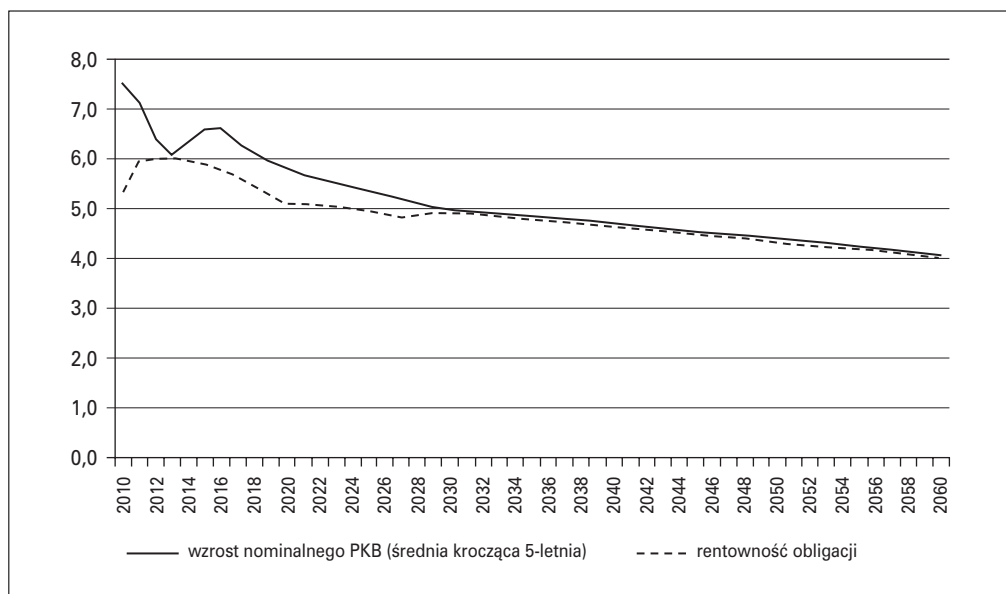
¹³ Uzasadnienie do Rządowego projektu ustawy o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych, Druk Sejmowy Nr 3946.

¹⁴ *Ibidem*.

¹⁵ Średnia rentowność skarbowych papierów wartościowych (SPW) na przetargach w 2010 roku wyniosła 4,85%; zakłada się, że w 2011 roku średnia rentowność SPW będzie wyższa i wyniesie około 6%; *ibidem*.

Tymczasem w 2012 roku wskaźnik waloryzacji środków zapisanych na subkontach w ZUS, oparty na nominalnym wzroście PKB, wyniesie około 7%¹⁶. Ze względu na różnicę między prognozowanym wskaźnikiem waloryzacji a rentownością skarbowych papierów wartościowych w przyszłości koszty obsługi długu zwiększą się o około 97 mln zł¹⁷. Z prognozy Ministerstwa Finansów wynika, że w kolejnych latach różnica pomiędzy nominalnym wzrostem PKB a rentownością obligacji skarbowych będzie się zmniejszać, przy czym będzie się ona utrzymywać przez kilkanaście najbliższych lat (por. rysunek 3).

Rysunek 3. Prognozowany wzrost nominalnego PKB oraz rentowność obligacji skarbowych w Polsce w latach 2010–2060



Źródło: Prognoza Ministerstwa Finansów. Uzasadnienie do Rządowego projektu ustawy o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych. Druk Sejmowy Nr 3946.

Oznacza to, że przez cały ten okres – do momentu zrównania krzywej obrazującej wzrost nominalnego PKB oraz krzywej przedstawiającej rentowność obligacji skarbowych – środki ewidencjonowane na utworzonych od 1 maja 2011 roku subkontach w ZUS będą waloryzowane korzystniej niż prognozowana śred-

¹⁶ Uzasadnienie do Rządowego projektu ustawy o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych, Druk Sejmowy Nr 3946.

¹⁷ $0,01 \cdot 9,7 \text{ mld zł} = 97 \text{ mln zł}$. Tyle wyniesie w przyszłości dodatkowy koszt dla budżetu państwa, jeśli waloryzacja środków zaewidencjonowanych w 2011 roku na subkontach w ZUS będzie wyższa o 1 pkt. proc. od średniego oprocentowania skarbowych papierów wartościowych.

nia rentowność skarbowych papierów wartościowych. Oczywiście koszty z tym związane pojawią się za pewien czas, kiedy kolejne roczniki będą nabywały uprawnienia emerytalne. Nasuwa się więc pytanie: jakie uzasadnienie można znaleźć dla zmian dokonanych w OFE. Bez wątplenia, zmiana proporcji składki pomiędzy OFE a FUS została podyktowana trudną bieżącą sytuacją finansów publicznych. Dzięki niej w perspektywie najbliższych kilkunastu lat zmniejszą się potrzeby pożyczkowe państwa, co ułatwi redukcję deficytu i, w konsekwencji, pozwoli zahamować proces narastania długu publicznego. W perspektywie długookresowej zmiany w OFE mogą przyczynić się do jeszcze większych problemów finansów publicznych, albowiem ciężar korekty systemu emerytalnego zostanie przerzucony na przyszłe, znacznie mniej liczne pokolenia Polaków. Istnieje również zagrożenie, że jeżeli w przyszłości okaże się, iż koszty te są zbyt duże, wówczas kolejną korektą mogą zostać objęte zasady waloryzacji środków na subkontach w ZUS bądź, w skrajnej sytuacji, może dojść do całkowitej likwidacji Otwartych Funduszy Emerytalnych.

5. Pozostałe konsekwencje wprowadzonych zmian w systemie emerytalnym

Oprócz wpływu zmian w OFE na sektor finansów publicznych, dokonana korekta systemu zabezpieczenia społecznego wywołuje wiele, w większości negatywnych, konsekwencji:

5.1. Problem dywersyfikacji ryzyka i bezpieczeństwa systemu emerytalnego oraz wysokości przyszłych emerytur

Jednym z celów reformy emerytalnej z 1999 roku było zdywersyfikowanie źródeł, z których wypłacane będą świadczenia w nowym systemie emerytalnym. Radykalne zmniejszenie składki z 7,3% podstawy wymiaru do 2,3% (docelowo od 2017 roku 3,5%) istotnie zmniejsza dywersyfikację i powoduje, że zasadniczą część świadczenia będzie wypłacana w przyszłości z FUS (środki zgromadzone w I filarze oraz na specjalnym subkoncie w ZUS). Wyniki badań przeprowadzonych na Uniwersytecie Warszawskim przez W. Otto i M. Wiśniewskiego pokazują, że mimo iż dotychczas realizowane stopy zwrotu z OFE charakteryzują się większą zmiennością, to oszczędności alokowane między ZUS i OFE w proporcjach obowiązujących do kwietnia 2011 roku dają nie tylko wyższą¹⁸, ale również mniej

¹⁸ Średnioroczne stopy zwrotu w OFE w latach 1999–2010, po uwzględnieniu 7% prowizji, wyniosły 8,92% w ujęciu nominalnym oraz 5,36% realnie, zaś średnioroczne stopy waloryzacji ZUS odpowiednio 7,54% oraz 3,84%. Por. W. Otto, M. Wiśniewski, Reforma czy „reformacja” OFE?, V Forum Finansowe, 9 lutego 2011 r.

zmienną stopę zwrotu niż oszczędności lokowane wyłącznie w ZUS. Powyższą tezę potwierdzają również dane NBP: *Średnia stopa zwrotu z I i II filaru w latach 2000–2009 wyniosła 8,3%, przy odchyleniu standardowym 2,6%. Gdyby przyjąć, że od początku funkcjonowania systemu emerytalnego do OFE trafia 3,5% podstawy wymiaru składek, a na konto w FUS 16,02%, to łączna stopa zwrotu w latach 2000–2009 wyniosłaby 7,9%, przy odchyleniu standardowym 3,1%*¹⁹. Tak więc dokonane zmiany w OFE mogą niekorzystnie wpłynąć zarówno na wysokość przyszłych świadczeń emerytalnych, jak i ich zmienność.

Ponadto wydaje się, że w perspektywie długoterminowej utrzymywanie waloryzacji środków gromadzonych na subkontach w FUS o wskaźnik równy średniorocznej dynamice wartości produktu krajowego brutto w cenach bieżących za ostatnie 5 lat poprzedzające termin waloryzacji, może być trudne do utrzymania. Jeśli polskiego budżetu nie stać na sfinansowanie ubytku w OFE po aktualnym koszcie rynkowym, to istnieje również realna obawa, że w przyszłości nie stać go będzie również na sfinansowanie świadczeń obliczonych według przyjętych zasad waloryzacji. W konsekwencji konieczna stanie się zmiana sposobu waloryzacji na mniej korzystną dla przyszłych emerytów, co będzie miało wpływ na wysokość stopy zastąpienia. Należy zwrócić uwagę na jeszcze jedną kwestię dotyczącą stopy zastąpienia w nowym systemie emerytalnym, opartym na zasadzie zdefiniowanej składki. Otóż system ten jest, co do zasady, systemem bilansującym się, ale przy relatywnie niskiej stopie zastąpienia, zwłaszcza dla kobiet. Jeśli tak to w przyszłości może wystąpić sytuacja, że świadczenie wypłacane łącznie z I i II filaru będzie na tyle niskie, iż okaże się społecznie nieakceptowane. W konsekwencji może wystąpić konieczność podniesienia wysokości minimalnej emerytury, zaś różnicę pomiędzy minimalną wysokością świadczenia a emeryturą wyliczoną według kwoty składek zgromadzonych na indywidualnych kontach w ZUS i OFE trzeba będzie pokryć z budżetu państwa.

5.2. Wpływ zmian w OFE na gospodarkę

Trudno jest jednoznacznie prognozować, jaki będzie wpływ zmian w OFE na polską gospodarkę, a w szczególności rynek finansowy. Bez wątplenia zmniejszenie strumienia pieniężnego kierowanego do OFE spowoduje znaczny spadek tempa przyrostu niewielkich – biorąc pod uwagę porównania międzynarodowe – aktywów emerytalnych²⁰. Środki kierowane do OFE mogą być, przy zachowaniu

¹⁹ Stanowisko NBP dotyczące rządowego projektu ustawy o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych, Druk Sejmowy Nr 3946, <http://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/0/45D2F06FC4F20008C1257861003F5266?OpenDocument> [dostęp: 18 sierpnia 2011 r.].

²⁰ K. Polarczyk, Kapitałowe fundusze emerytalne – Polska na tle innych państw, „Infos” Nr 7 (99) z 24 marca 2011 r.

ustawowo określonych limitów – inwestowane zarówno na rynku kapitałowym, jak i w dłużne papiery wartościowe. Stabilny dopływ środków OFE zarówno na giełdę, jak również fakt znacznego ich zaangażowania na rynku obligacji Skarbu Państwa, wpływał stabilizująco na oba te rynki i powodował mniejsze uzależnienie od znacznie bardziej ryzykownego zagranicznego kapitału spekulacyjnego. Istotne zmniejszenie składki kierowanej do OFE spowoduje zmniejszenie środków kierowanych na giełdę²¹, jak również zmniejszy się ich popyt na papiery dłużne, w tym obligacje Skarbu Państwa. O ile dla rynku skarbowych papierów wartościowych zmiany w OFE powinny być raczej neutralne – zmniejszeniu ulegnie bowiem zarówno popyt, jak i podaż SPW, o tyle dla przedsiębiorstw, zwłaszcza mniejszych, redukcja środków pieniężnych kierowanych na giełdę może oznaczać utrudnienia w pozyskaniu kapitału poprzez emisję akcji.

5.3. Wpływ zmian na zwiększenie skłonności do dobrowolnego oszczędzania na emeryturę

Przeprowadzone w 2011 roku zmiany w systemie emerytalnym mogą mieć pozytywny wpływ na zwiększenie skłonności Polaków do dobrowolnego oszczędzania na przyszłą emeryturę. Po pierwsze, debata poprzedzająca wprowadzenie nowych rozwiązań w systemie zabezpieczenia społecznego zwiększyła w pewnym stopniu świadomość polskiego społeczeństwa, że przyszłe emerytury, wypłacane według formuły zdefiniowanej składki, będą niskie, a stopa zastąpienia będzie kształtować się znacznie poniżej aktualnej relacji emerytury do ostatniego wynagrodzenia. Po drugie, od 1 stycznia 2012 roku zostanie wprowadzona ulga polegająca na możliwości odliczenia od dochodu wpłat na tzw. Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE)²². Jak prawie każda ulga w systemie podatkowym, tak również i ta, będzie miała pewne ograniczenia. Wpłaty dokonywane na IKZE w roku kalendarzowym nie będą mogły przekroczyć kwoty odpowiadającej równowartości 4% podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie emerytalne, ustalonej dla oszczędzającego za rok poprzedni, nie więcej jednak niż 4% kwoty ograniczenia rocznej podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe. Odstępstwo od powyższej zasady przewidziano dla osób osiągających dochody niższe aniżeli minimalne wynagrodzenie za pracę – będą oni mogli dokonać w roku kalendarzowym wpłaty na IKZE do wysokości 4% równowartości 12-krotności minimalnego wynagrodzenia za pracę w poprzednim roku kalendarzowym. Pewnym ograniczeniem

²¹ Częściowo ten negatywny efekt zostanie zneutralizowany poprzez zliberalizowanie przepisów dotyczących limitów inwestycyjnych OFE.

²² Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o indywidualnych kontach emerytalnych oraz indywidualnych kontach zabezpieczenia emerytalnego. Nowe brzmienie tytułu ustawy wchodzi w życie 1 stycznia 2012 r. (Dz.U. z 2011 r., Nr 75, poz. 398).

jest również fakt, że środki zgromadzone na IKZE będzie można wypłacić wyłącznie na wniosek oszczędzającego, po osiągnięciu przez niego wieku 65 lat oraz pod warunkiem dokonywania wpłat na IKZE co najmniej w 5 latach kalendarzowych bądź – w przypadku śmierci oszczędzającego – na wniosek osoby uprawnionej. Nowa ulga, korzystna szczególnie dla osób o wysokich dochodach, znajdujących się w drugim przedziale skali podatkowej²³ pozwala na odroczenie momentu zapłaty podatku, który będzie pobierany dopiero w momencie wypłaty świadczenia emerytalnego. Pierwsze odliczenia od dochodu wydatków z tytułu wpłat na IKZE będą dokonywane w 2013 roku – w ramach rozliczenia podatkowego za 2012 rok. Według szacunków rządu nowa ulga podatkowa będzie oznaczała zmniejszenie dochodów z tytułu PIT o 400 mln zł w sytuacji, gdy z dobrowolnego oszczędzania skorzysta 10% uprawnionych oraz około 1,8 mld zł w przypadku, gdy z ulgi skorzysta 50% uprawnionych²⁴. W ocenie autora nowa ulga powinna zwiększyć skłonność do dodatkowego oszczędzania na przyszłą emeryturę, ale nie należy oczekiwać, że dzięki niej nastąpi upowszechnienie IKZE. Po pierwsze, konstrukcja ulgi preferuje osoby lepiej uposażone, które zazwyczaj są lepiej wykształcone i mają wiele alternatywnych sposobów gromadzenia środków na przyszłą emeryturę. Po drugie, wymóg minimum 5-letniego okresu oszczędzania zniechęci do oszczędzania w ramach IKZE osoby, którym do osiągnięcia wieku emerytalnego zostały np. 3–4 lata. Po trzecie, zachęta w postaci odroczenia momentu podatkowego może okazać się niewystarczająca dla podjęcia decyzji o długoterminowym oszczędzaniu na cele związane z zabezpieczeniem środków na starość. Mimo wskazanych ułomności, nowe rozwiązania prawne w zakresie wprowadzenia ulgi z tytułu gromadzenia środków na IKZE trzeba ocenić pozytywnie, gdyż należy propagować wszelkie formy dodatkowego oszczędzania na przyszłą emeryturę.

6. Deficyt sektora finansów publicznych a deficyt systemu zabezpieczenia społecznego

W pierwszej części artykułu wskazano, że dokonane w 2011 roku zmiany w systemie emerytalnych poprawiają sytuację finansów publicznych wyłącznie w krótkim okresie, natomiast w perspektywie długoterminowej mogą ją nawet pogorszyć.

Łączny deficyt sektora finansów publicznych wyniósł w 2010 roku 111,2 mld zł, przy czym na deficyt sektora samorządowego przypadło około 15 mld zł, zaś na podsektor centralny oraz ubezpieczeń społecznych 96,2 mld zł.

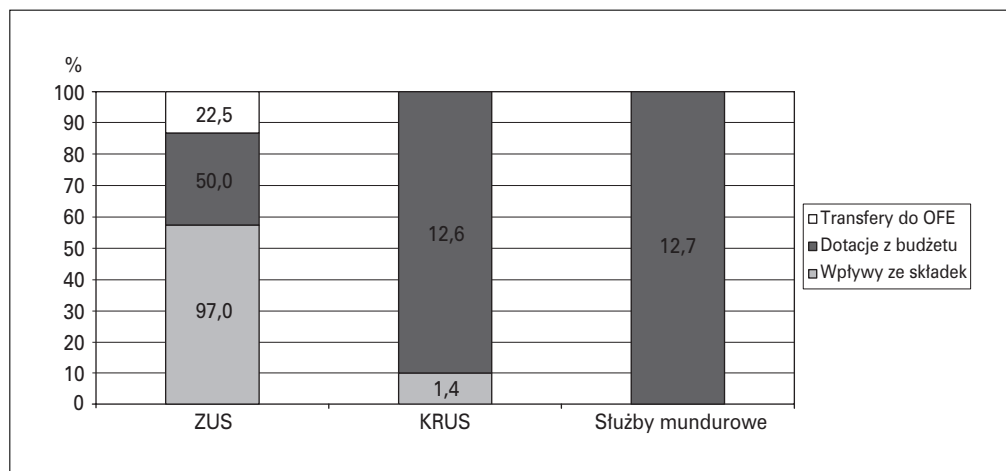
²³ Do grupy tej zaliczane są osoby, których dochód w 2011 roku przekroczył kwotę 85 528 zł.

²⁴ Uzasadnienie do Rządowego projektu ustawy o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych, Druk Sejmowy Nr 3946.

Jednocześnie cały system zabezpieczenia społecznego miał w 2010 roku deficyt na poziomie 97,8 mld zł, z czego:

- łączny deficyt w FUS wyniósł około 72,5 mld zł, na który złożyły się dotacje z budżetu państwa w wysokości 50 mld zł oraz transfery do OFE – 22,5 mld zł,
- dotacja dla KRUS stanowiła około 12,6 mld zł,
- wydatki budżetowe na świadczenia emerytalne służb mundurowych wyniosły 12,7 mld zł (zob. rysunek 4).

Rysunek 4. Roczne wydatki na świadczenia emerytalno-rentowe w Polsce w 2010 roku (w mld zł)



Źródło: A. Wiktorow, System emerytalno-rentowy służb mundurowych. ZUS, 15 czerwca 2011 r., materiały wewnętrzne ZUS.

Analizując dane zaprezentowane na rysunku 4, należy zwrócić uwagę na wyraźne niezbilansowanie całego systemu zabezpieczenia społecznego w Polsce. Łącznie w formie dotacji przekazano w 2010 roku ZUS i KRUS kwotę 62,6 mld zł oraz dodatkowo 22,5 mld zł na pokrycie ubytku z tytułu transferów do OFE. Ponadto 12,7 mld zł wydatковано na świadczenia emerytalno-rentowe służb mundurowych, które w ogóle nie płacą składek na ubezpieczenie społeczne. Należy więc jak najszybciej wdrożyć działania, które zmniejszą deficytowość polskiego systemu zabezpieczenia społecznego w sposób trwały, a nie tylko czasowy. Aby zmniejszyć deficyt w Funduszu Ubezpieczeń Społecznych należy:

- 1) zmniejszyć deficyt w Funduszu Rentowym. Jak wskazuje prognoza ZUS, bez podniesienia składki na ubezpieczenie rentowe Fundusz ten w latach

2011–2015 będzie generował deficyt na poziomie 17–18 mld zł rocznie (zob. tabela 4);

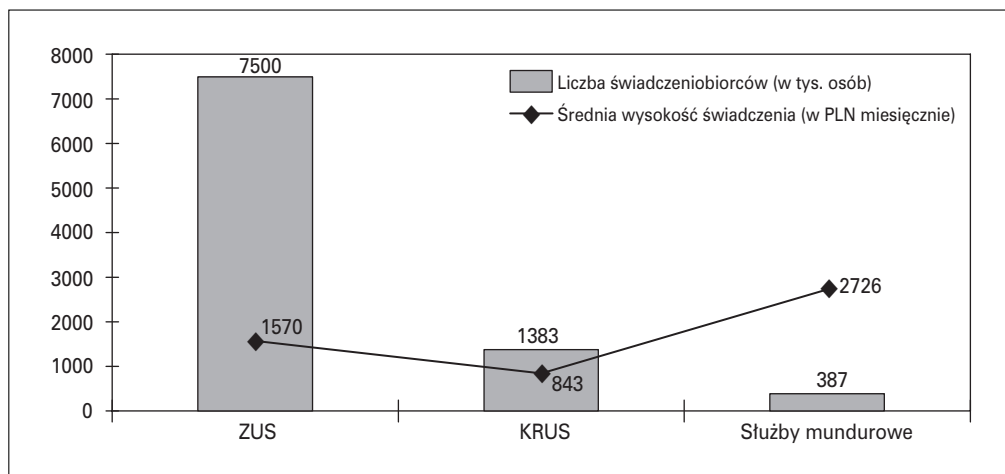
- 2) podjąć działania zmierzające do stopniowego podnoszenia ustawowego wieku emerytalnego. W szczególności powinno to dotyczyć kobiet, gdyż ze względu na niższy o 5 lat wiek emerytalny oraz większą ilość okresów nieskładkowych związanych z macierzyństwem i wychowywaniem dzieci, ich przyszłe emerytury będą znacznie niższe aniżeli te otrzymywane w starym systemie emerytalnym.

Tabela 4. Prognozowane saldo Funduszu Rentowego w latach 2011–2015

Wyszczególnienie	2011	2012	2013	2014	2015
Saldo roczne (w mln zł)	-17 942	-17 643	-17 936	-18 036	-17 887
Wpływy (w mln zł)	23 893	25 900	27 803	29 634	31 437
Wydatki	41 835	43 543	45 739	47 670	49 324
Wydolność (wpływy/wydatki)	57,1%	59,5%	60,8%	62,2%	63,7%

Źródło: Prognoza wpływów i wydatków Funduszu Ubezpieczeń Społecznych na lata 2011–2015, http://www.zus.pl/bip/prognozy_fus/prognoza_2011-2015.pdf [dostęp: 12 sierpnia 2011 r.].

Rysunek 5. Liczba świadczeniobiorców oraz średnia wysokość świadczenia w ZUS, KRUS oraz służbach mundurowych w Polsce w 2010 roku



Źródło: A. Wiktorow, System..., *op. cit.*

Analogicznie jak w powszechnym systemie emerytalnym konieczne są również zmiany w systemie zabezpieczenia społecznego służb mundurowych oraz osób ubezpieczonych w Kasie Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego. W przypadku

KRUS składki pokryły w 2010 roku zaledwie 10% ogółu wypłat, zaś pracownicy służb mundurowych w ogóle nie opłacają składek, otrzymując relatywnie wysokie świadczenia emerytalne (por. rysunek 5).

Na podstawie rysunku 5 widzimy, że szczególnie pilnej reformy wymaga system zabezpieczenia społecznego służb mundurowych. W 2010 roku z budżetu państwa na świadczenia emerytalne dla tej grupy zawodowej wydatkowano 12,7 mld zł, tj. więcej aniżeli dla 3,5-krotnie liczniejszej grupy otrzymujących świadczenia z KRUS. Jednocześnie obecnie funkcjonujące przepisy dotyczące zaopatrzenia emerytalnego służb mundurowych pozwalają przejść na emeryturę już po 15 latach pracy, do którego wlicza się również okres nauki w wyższej szkole wojskowej. Brak minimalnego wieku emerytalnego powoduje, że osoba która rozpoczęła naukę w wieku 20 lat, a następnie pracowała w służbach mundurowych – w wieku 35 lat nabywa prawo do emerytury wynoszącej 40% jej wynagrodzenia. Za każdy dodatkowy rok służby jej emerytura wzrasta o 2,6% podstawy wymiaru aż do osiągnięcia maksymalnego pułapu wynoszącego 75% wynagrodzenia po 29 latach pracy²⁵.

7. Podsumowanie

Dokonana w 2011 roku zmiana w systemie emerytalnym, polegająca na istotnej redukcji składki przekazywanej do OFE, została podyktowana trudną sytuacją finansów publicznych. Jest ona jednym z elementów konsolidacji finansów publicznych. Niestety, nie rozwiązuje ona problemów związanych z deficytowością całego systemu zabezpieczenia społecznego, a jedynie przesuwając problem w czasie. Dzięki redukcji składki przekazywanej do OFE nastąpi zmniejszenie potrzeb pożyczkowych państwa, zmniejszenie deficytu i jawnego (rejestrowanego) długu publicznego. Ukryty dług emerytalny będzie natomiast rósł, a jego koszt, odzwierciedlony poprzez wskaźnik waloryzacji środków zapisywanych na subkoncie w ZUS, najprawdopodobniej będzie wyższy aniżeli aktualny rynkowy koszt długu mierzony rentownością polskich papierów skarbowych. Przyjęte rozwiązania spowodują, że ciężar finansowania części zadłużenia jest przesuwany na przyszłe – jak wskazują prognozy GUS – zdecydowanie mniej liczne pokolenia Polaków. W celu rozwiązania problemu nadmiernego deficytu sektora finansów publicznych, który przekłada się na wzrost zadłużenia, konieczne są dalsze zmiany w systemie zabezpieczenia społecznego, polegające m.in. na zmniejszeniu lub likwidacji deficytu funduszu rentowego, stopniowym wyrównywaniu wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn, a także reformie systemu emerytalnego służb mundurowych i KRUS.

²⁵ A. Wiktorow, System..., *op. cit.*

8. Bibliografia

1. Informacja kwartalna o sytuacji makroekonomicznej i stanie finansów publicznych, Ministerstwo Finansów, maj 2011 r.
2. Kłos B., Europejskie systemy emerytalne – stan i perspektywy, „Analizy BAS”, Nr 5 (49) z 16 marca 2011 r.
3. Ocena przebiegu prywatyzacji majątku Skarbu Państwa w 2010 r. Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za 2010 r., t. I: Omówienie.
4. Otto W., Wiśniewski M., Reforma czy „reforma” OFE?, V Forum Finansowe, 9 lutego 2011 r.
5. Polarczyk K., Kapitałowe fundusze emerytalne – Polska na tle innych państw, „Infos”, Nr 7 (99) z 24 marca 2011 r.
6. Program Konwergencji. Aktualizacja 2011, Ministerstwo Finansów, kwiecień 2011 r.
7. Prognoza wpływów i wydatków Funduszu Ubezpieczeń Społecznych na lata 2011–2015, ZUS, marzec 2010 r.
8. Stanowisko NBP dotyczące rządowego projektu ustawy o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych. Druk Sejmowy Nr 3946, <http://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/0/45D2F06FC4F20008C1257861003F5266?OpenDocument>
9. Szumlicz T., Finansowanie systemu zabezpieczenia emerytalnego w świetle kryzysu ekonomicznego, w: Finanse publiczne a kryzys ekonomiczny, pod red. A. Alińskiej, B. Pietrzaka, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2011.
10. Ustawa z dnia 25 marca 2011 r. o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych. Dz.U. Nr 75, poz. 398.
11. Uzasadnienie do Rządowego projektu ustawy o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych, Druk Sejmowy Nr 3946.
12. Wiktorow A., System emerytalno-rentowy służb mundurowych, ZUS, 15 czerwca 2011 r., materiały wewnętrzne ZUS.

Konrad Żak
Kolegium Zarządzania i Finansów SGH
Łukasz Żak
Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego

Reklama produktu leczniczego w świetle przepisów prawnych

1. Wprowadzenie

Atrakcyjność rynku farmaceutycznego, wynikająca z wciąż rosnącej jego wartości i stosunkowo niskich barier wejścia, stwarza idealne warunki do prowadzenia działalności gospodarczej w tym sektorze. Rozwój rynku przyczynia się do wzrostu liczby produktów i usług dostarczanych przez przedsiębiorstwa farmaceutyczne, które dysponują coraz nowszymi generacjami produktów leczniczych. Powoduje to konieczność dotarcia z informacją o produkcie do jak największej rzeszy potencjalnych nabywców za pomocą rozbudowanych instrumentów marketingu.

Reklama na rynku farmaceutycznym, jako płatna forma prezentacji i promocji, jest ściśle normowana przez polskie prawo farmaceutyczne. Wymusza to na przedsiębiorstwach konieczność gruntownej znajomości przepisów prawa, ze szczególnym uwzględnieniem prawa farmaceutycznego, aby w sposób legalny i skuteczny dotrzeć z formą przekazu do największej liczby odbiorców.

2. Produkt na rynku farmaceutycznym

Jednym z pierwszych zagadnień teoretycznych, mających istotne znaczenie dla zrozumienia poruszonego w artykule tematu, jest wyjaśnienie pojęcia produkt. Według definicji leksykalnych produktem jest to: *co powstało w wyniku procesu produkcji, co zostało wytworzone w procesie produkcji*¹. Powyższe określenie nie oddaje w pełni charakteru pojęcia produkt, który również przez ekonomistów rozumiany jest jako: *dobra lub usługi będące efektem procesu wytwórczego, przeznaczone do sprzedaży lub innego wykorzystania*². Definicją bardziej zbliżoną do właściwego znaczenia terminu produkt jest określenie Philipa Kotlera, który jako produkt uważa: *wszystko, co może zostać zaoferowane na rynku w celu zaspoko-*

¹ Uniwersalny słownik języka polskiego, red. S. Dubisz, wyd. 1, t. 3, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 880.

² J. Black, Słownik ekonomii, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 364.

*jenia jakieś potrzeby*³. W wyniku ewolucji terminologicznej określenie to nabrało nowego charakteru, który najdokładniej precyzuje istotę produktu jako: *wszystko to, co można zaoferować na rynku w celu zwrócenia uwagi, nabycia, użytkowania lub konsumpcji, i co jest w stanie zaspokoić potrzebę lub pragnienie. Może to być przedmiot, usługa, osoba, miejsce, organizacja lub idea*⁴. Powyższego zagadnienia nie można rozpatrywać w oderwaniu od przepisów prawnych, które wprowadzają ograniczenia w podejmowaniu działalności gospodarczej, pełniąc tym samym funkcję legitymizującą i limitującą.

Na gruncie prawa występuje wiele definicji legalnych, z których przedstawione zostaną najważniejsze z nich. Zgodnie z art. 2 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ogólnego bezpieczeństwa produktów, przez produkt należy rozumieć: *każdy produkt, łącznie z produktem w kontekście świadczenia usług, przeznaczony dla konsumentów lub taki, który nawet jeżeli nie jest przeznaczony dla konsumentów, to w możliwych do przewidzenia warunkach może być przez nich używany, dostarczany im bądź udostępniany za opłatą lub bezpłatnie w ramach działalności handlowej, nowy, używany lub odnowiony*⁵. W celu wdrożenia postanowień niniejszego aktu prawnego Unii Europejskiej państwowe władze ustawodawcze uchwałyły ustawę o ogólnym bezpieczeństwie produktów. Bez wątplenia podstawowe znaczenie dla całej ustawy ma termin „produkt”, którego definicja zawarta w art. 3 pkt 1 jest następująca: *rzecz ruchoma nowa lub używana, jak i naprawiana lub regenerowana przeznaczona do użytku konsumentów, nawet jeżeli nie była dla nich przeznaczona, dostarczana lub udostępniana przez producenta lub dystrybutora, zarówno odpłatnie, jak i nieodpłatnie, w tym również w ramach świadczenia usługi. Nie jest natomiast produktem rzecz używana dostarczana jako antyk albo jako rzecz wymagająca naprawy albo jako rzecz wymagająca naprawy lub regeneracji przed użyciem, o ile dostarczający zawiadomił konsumenta o tych właściwościach rzeczy*⁶. Należy zwrócić uwagę, że definicja ta wykazuje podobieństwo do terminu określonego w art. 2 wspomnianej wyżej dyrektywy, co wynika z procesu dostosowawczego polskich przepisów w zgodzie z ustawodawstwem unijnym. Dyrektywa jest formą harmonizacji prawa Unii Europejskiej z porządkiem prawnym poszczególnych państw członkowskich i w związku z tym wymaga implementacji, czy innymi słowy transpozycji do wewnętrznego systemu

³ Ph. Kotler, Marketing, wyd. 1 (dodruk), Rebis, Warszawa 2005, s. 409.

⁴ Ph. Kotler, G. Armstrong, J. Saunders, V. Wong, Marketing. Podręcznik europejski, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002, s. 41.

⁵ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2001/95/WE z dnia 3 grudnia 2001 r. w sprawie ogólnego bezpieczeństwa produktów, Tekst mający znaczenie dla EOG; Dz.U. UE z dnia 3 grudnia 2002 r., L 11/4 ze zm., art. 2 lit.a.

⁶ Ustawa z dnia 12 grudnia 2003 r. o ogólnym bezpieczeństwie produktów, Dz.U. z dnia 31 grudnia 2003 r., Nr 229, poz. 2275 ze zm., art. 3 pkt 1.

prawnego w określonej formie prawnej (w Polsce implementacja następuje w formie ustawy). Z porównania obu definicji wynika, że ustawa o ogólnym bezpieczeństwie produktów konkretyzuje termin produkt poprzez wskazanie jego negatywnego znaczenia, a więc tego, co produktem nie jest. Wydaje się, że wymienione w art. 3 *in fine* kategorie rzeczy mają charakter zamknięty, na co wskazuje redakcja analizowanego przepisu. Trudniej natomiast wnioskować o otwartym charakterze wspomnianych kategorii zwłaszcza, jeżeli brakuje zwrotów wyrazowych charakterystycznych dla egzemplarycznego katalogu przesłanek, kwalifikujących w tym konkretnym przypadku daną rzecz jako produkt.

Podobne rozumienie wyżej wymienionego terminu spotkać można *in genere* w kodeksie cywilnym. Zgodnie z art. 449¹ § 2 przedmiotowej ustawy, przez produkt rozumie się: *rzecz ruchomą, choćby została ona połączona z inną rzeczą. Za produkt uważa się także zwierzęta i energię elektryczną*⁷.

Przytoczone określenia w odniesieniu do rynku farmaceutycznego nie spełniają wymagań i są niewystarczające w kontekście jasnej i precyzyjnej analizy istoty zagadnienia. W pierwszej kolejności należy sprecyzować, czym jest konkretnie produkt leczniczy. Podstawowym aktem regulującym tę kwestię jest ustawa z 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne. W myśl powyższej ustawy produktem leczniczym jest: *substancja lub mieszanina substancji, przedstawiana jako posiadająca właściwości zapobiegania lub leczenia chorób występujących u ludzi lub zwierząt, lub podawana w celu postawienia diagnozy lub w celu przywrócenia, poprawienia lub modyfikacji fizjologicznych funkcji organizmu poprzez działanie farmakologiczne, immunologiczne lub metaboliczne*⁸. Przepisy prawa farmaceutycznego klasyfikują i normują również poszczególne formy produktu leczniczego, rozgraniczając produkty lecznicze homeopatyczne, produkty immunologiczne, produkty krwiopochodne, produkty lecznicze roślinne, produkty lecznicze weterynaryjne, produkty radiofarmaceutyczne oraz referencyjne produkty lecznicze⁹ (zob. rysunek 1).

Produkty lecznicze homeopatyczne to wyroby wytworzone z homeopatycznych substancji pierwotnych lub ich mieszanin, według homeopatycznej procedury wytwarzania opisanej w: *Farmakopei Europejskiej lub, w braku takiego opisu, w farmakopeach oficjalnie uznanych przez państwa członków Unii Europejskiej lub państwa członkowskie Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA) – strony umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym (EOG)*¹⁰.

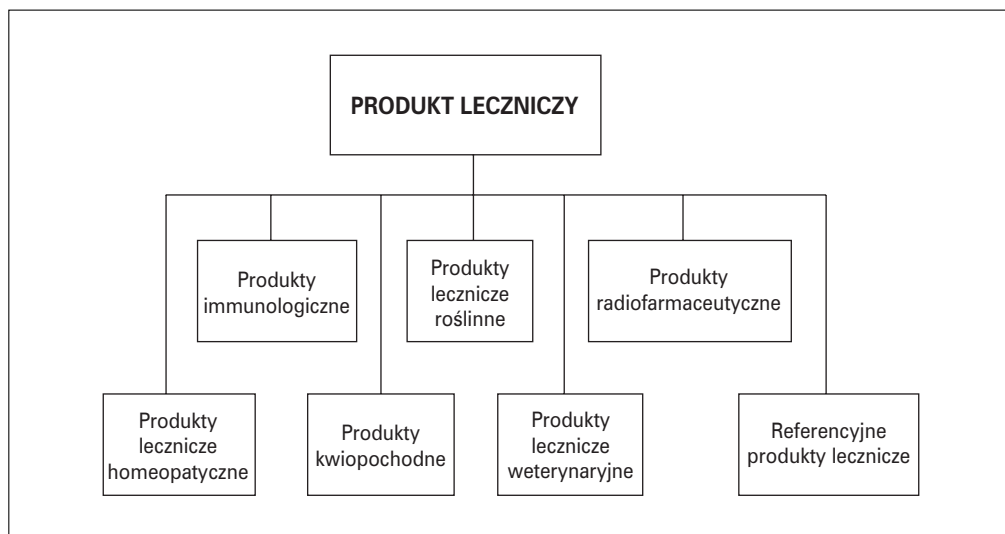
⁷ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, Dz.U. z dnia 18 maja 1964 r., Nr 16, poz. 93 ze zm., art. 449 § 2.

⁸ Ustawa z dnia 6 września 2001 r. – Prawo farmaceutyczne, Dz.U. z dnia 31 października 2001 r., Nr 126, poz. 1381 ze zm., art. 2 pkt 32.

⁹ *Ibidem*, art. 2 pkt 27a, 29, 30, 31, 33a, 34, 35, 35b.

¹⁰ *Ibidem*, art. 2 pkt 29.

Rysunek 1. Formy produktu leczniczego



Źródło: opracowanie własne.

Produktami immunologicznymi są wyroby stanowiące *surowicę, szczepionkę, toksynę lub alergen*. W odniesieniu do szczepionek stosowane są w celu wywołania czynnej odporności organizmu. Surowice zmierzają do przeniesienia odporności biernej, podczas gdy toksyny, np. tuberkulina, stosowane są do diagnozy stanu odporności. Alergeny identyfikują lub wywołują *specyficzne nabyte zmiany reakcji odporności na czynnik alergizujący*¹¹.

Produktami krwiopochodnymi, jak stanowi dalej przedmiotowa ustawa, są produkty lecznicze wytwarzane z krwi lub jej elementów, a w szczególności *albuminy, czynniki krzepnięcia, immunoglobuliny*¹², stosowane wyłącznie w leczeniu szpitalnym.

Produktami leczniczymi roślinnymi są wyroby zawierające jedną lub więcej substancji roślinnych, takich jak rośliny, glony, grzyby, porosty nieprzetworzone, czy także niektóre wydzieliny, albo jeden lub więcej przetworów roślinnych, do których zalicza się sproszkowane substancje roślinne, nalewki, wyciągi, olejki i wyciśnięte soki. Produktami leczniczymi roślinnymi są ponadto wyroby zawierające jedną lub więcej substancji roślinnych w połączeniu z jednym lub więcej przetworami roślinnymi¹³.

¹¹ *Ibidem*, art. 2 pkt 30.

¹² *Ibidem*, art. 2 pkt 31.

¹³ *Ibidem*, art. 2 pkt 33a.

Produktami leczniczymi weterynaryjnymi, w myśl ustawy z dnia 6 września 2001 r. – Prawo farmaceutyczne, są produkty lecznicze stosowane tylko i wyłącznie u zwierząt¹⁴.

Produktem radiofarmaceutycznym jest, w świetle art. 2 pkt 35 przedmiotowej ustawy, produkt leczniczy, z wyłączeniem wyżej wymienionego produktu weterynaryjnego, który zawiera jeden lub więcej *izotopów radioaktywnych przeznaczonych do celów medycznych*¹⁵.

Ostatnią analizowaną formą produktu leczniczego są referencyjne produkty lecznicze, przez które należy rozumieć: *wyroby dopuszczone do obrotu na podstawie pełnej dokumentacji*¹⁶. Są to produkty innowacyjne zawierające substancję czynną lub mieszaninę substancji czynnych niedopuszczonych wcześniej do obrotu, chronione patentem w zakresie formuły chemicznej i procesu wytwarzania w okresie przewidzianym przez prawo patentowe, który w polskim systemie prawnym wynosi 20 lat od momentu zgłoszenia w urzędzie patentowym¹⁷. Ochrona prawna może być dodatkowo przedłużona o 5 lat, jeżeli podmiot uprawniony wystąpi o tzw. Świadectwo Dodatkowej Ochrony (ang. *Supplementary Protection Certificate* – SPC), co w połączeniu z ochroną patentową daje przedsiębiorstwu 15 lat monopolu na rynku¹⁸. Wieloletnie prace badawcze nad produktem leczniczym oraz ochrona patentowa znajdują często swoje odzwierciedlenie w wysokiej cenie leku. Alternatywą dla drogiego referencyjnego produktu leczniczego jest tańszy produkt odtwórczy (tzw. generyk), wprowadzany do obrotu rynkowego po wygaśnięciu ochrony patentowej produktu referencyjnego. Produkty odtwórcze nie wymagają przeprowadzania kosztownych badań klinicznych i nieklinicznych ze względu na długoletnie doświadczenie w kontakcie z daną substancją czynną lub mieszaniną substancji czynnych w praktyce. Za produkt odtwórczy uznaje się produkt leczniczy, będący odpowiednikiem referencyjnego produktu leczniczego, który ma taki sam skład ilościowy i jakościowy substancji czynnych, postać farmaceutyczną i równoważność biologiczną potwierdzoną właściwie przeprowadzonymi badaniami dostępności biologicznej¹⁹.

Produkty lecznicze dopuszczone do obrotu otrzymują, zgodnie z art. 23a ust. 1 ustawy Prawo farmaceutyczne, określoną kategorię dostępności, do których stosuje się następujące symbole: OTC (ang. *over the counter*), Rp, Rpz, Rpw oraz

¹⁴ *Ibidem*, art. 2 pkt 34.

¹⁵ *Ibidem*, art. 2 pkt 35.

¹⁶ *Ibidem*, art. 2 pkt 35b.

¹⁷ Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r., Prawo własności przemysłowej, Dz.U. z dnia 21 maja 2003 r., Nr 119, poz. 1117 ze zm., art. 63 ust. 3.

¹⁸ T. Whudyka, M. Smaga, Regulacje prawne w obszarze praktyki farmaceutycznej, w: Farmacja praktyczna, red. R. Jachowicz, wyd. 1 (dodruk), Wydawnictwo Lekarskie PZWL, Warszawa 2008, s. 543.

¹⁹ *Ibidem*, s. 541.

Lz. oznacza, że produkt leczniczy wydawany jest bez przepisu lekarza, czyli bez recepty. Rp to produkty lecznicze wydawane z przepisu lekarza, na podstawie przedstawionej przez pacjenta recepty. Jeżeli produkt otrzymuje kategorię Rpz, to również mamy do czynienia z wyrobem wydawanym z przepisu lekarza, z tą różnicą, że przeznaczony jest do zastrzeżonego stosowania. Z kolei Rpw to wydawane zgodnie z przepisem lekarza produkty zawierające środki odurzające lub substancje psychotropowe. Ostatnią kategorię stanowią Lz, czyli wyroby używane wyłącznie w lecznictwie zamkniętym²⁰. Z uwagi na fakt ścisłego nadzoru lekarza nad stosowaniem leków Lz, nie wydaje się ich w aptekach ogólnodostępnych²¹.

3. Prawne uwarunkowania reklamy

Kluczowe znaczenie dla dalszych rozważań ma określenie pojęcia reklamy. Polskie przepisy prawa, pomimo istnienia wielu regulacji szczególnych, nie podają ogólnej definicji reklamy, powszechnie uznawanej czy akceptowanej przez doktrynę. W związku z tym można mówić co najwyżej o próbach normatywnego określenia terminu reklamy, podejmowanych ze względu na przedmiot, którego wspomniany środek promocji dotyczy, w kontekście przepisów zawartych w ustawach szczególnych. Reklama w znaczeniu czysto leksykalnym oznacza: *działanie mające na celu zachęcanie potencjalnych klientów do zakupu konkretnych towarów lub do skorzystania z określonych usług*²². Według innego słownika reklama to: *działanie polegające na zachęcaniu potencjalnych klientów do zakupu określonych towarów lub usług, oraz napis, rysunek, plakat, film itp. służący temu celowi, ale również: efekt czyjejs celowej działalności dotyczący własnego wizerunku w środowiskach opiniotwórczych*²³.

Reklama (od łac. *clamare, reclamare* – głośno wolać, przywoływać, wywoływać, krzyczyć) należy do jednej z technik marketingowych, służących: *promocji określonych towarów lub usług, wprowadzaniu nowych towarów na rynek i zaistnieniu w świadomości odbiorców. Jest typowym komunikatem o charakterze perswazyjnym, pełniącym funkcje nakłaniające, informujące, utrwalające. Reklama może wprost odnosić się do towaru lub usługi, może też budować określony wizerunek producenta, oderwany od konkretnego towaru*²⁴. Zasadnicze znaczenie przy

²⁰ Ustawa z dnia 6 września 2001 r. – Prawo farmaceutyczne, Dz.U. z dnia 31 października 2001 r., Nr 126, poz. 1381 ze zm., art. 23 a ust. 1 w zw. z art. 96 ust. 1.

²¹ S. Molęda, Prawo dla aptek i farmaceutów, wyd. 2 (popr. i uzup.), Medicine Today Poland, Warszawa 2010, s. 116.

²² Wielki słownik wyrazów obcych PWN, red. M. Bańko, wyd. 1 (3 dodruk), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010, s. 1075.

²³ Uniwersalny..., t. 4, s. 56.

²⁴ K. Grzybczyk, Objasnienia do art. 52–64, w: Prawo farmaceutyczne. Komentarz, red. L. Ogiegło, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 518.

omawianiu zagadnienia reklamy mają przepisy zawarte w obowiązującej ustawie zasadniczej, jaką jest Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Należą do nich dwie zasady konstytucyjne: zasada swobody działalności gospodarczej i swoboda wypowiedzi. Zgodnie z art. 20 Konstytucji RP podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej stanowi m.in. społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej²⁵. Należy mieć na uwadze, że wolność gospodarcza nie ma charakteru absolutnego i podlega ograniczeniom ze względu na interes ogólny. Odzwierciedleniem tego są postanowienia art. 31 ust. 3 ustawy zasadniczej, który stanowi, że: *ograniczenia w zakresie korzystania z konstytucyjnych wolności i praw mogą być ustanawiane tylko w ustawie i tylko wtedy, gdy są konieczne w demokratycznym państwie dla jego bezpieczeństwa lub porządku publicznego bądź dla ochrony środowiska, zdrowia i moralności publicznej albo wolności i praw innych osób. Ograniczenia te nie mogą naruszać istoty wolności i praw*²⁶. Zwolennicy reklamy powołują się na wolność wypowiedzi, jako zasadę konstytucyjną, będącą podstawą ich uprawnień. Jest ona sformułowana w art. 14, który zapewnia wolność prasy i innych środków społecznego przekazu, w art. 49, zapewniającym wolność i ochronę tajemnicy komunikowania się i w art. 54 Konstytucji RP, który gwarantuje wolność wyrażania swoich poglądów oraz pozyskiwania i rozpowszechniania informacji²⁷.

Warto przytoczyć kilka prawnych definicji reklamy. Według dyrektywy Rady z 10 września 1984 roku w sprawie zbliżenia przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych Państw Członkowskich dotyczących reklamy wprowadzającej w błąd, reklamą jest: *przedstawienie w jakiegokolwiek formie w ramach działalności handlowej, gospodarczej, rzemieślniczej lub wykonywania wolnych zawodów w celu wspierania zbytu towarów lub usług, w tym nieruchomości, praw i zobowiązań*²⁸. Jedną z pierwszych prób normatywnego zdefiniowania reklamy na gruncie polskiego ustawodawstwa był art. 8 ustawy z dnia 29 lipca 1992 roku o grach losowych i zakładach wzajemnych, który stanowił *in fine*, że przez reklamę rozumie się: *zachęcanie do udziału w grach i zakładach, przekonywanie o ich zaletach, miejscach, w których są urządzane, i możliwościach uczestnictwa*²⁹. Najszersza definicja reklamy zawarta jest w art. 4 pkt 6 polskiej ustawy o radio-

²⁵ Ustawa z dnia 2 kwietnia 1997 r. – Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. z dnia 16 lipca 1997 r., Nr 78, poz. 483 ze zm., art. 20.

²⁶ *Ibidem*, art. 31 ust. 3.

²⁷ T. Kupeczak, Reklama działalności apteki na gruncie Prawa farmaceutycznego, „Apteka plus. Prawo i zarządzanie”, Wydawnictwo dr Josef Raabe, Warszawa 2003, Część B. 2. 20, s. 3.

²⁸ Dyrektywa Rady Nr 84/450/EWG z dnia 10 września 1984 r. w sprawie zbliżenia przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych Państw Członkowskich dotyczących reklamy wprowadzającej w błąd, Dz.U. UE z dnia 19 września 1984 r., L 250/17 ze zm., art. 2 pkt 1.

²⁹ Ustawa z dnia 29 lipca 1992 r. o grach losowych i zakładach wzajemnych, Dz.U. z dnia 14 stycznia 2004 r., Nr 4, poz. 27 ze zm., art. 8.

fonii i telewizji. Według tego przepisu reklamą jest: *każdy przekaz, nie pochodzący od nadawcy, zmierzający do promocji sprzedaży albo innych form korzystania z towarów lub usług, popierania określonych spraw lub idei albo osiągnięcia innego efektu pożądanego przez reklamodawcę, nadawany za opłatą lub inną formą wynagrodzenia*³⁰. Przesłanki, które muszą być spełnione przez określony przekaz, to odpłatność, rozumiana *sensu largo* jako każda postać wynagrodzenia, oraz cel, do którego powinien dążyć³¹. Niewątpliwie istotną regulację poświęconą reklamie stanowi ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, w której zamieszczono w art. 16 szczegółowe unormowania dotyczące czynów nieuczciwej konkurencji w zakresie reklamy³². Wskazać należy jednak, że samego pojęcia reklamy ustawa nie definiuje.

W potocznym języku wobec wielości środków przekazu, granice między reklamą a informacją nie są do końca wyraźne. Reklama jest wyjątkowym przekazem informacyjnym, który zmierza do oddziaływania na konsumenta w kierunku wywołania zainteresowania określonym produktem, usługą czy ideą³³. Zadaniem reklamy jest kreowanie popytu na produkty, usługi, style życia i realizowanie marzeń³⁴. W praktyce istnieje trudność rozróżnienia pojęć reklama i informacja handlowa. Literatura prawnicza definiuje informację handlową, jako: *obiektywne zestawienie cech dotyczących towaru lub usługi*. Informacja handlowa ma za zadanie: *przekazać konsumentowi pewne fakty odnoszące się do towaru lub usługi i umożliwić mu dokonanie odpowiedniego wyboru*³⁵. Pojęcie informacji handlowej zostało zdefiniowane w art. 2 ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną, który precyzuje, że jest nią: *każda informacja przeznaczona bezpośrednio lub pośrednio do promowania towarów, usług lub wizerunku przedsiębiorcy lub osoby wykonującej zawód, której prawo do wykonywania zawodu jest uzależnione od spełnienia wymagań określonych w odrębnych ustawach, z wyłączeniem m.in. informacji o towarach i usługach, niesłużącej osiągnięciu efektu pożądanego przez podmiot, który zleca jej rozpowszechnianie, w szczególności bez wynagrodzenia lub innych korzyści od producentów i świadczących usługi*³⁶. W związku z powyższym

³⁰ Ustawa z dnia 29 grudnia 1992 r. o radiofonii i telewizji, Dz.U. z dnia 29 stycznia 1993 r., Nr 7, poz. 34 ze zm., art. 4 pkt 6.

³¹ K. Grzybczyk, *Objaśnienia...*, *op. cit.*, s. 522.

³² Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Dz.U. z dnia 8 czerwca 1993 r., Nr 47, poz. 211 ze zm., art. 16.

³³ A. Malarewicz, *Konsument a reklama. Studium cywilnoprawne*, Oficyna a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2009, s. 96.

³⁴ A. Jachim, *Reklama*, w: *Komunikacja marketingowa. Instrumenty i metody*, red. B. Szymoniuk, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 63.

³⁵ A. Malarewicz, *Konsument...*, *op. cit.*, 99.

³⁶ Ustawa z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną, Dz.U. z dnia 9 września 2002 r., Nr 144, poz. 1204 ze zm., art. 2.

o reklamie będzie można mówić wówczas, gdy dany przekaz zawiera element zachęty, perswazji, zmierza do wywołania u konsumenta określonego przeżycia o charakterze psychicznym, czyli woli zakupu określonego produktu. Informację charakteryzuje natomiast rzeczowość, weryfikowalność, zaś zamieszczenie poszczególnych elementów jest z punktu widzenia odbiorcy konieczne dla prawidłowego odczytania przekazu³⁷.

4. Reklama leków w aptece

Wymagania, które muszą spełniać reklamy produktów leczniczych, znacznie różnią się od wymagań reklam innych produktów, z uwagi na przedmiot, którego dotyczą. Specyfika wynika ze szczególnych właściwości produktu leczniczego, służącego ochronie zdrowia. Lek nie jest bowiem zwykłym towarem konsumpcyjnym, ale substancją o określonym działaniu terapeutycznym, której zastosowanie jest związane z ryzykiem wystąpienia działań niepożądanych³⁸. Ograniczenia w zakresie reklamy produktów leczniczych związane są z ważnym interesem publicznym, jakim jest ochrona zdrowia publicznego. Bezpieczeństwo pacjentów stanowi podstawę do wprowadzenia szczególnych regulacji dotyczących reklamy leków w aptece.

Prowadzenie reklamy farmaceutycznej uregulowane jest zarówno w prawie wspólnotowym, jak i krajowym. W zakresie prawa Unii Europejskiej kluczowe znaczenie mają dwa akty prawa wtórnego: dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 6 listopada 2001 roku w sprawie wspólnotowego kodeksu odnoszącego się do produktów leczniczych stosowanych u ludzi³⁹ oraz dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 roku zmieniająca dyrektywę w sprawie wspólnotowego kodeksu odnoszącego się do produktów leczniczych stosowanych u ludzi, w odniesieniu do tradycyjnych ziołowych produktów leczniczych⁴⁰. Zgodnie z powyższymi aktami pochodnymi UE są polskie przepisy dotyczące reklamy produktów leczniczych w aptece, które regulowane są w rozdziale 4 ustawy – Prawo farmaceutyczne, przepisach karnych tej ustawy oraz rozporządzeniu Ministra

³⁷ K. Grzybczyk, *Objaśnienia...*, *op. cit.*, s. 523.

³⁸ B. Pilarczyk, *Strategia komunikacji masowej na rynku farmaceutycznym*, w: M. Michalik, B. Pilarczyk, H. Mruk, *Marketing strategiczny na rynku farmaceutycznym*, wyd. 2 (poszerz.), Oficyna a Wolters Kluwer Business, Kraków 2008, s. 211.

³⁹ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2001/83/WE z dnia 6 listopada 2001 r. w sprawie wspólnotowego kodeksu odnoszącego się do produktów leczniczych stosowanych u ludzi, Dz.U. UE z dnia 28 listopada 2001 r., L 311/67 ze zm.

⁴⁰ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2004/24/WE z dnia 31 marca 2004 r. zmieniająca dyrektywę Nr 2001/83/WE w sprawie wspólnotowego kodeksu odnoszącego się do produktów leczniczych stosowanych u ludzi, w odniesieniu do tradycyjnych ziołowych produktów leczniczych, Dz.U. UE z dnia 30 kwietnia 2004 r., L Nr 136/34 ze zm.

Zdrowia z 21 listopada 2008 roku w sprawie reklamy produktów leczniczych⁴¹ i rozporządzeniu Ministra Zdrowia z 20 lutego 2009 roku w sprawie wymagań dotyczących oznakowania opakowań produktu leczniczego i treści ulotki⁴².

W aptece dopuszczalne jest prowadzenie jednego rodzaju reklamy: produktów leczniczych. Powołana wyżej ustawa określa, co należy rozumieć przez pojęcie reklamy produktów leczniczych, wyliczając jednocześnie jej postacie i wyłączenia. Zgodnie z art. 52 ust. 1 ustawy – Prawo farmaceutyczne reklamą produktu leczniczego jest: *działalność polegająca na informowaniu lub zachęcaniu do stosowania produktu leczniczego, mająca na celu zwiększenie: liczby przepisywanych recept, dostarczania, sprzedaży lub konsumpcji produktów leczniczych*⁴³. Specyfika tej definicji polega na tym, że pojęciem reklamy objęte są także działania polegające na informowaniu, a nie wyłącznie na zachęcaniu do stosowania. Wynika to z użycia w cytowanym przepisie spójnika „lub”, co zgodnie z wykładnią gramatyczną rozszerza pojęcie reklamy produktów leczniczych także na przekaz informacyjny. Jednakże celem takiego przekazu musi być: *zwiększenie liczby przepisywanych recept, dostarczania, sprzedaży lub konsumpcji produktów leczniczych*⁴⁴. Według przyjętego orzeczenia wojewódzkiego sądu administracyjnego, z treści art. 52 ust. 1 ustawy – Prawo farmaceutyczne wynika, że działalność polegająca na reklamie musi spełniać łącznie dwie przesłanki: po pierwsze informować o produkcie, zachęcając do jego stosowania, a po drugie ma mieć na celu zwiększenie liczby przepisywanych recept, dostarczania, sprzedaży lub konsumpcji produktów leczniczych. Ustawodawca, formułując omawiany przepis, wskazał zatem okoliczność zachęcania do stosowania określonego produktu leczniczego w powiązaniu z określonym celem, jakim jest np. zwiększenie sprzedaży⁴⁵. Podobnie we wcześniejszym wyroku sąd administracyjny przyjął, że istotnym elementem reklamy produktu leczniczego jest zamiar wywołania określonej reakcji potencjalnych klientów. W związku z tym za reklamę produktu leczniczego należy uznać każdą działalność, niezależnie od konkretnego, indywidualnego sposobu i metody jej przeprowadzenia oraz użytych do jej realizacji środków, jeśli celem tej działalności jest, zdaniem sądu, zwiększenie sprzedaży reklamowanego produktu leczniczego⁴⁶. Warto przy tym dodać, że dla dokonania rozstrzygnięcia, czy dany przekaz jest reklamą produktu leczniczego,

⁴¹ Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 21 listopada 2008 r. w sprawie reklamy produktów leczniczych, Dz.U. z dnia 28 listopada 2008 r., Nr 210, poz. 1327.

⁴² Rozporządzenie Ministra Zdrowia z 20 lutego 2009 r. w sprawie wymagań dotyczących oznakowania opakowań produktu leczniczego i treści ulotki, Dz.U. z dnia 13 marca 2009 r., Nr 39, poz. 321.

⁴³ Ustawa z dnia 6 września 2001 r. – Prawo farmaceutyczne, Dz.U. z dnia 31 października 2001 r., Nr 126, poz. 1381 ze zm., art. 52 ust. 1.

⁴⁴ K. Grzybczyk, *Objaśnienia...*, op. cit., s. 531.

⁴⁵ Wyrok WSA w Warszawie z dnia 3 marca 2009 r., VII SA/Wa 2108/08.

⁴⁶ Wyrok WSA w Warszawie z dnia 29 grudnia 2005 r., I SA/Wa 584/05.

decydujące znaczenie ma jego treść, a nie nazwa, umiejscowienie w bloku emisji, czy też czas jej trwania. W ten bowiem sposób dochodzi do realizacji istoty reklamy. Reklamą jest przecież przekaz informacyjny mający na celu zachęcanie do stosowania produktu leczniczego lub osiągnięcia innego celu wskazanego w art. 52 ust. 1 ustawy – Prawo farmaceutyczne⁴⁷.

W ustawie wymieniono katalog form i postaci reklamy produktu leczniczego, stanowiąc, że są nią w szczególności reklama produktu leczniczego kierowana do publicznej wiadomości w odniesieniu wyłącznie do leków wydawanych bez recepty albo reklama kierowana do osób uprawnionych do wystawiania recept oraz osób prowadzących obrót tymi produktami. Jest nią również odwiedzanie osób uprawnionych do wystawiania recept lub osób prowadzących obrót wyrobami leczniczymi przez przedstawicieli handlowych lub medycznych, a także dostarczanie bezpłatnych próbek produktów leczniczych. Ponadto za reklamę uważa się sponsorowanie różnego rodzaju wydarzeń związanych z tematyką medyczną, przez co należy rozumieć spotkania promocyjne dla osób upoważnionych przez przepisy prawa do wystawiania recept oraz osób prowadzących obrót lekami, jak również sponsorowanie konferencji, zjazdów i kongresów naukowych dla osób uprawnionych do wystawiania recepty lub prowadzących obrót⁴⁸. Podejmując analizę wyżej wymienionych postaci reklamy, należy stwierdzić, że katalog ten nie jest zamknięty, o czym świadczy użyty w przepisie zwrot „w szczególności”. Warto zaznaczyć, że pewne formy działań informacyjnych zostały wyłączone z pojęcia reklamy produktu leczniczego. Zgodnie z art. 52 ust. 3 przedmiotowej ustawy, nie jest reklamą: *informacja umieszczona na opakowaniach oraz załączonych do opakowań produktów leczniczych, zgodnych z pozwoleniem na dopuszczenie do obrotu*. Reklamy takiej nie stanowi również: *korrespondencja, której towarzyszą materiały informacyjne o charakterze niepromocyjnym, niezbędne do udzielenia odpowiedzi na pytania dotyczące konkretnego produktu leczniczego*. Następnie z zakresu pojęcia reklamy produktu leczniczego zostały wyłączone: *ogłoszenia o charakterze informacyjnym, niekierowane do publicznej wiadomości a dotyczące w szczególności zmiany opakowania czy ostrzeżeń o działaniach niepożądanych, z wyjątkiem takich ogłoszeń, które w swojej treści odnoszą się do właściwości produktów leczniczych*. Za reklamę produktu leczniczego nie są uznawane: *katalogi handlowe lub listy cenowe, zawierające wyłącznie nazwę własną, nazwę powszechnie stosowaną, dawkę, postać i cenę produktu leczniczego, a w przypadku produktu leczniczego objętego refundacją – cenę urzędową detaliczną, z wyjątkiem takich,*

⁴⁷ Wyrok WSA w Warszawie z dnia 18 grudnia 2009 r., VI SA/Wa 1758/09.

⁴⁸ A. Zubkowska, M. Niedzielska, Reklama leków a Prawo farmaceutyczne, Wydawnictwo Wiedza i Praktyka, Warszawa 2010, s. 10; Ustawa z dnia 6 września 2001 r. – Prawo farmaceutyczne, Dz.U. z dnia 31 października 2001 r., Nr 126, poz. 1381 ze zm., art. 52 ust. 2 pkt 1–6.

które w swojej treści odnoszą się do właściwości produktów leczniczych, w tym do wskazań terapeutycznych. Ustawa nie uważa za reklamę: *informacji dotyczących zdrowia lub chorób ludzi i zwierząt*, chyba że odnoszą się, nawet pośrednio, do produktów leczniczych. Nie stanowi również reklamy udostępnianie Charakterystyki Produktu Leczniczego albo Leczniczego Weterynaryjnego⁴⁹. Katalog tych wyjątków jest niewielki ze względu na różnorodność form przekazu informacyjnego, jakie stosowane są przez przedsiębiorstwa farmaceutyczne. W praktyce czasami trudno zauważyć granice między tym, co jest reklamą produktu leczniczego, a tym, co stanowi rzeczową informację o leku⁵⁰.

Ze względu na specyficzny charakter i funkcje produktów leczniczych ustawodawca wprowadza wiele ograniczeń w zakresie dozwolonej reklamy. Wskazać należy, że istnieją ogólne zasady, które każda reklama produktu leczniczego musi spełniać.

Reklama nie może wprowadzać w błąd, co oznacza, że nie powinna wywoływać u nabywcy niezgodnego z rzeczywistym stanem rzeczy wyobrażenia o towarze lub usłudze. Musi być obiektywna, a także informować o racjonalnym stosowaniu⁵¹. Naczelny Sąd Administracyjny w jednym ze swoich orzeczeń zwraca uwagę, że pojęcie reklamy wprowadzającej w błąd obejmuje nie tylko podawanie nieprawdziwych danych, ale także informacji zdolnych do wprowadzenia w błąd. Taki charakter mogą mieć wszelkiego rodzaju pojęcia wieloznaczne. Ponadto istnieje możliwość wywołania mylnego wrażenia przez użycie informacji obiektywnie prawdziwych, jak również poprzez przemilczenie pewnych istotnych faktów⁵².

Reklama produktu leczniczego nie może polegać na oferowaniu lub obiecywaniu jakichkolwiek korzyści w sposób pośredni lub bezpośredni w zamian za nabycie produktu leczniczego lub dostarczenie dowodów, że doszło do jego nabycia. Zakaz ten uniemożliwia prowadzenie reklamy polegającej na wręczaniu korzyści materialnych przy zakupie określonych towarów. Leki powinny być nabywane w przypadkach zagrożenia zdrowia w celu jego poprawy i zgodnie z zasadą ochrony zdrowia publicznego⁵³.

Reklama produktu leczniczego nie może być kierowana do dzieci ani zawierać żadnego elementu, który jest do nich kierowany. Zakaz ten wynika z przeświadczenia, że dzieci nie dysponują rozwiniętymi mechanizmami obronnymi przed przekazami o charakterze perswazyjnym nakłaniającymi do zakupu określonego

⁴⁹ Ustawa z dnia 6 września 2001 r. – Prawo farmaceutyczne, Dz.U. z dnia 31 października 2001 r., Nr 126, poz. 1381 ze zm., art. 52 ust. 3 pkt 1–6.

⁵⁰ B. Pilarczyk, *Strategia komunikacji...*, *op. cit.*, s. 212.

⁵¹ A. Zubkowska, M. Niedzielska, *Reklama leków...*, *op. cit.*, s. 13.

⁵² Wyrok NSA z dnia 9 czerwca 2009 r., II GSK 962/08.

⁵³ K. Grzybczyk, *Objaśnienia...*, *op. cit.*, s. 559.

produktu. Celem tej regulacji jest m.in. ochrona rozwoju fizycznego, psychicznego, a także moralnego dzieci. Kategoria normatywna „dzieci” w praktyce nastrocza dużo wątpliwości w doktrynie, ze względu na brak definicji legalnej tego pojęcia. Wskazać jednak należy, że ochroną powinna być objęta również młodzież znajdująca się w okresie dojrzewania. Jest to wiek, w którym dzieci są narażone na niebezpieczeństwa wynikające z tej fazy rozwoju i nie powinny być traktowane na równi z dorosłymi⁵⁴. Można w związku z tym zaproponować szerokie rozumienie pojęcia „dziecko”, którym będzie w ujęciu cywilistycznym małoletni, a więc osoba fizyczna, która nie ukończyła 18 roku życia.

Reklama produktu leczniczego, będąca przypomnieniem pełnej reklamy, poza jego nazwą własną i nazwą powszechnie stosowaną, może zawierać tylko znak towarowy, bez odniesień do wskazań leczniczych, postaci farmaceutycznej, dawki, haseł reklamowych lub innych treści reklamowych. Nie może odnosić się tylko do poszczególnych wskazań lub dawkowania. Nie może również zawierać treści reklamowych, które wartościują towar lub zachęcają do jego kupna⁵⁵.

Ponadto zabroniona jest reklama produktów leczniczych, które nie zostały dopuszczone do obrotu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Nie wolno reklamować produktów zawierających informacje niezgodne z charakterystyką produktu leczniczego albo produktu leczniczego weterynaryjnego. Powyższa charakterystyka zawiera w szczególności skład ilościowy i jakościowy wyrobu leczniczego, jak również informacje dotyczące nazwy produktu wraz z określeniem jego mocy i postaci farmaceutycznej⁵⁶.

Zgodnie z art. 57 ust. 1 i 2 ustawy – Prawo farmaceutyczne, zabrania się kierowania do publicznej wiadomości reklamy dotyczącej produktów leczniczych wydawanych wyłącznie na podstawie recepty, które zawierają środki odurzające i substancje psychotropowe, a także produktów leczniczych umieszczonych w wykazie leków refundowanych oraz dopuszczonych do wydawania bez recept o nazwie identycznej z umieszczonymi na tych wykazach, z wyjątkiem szczepień ochronnych⁵⁷.

Zabrania się również kierowania do osób uprawnionych do wystawiania recept oraz prowadzących obrót produktami leczniczymi reklamy produktu leczniczego polegającej na wręczaniu wszelkich korzyści materialnych lub prezentów i innych świadczeń przewidzianych w art. 58 ust. 1, z wyjątkiem dawania lub przyjmowania przedmiotów o wartości materialnej nieprzekraczającej kwoty

⁵⁴ *Ibidem*, s. 561 i nast.

⁵⁵ A. Zubkowska, M. Niedzielska, *Reklama leków...*, *op. cit.*, s. 14.

⁵⁶ *Ibidem*.

⁵⁷ Ustawa z dnia 6 września 2001 r. – Prawo farmaceutyczne, Dz.U. z dnia 31 października 2001 r., Nr 126, poz. 1381 ze zm., art. 57 ust. 1 i 2.

100 złotych, związanych z praktyką medyczną lub farmaceutyczną, opatrzonych znakiem reklamującym daną firmę lub produkt leczniczy⁵⁸.

W świetle ustawy – Prawo farmaceutyczne, zabroniona jest ponadto reklama aptek i punktów aptecznych oraz ich działalności. Dopuszczalna jest jedynie informacja o lokalizacji i godzinach pracy apteki lub punktu aptecznego⁵⁹. W razie stwierdzenia naruszenia wojewódzki inspektor nadzoru farmaceutycznego nakazuje, w drodze decyzji administracyjnej, zaprzestanie prowadzenia takiej reklamy. Decyzji takiej nadaje się rygor natychmiastowej wykonalności, co oznacza obowiązek wstrzymania zakwestionowanej reklamy do czasu uchylecia rygoru lub całej decyzji w odpowiednim trybie postępowania⁶⁰. Od przedmiotowej decyzji służy stronie prawo do wniesienia odwołania do ministra zdrowia w terminie 14 dni od dnia doręczenia decyzji stronie, a gdy decyzja została ogłoszona ustnie – od dnia jej ogłoszenia⁶¹.

Warto podkreślić, że omawiane przepisy na temat ograniczeń czy również zakazów w prowadzeniu reklamy produktów leczniczych stanowią *lex specialis* dla uregulowań zawartych w innych aktach normatywnych, zwłaszcza w ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, która w sposób kompleksowy reguluje zagadnienie zakazanej reklamy w obrocie prawnym.

5. Nieuczciwe praktyki w reklamie produktu leczniczego

W ostatnim czasie, szczególnie po akcesji Polski do Unii Europejskiej możemy obserwować szybki rozwój prawa ochrony konsumentów. Przedsiębiorcy prowadzący apteki, podobnie jak inne podmioty prowadzące zarobkową działalność gospodarczą, zobowiązani są organizować i prowadzić swoją działalność z poszanowaniem praw konsumentów. Przejawem zwiększania ochrony interesów konsumentów przed negatywnymi skutkami działań podejmowanych przez przedsiębiorców jest ustawa z 23 sierpnia 2007 roku o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym⁶², stanowiąca implementację dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady z 11 maja 2005 roku dotyczącej nieuczciwych praktyk handlowych stoso-

⁵⁸ *Ibidem*, art. 58 ust. 1–3.

⁵⁹ *Ibidem*, art. 94a ust. 1.

⁶⁰ R. Styczyński, *Apteka. Zasady opodatkowania i funkcjonowania aptek*, Wydawnictwo Wszechnica Podatkowa, Kraków 2008, s. 55.

⁶¹ Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego, Dz.U. z dnia 25 czerwca 1960 r., Nr 30, poz. 168 ze zm., art. 129 § 2.

⁶² Ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym, Dz.U. z dnia 20 września 2007 r., Nr 171, poz. 1206 ze zm.

wanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym⁶³. Przedmiotowa dyrektywa zmierzała do harmonizacji polskich przepisów prawnych z zakresu ochrony konkurencji z prawem Unii Europejskiej⁶⁴. Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym dokonała dychotomicznego podziału ochrony przed czynami nieuczciwej konkurencji na ochronę w relacjach między przedsiębiorcami a konsumentami (ang. *business to consumer*) i ochronę działań między przedsiębiorcami (ang. *business to business*). W związku z tym ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji stanowi podstawę roszczeń między przedsiębiorcami, natomiast ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym obejmuje swoim zakresem czyny wymierzone w interes konsumentów⁶⁵.

Kluczową kwestią dla zrozumienia instytucji wprowadzonych ustawą o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym jest definicja nieuczciwej praktyki rynkowej, wyrażona w art. 4 ust. 1 przedmiotowego aktu prawnego. Zgodnie z brzmieniem powołanego przepisu przyjęto, że praktyka rynkowa jest uznana za nieuczciwą, jeżeli spełnia łącznie dwie przesłanki: *jest sprzeczna z dobrymi obyczajami i w istotny sposób zniekształca lub może zniekształcić zachowanie rynkowe przeciętnego konsumenta przed zawarciem umowy dotyczącej produktu, w trakcie jej zawierania lub po jej zawarciu*⁶⁶. Ustawa wymienia i omawia przykładowe rodzaje nieuczciwych praktyk. Należą do nich działania i zaniechania wprowadzające w błąd, agresywne praktyki rynkowe oraz stosowanie niezgodnego z prawem kodeksu dobrych praktyk pod warunkiem, że spełniają wyżej wymienione przesłanki ogólne⁶⁷. Działanie wprowadzające w błąd to takie, które powoduje podjęcie przez konsumenta decyzji dotyczącej umowy pod wpływem mylnego wyobrażenia o towarze lub usłudze. Działania takie polegają głównie na manipulacji przekazem informacyjnym. W kategorii tej mieszczą się reklamy wprowadzające w błąd, którymi są tzw. reklama przynęta, reklama przynęta i zamiana oraz kryptoreklama⁶⁸. Reklama przynęta polega na propozycji nabycia produktu po określonej cenie, bez ujawnienia, że przedsiębiorca może nie być w stanie dostarczyć lub zamówić produktów po takiej cenie. Z kolei reklama przynęta i zamiana polega również na propozycji zakupu danego produktu po określonej cenie, ale następnie odmowie

⁶³ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2005/29/WE z dnia 11 maja 2005 r. w sprawie nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym, Tekst mający znaczenie dla EOG, Dz.U. z dnia 11 czerwca 2005 r., L 149/22 ze zm.

⁶⁴ Ł. Rdzeń, Nieuczciwe praktyki rynkowe w aspekcie działalności handlowej aptek, „Apteka plus. Prawo i zarządzanie”, Wydawnictwo dr Josef Raabe, Warszawa 2003, Część B. 1. 19, s. 1 i nast.

⁶⁵ A. Malarewicz, Konsument..., *op. cit.*, s. 321.

⁶⁶ Ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym, Dz.U. z dnia 20 września 2007 r., Nr 171, poz. 1206 ze zm., art. 4 ust. 1.

⁶⁷ *Ibidem*, art. 4 ust. 2.

⁶⁸ S. Mołęda, Prawo dla..., *op. cit.*, s. 182 i nast.

pokazania go klientowi, przyjęcia zamówienia na niego z zamiarem promowania innego produktu. Kryptoreklama polega, zgodnie z ustawą, na: *wykorzystywaniu treści o charakterze publicystycznym w środkach masowego przekazu w celu promocji w sytuacji, gdy przedsiębiorca zapłacił za tę promocję, a nie wynika to z treści*⁶⁹. Przechodząc do wprowadzającego w błąd zaniechania, to w świetle art. 6 ust. 1 ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym polega w szczególności na pomijaniu istotnych informacji dotyczących produktu, a także nieujawnieniu handlowego celu praktyki⁷⁰. Z agresywną praktyką rynkową mamy do czynienia, gdy przez niedopuszczalny nacisk w znaczny sposób ogranicza się swobodę wyboru konsumenta w szczególności przez użycie lub groźbę użycia przymusu fizycznego lub psychicznego. Na zasadzie przykładu wskazać można np. nachodzenie konsumenta w miejscu zamieszkania, nakłanianie do zakupu produktów przez telefon, faks, pocztę elektroniczną itd., czy również informowanie o możliwości utraty pracy w razie nie nabycia produktu⁷¹.

Wpływ wyżej wymienionych przepisów na rynek farmaceutyczny, jak uważa S. Mołęda, będzie niewielki, ponieważ reklama produktu leczniczego podlega szczegółowym regulacjom prawa farmaceutycznego. Jednocześnie pacjenci dysponują wieloma instrumentami prawnymi, pozwalającymi na ochronę ich słusznego interesu, czyli zdrowia publicznego. Roszczenia będą mogły być kierowane przeciwko aptekom prowadzącym nieuczciwą reklamę leków⁷².

6. Podsumowanie

Reasumując, należy zauważyć, że reklama produktu leczniczego jest ściśle regulowana przez polskie prawo, a w szczególności prawo farmaceutyczne. Restrykcje prawne mają na uwadze unormowanie reklamy produktu leczniczego w celu ujednolicenia systemu dla całej branży farmaceutycznej.

Atrakcyjność rynku farmaceutycznego spowodowała dynamiczny wzrost liczby aptek, które w wyniku konkurencji na rynku zostały zmuszone do walki o klienta. Aby skutecznie konkurować farmaceuci musieli dostosować funkcjonowanie aptek do wymogów rynkowych, co oznaczało konieczność zastosowania podejścia marketingowego do zarządzania apteką. W walce o klienta apteki wykorzystują reklamę, która nie zawsze stosowana jest zgodnie z prawem.

⁶⁹ Ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym, Dz.U. z dnia 20 września 2007 r., Nr 171, poz. 1206 ze zm., art. 7 pkt 5, 6 i 11.

⁷⁰ *Ibidem*, art. 6.

⁷¹ *Ibidem*, art. 8 i 9.

⁷² S. Mołęda, *Prawo dla...*, *op. cit.*, s. 183.

Niniejszy artykuł przedstawił prawne aspekty reklamy produktu leczniczego przy jednoczesnym uwzględnieniu ogólnych zagadnień dotyczących reklamy i produktu na rynku farmaceutycznym, a także nieuczciwe praktyki odnoszące się do reklamy produktu leczniczego.

7. Bibliografia

1. Black J., Słownik ekonomii, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
2. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2001/83/WE z dnia 6 listopada 2001 r. w sprawie wspólnotowego kodeksu odnoszącego się do produktów leczniczych stosowanych u ludzi, Dz.U. UE z dnia 28 listopada 2001 r., L 311/67 ze zm.
3. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2001/95/WE z dnia 3 grudnia 2001 r. w sprawie ogólnego bezpieczeństwa produktów, Tekst mający znaczenie dla EOG; Dz.U. UE z dnia 3 grudnia 2002 r., L 11/4 ze zm.
4. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2004/24/WE z dnia 31 marca 2004 r. zmieniająca dyrektywę Nr 2001/83/WE w sprawie wspólnotowego kodeksu odnoszącego się do produktów leczniczych stosowanych u ludzi, w odniesieniu do tradycyjnych ziołowych produktów leczniczych, Dz.U. UE z dnia 30 kwietnia 2004 r., L Nr 136/34 ze zm.
5. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2005/29/WE z dnia 11 maja 2005 r. w sprawie nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym, Tekst mający znaczenie dla EOG, Dz.U. z dnia 11 czerwca 2005 r., L 149/22 ze zm.
6. Dyrektywa Rady Nr 84/450/EWG z dnia 10 września 1984 r. w sprawie zbliżenia przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych Państw Członkowskich dotyczących reklamy wprowadzającej w błąd, Dz.U. UE z dnia 19 września 1984 r., L 250/17 ze zm.
7. Farmacja praktyczna, red. R. Jachowicz, wyd. 1 (dodruk), Wydawnictwo Lekarskie PZWL, Warszawa 2008.
8. Komunikacja marketingowa. Instrumenty i metody, red. B. Szymoniuk, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006.
9. Kotler Ph., Armstrong G., Saunders J., Wong V., Marketing. Podręcznik europejski, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
10. Kotler Ph., Marketing, wyd. 1 (dodruk), Rebis, Warszawa 2005.
11. Kupczak T., Reklama działalności apteki na gruncie Prawa farmaceutycznego, „Apteka plus. Prawo i zarządzanie”, Wydawnictwo dr Josef Raabe, Warszawa 2003, Część B.
12. Malarewicz A., Konsument a reklama. Studium cywilnoprawne, Oficyna a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2009.

13. Michalik M., Pilarczyk B., Mruk H., Marketing strategiczny na rynku farmaceutycznym, wyd. 2 (poszerz.), Oficyna a Wolters Kluwer Business, Kraków 2008.
14. Mołęda S., Prawo dla aptek i farmaceutów, wyd. 2 (popr. i uzup.), Medicine Today Poland, Warszawa 2010.
15. Prawo farmaceutyczne. Komentarz, red. L. Ogiegło, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
16. Rdzeń Ł., Nieuczciwe praktyki rynkowe w aspekcie działalności handlowej aptek, „Apteka plus. Prawo i zarządzanie”, Wydawnictwo dr Josef Raabe, Warszawa 2003, Część B.
17. Rozporządzenie Ministra Zdrowia z 20 lutego 2009 r. w sprawie wymagań dotyczących oznakowania opakowań produktu leczniczego i treści ulotki, Dz.U. z dnia 13 marca 2009 r., Nr 39, poz. 321.
18. Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 21 listopada 2008 r. w sprawie reklamy produktów leczniczych, Dz.U. z dnia 28 listopada 2008 r., Nr 210, poz. 1327.
19. Styczyński R., Apteka. Zasady opodatkowania i funkcjonowania aptek, Wydawnictwo Wszechnica Podatkowa, Kraków 2008.
20. Uniwersalny słownik języka polskiego, red. S. Dubisz, wyd. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, t. 3–4.
21. Ustawa z dnia 12 grudnia 2003 r. o ogólnym bezpieczeństwie produktów, Dz.U. z dnia 31 grudnia 2003 r., Nr 229, poz. 2275 ze zm.
22. Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego, Dz.U. z dnia 25 czerwca 1960 r., Nr 30, poz. 168 ze zm.
23. Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Dz.U. z dnia 8 czerwca 1993 r., Nr 47, poz. 211 ze zm.
24. Ustawa z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną, Dz.U. z dnia 9 września 2002 r., Nr 144, poz. 1204 ze zm.
25. Ustawa z dnia 2 kwietnia 1997 r. – Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. z dnia 16 lipca 1997 r., Nr 78, poz. 483 ze zm.
26. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, Dz.U. z dnia 18 maja 1964 r., Nr 16, poz. 93 ze zm.
27. Ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym, Dz.U. z dnia 20 września 2007 r., Nr 171, poz. 1206 ze zm.
28. Ustawa z dnia 29 grudnia 1992 r. o radiofonii i telewizji, Dz.U. z dnia 29 stycznia 1993 r., Nr 7, poz. 34 ze zm.
29. Ustawa z dnia 29 lipca 1992 r. o grach losowych i zakładach wzajemnych, Dz.U. z dnia 14 stycznia 2004 r., Nr 4, poz. 27 ze zm.
30. Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r., Prawo własności przemysłowej, Dz.U. z dnia 21 maja 2003 r., Nr 119, poz. 1117 ze zm.
31. Ustawa z dnia 6 września 2001 r. – Prawo farmaceutyczne, Dz.U. z dnia 31 października 2001 r., Nr 126, poz. 1381 ze zm.

32. Wielki słownik wyrazów obcych PWN, red. M. Bańko, wyd. 1 (3 dodruk), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
33. Wyrok NSA z dnia 9 czerwca 2009 r., II GSK 962/08.
34. Wyrok WSA w Warszawie z dnia 18 grudnia 2009 r., VI SA/Wa 1758/09.
35. Wyrok WSA w Warszawie z dnia 29 grudnia 2005 r., I SA/Wa 584/05.
36. Wyrok WSA w Warszawie z dnia 3 marca 2009 r., VII SA/Wa 2108/08.
37. Zubkowska A., Niedzielska M., Reklama leków a Prawo farmaceutyczne, Wydawnictwo Wiedza i Praktyka, Warszawa 2010.

Wpływ instytucji na wzrost i rozwój gospodarczy

1. Wprowadzenie

Obecne stadium rozwoju społeczno-gospodarczego wskazało na słabość podstaw filozoficznych i metodologicznych ekonomii głównego nurtu, jak ekonomia neoklasyczna czy neokeynesowska. Zdaniem wielu autorów¹ gospodarka została wyizolowana z bogatego, wieloaspektowego życia społecznego, a wyrwany ze swojej wspólnoty, zatamizowany człowiek zostaje całkowicie podporządkowany uniwersalnym i anonimowym prawom mechanizmu rynkowego. Ma to swoje daleko idące konsekwencje. Ekonomia przestaje się zajmować realnym człowiekiem, który indywidualnie i wyłącznie bierze odpowiedzialność za swoje czyny. Operuje ona coraz częściej zaawansowanymi metodami matematycznymi, nie zwracając uwagi na cel do jakiego to ma prowadzić. Ekonomia neoklasyczna jest coraz bardziej bezsilna wobec istotnych problemów, które wyzwała współczesny świat, przesiąknięty duchem egoizmu, pragmatyzmu, konsumeryzmu i niepewności. Niektórzy nawołują nawet do radykalnej zmiany paradygmatu obowiązującej myśli ekonomicznej². Sytuacja ta ulega stopniowym zmianom, ponieważ dzisiaj coraz częściej odchodzi się zarówno w publikacjach naukowych, jak i w praktyce gospodarczej od tradycyjnej „świętej trójcy”, czyli równowagi, żądzy zysku i racjonalności.

Jednym z podejść, który zyskuje coraz większą popularność i znaczenie, jest podejście instytucjonalne. Końcowe lata XX wieku oraz pierwsza dekada XXI wieku to okres wyraźnego wzrostu zainteresowania tą ideą na gruncie ekonomii. Zarówno w publikacjach naukowych, jak i w opracowaniach publicystycznych, bardzo często pojawiają się elementy, które ogólnie można sprowadzić do hasła „instytucje są ważne”. Ten istotny wzrost znaczenia kwestii instytucjonalnych może być przypisany przemianom w gospodarce światowej, jak transformacja ustrojowa w Europie Środkowo-Wschodniej czy obecny globalny kryzys finansowy. Nawet autorzy o tak przeciwstawnych poglądach, jak Leszek Balcerowicz czy Grzegorz Kołodko, są zgodni na temat niebagatelnego znaczenia tych kwestii.

¹ W. Kiwak, Instytucje – Źródłem pomyślności bądź nędzy narodów, w: *Dokonywanie Współczesnej Myśli Ekonomicznej. Ekonomia Instytucjonalna – Teoria I Praktyka*, pod red. U. Zagórskiej-Jonszty, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2006, s. 1.

² Patrz: J. Godłów-Legiędź, *Współczesna ekonomia – ku nowemu paradygmatowi*, C.H. Beck, Warszawa 2010.

Tradycyjne modele wzrostu gospodarczego, jak: Solowa, Domara, Swana czy Diamonda zakładają, że wzrost gospodarczy zależy wyłącznie od takich czynników, jak: kapitał, praca czy postęp techniczny. Natomiast rola instytucji, podzielanego systemu wartości, symboli czy przekonań uważana jest jako stała i nieuwzględniana w analizach. Jest to głęboko nieprawidłowe, ponieważ zarówno neoklasyczne, jak i neokeynesowskie modele wzrostu gospodarczego nie oferują wyczerpujących wyjaśnień opóźnień rozwojowych wielu krajów współczesnego świata oraz nie tłumaczą, dlaczego jednym regionom udaje się szybciej akumulować kapitał niż innym. To właśnie wpływ instytucji na wzrost i rozwój gospodarczy będzie tematem tego opracowania. Jego tezą jest to, że czynniki instytucjonalne mają niebagatelny zasadniczy wpływ na wzrost i rozwój gospodarczy i nieuwzględnianie ich w analizach jest poważnym błędem. M. Garbicz³ wskazuje, że to właśnie uwarunkowania instytucjonalne, oprócz czynnika geograficznego i integracji z gospodarką światową, są odpowiedzialne za niedorozwój ekonomiczny. Tekst ten charakteryzuje się specyficzną strukturą. Najpierw zostanie wyjaśnione pojęcie instytucji i ich miejsce we współczesnej ekonomii. Następnie wpływ instytucji formalnych i systemów instytucjonalnych oraz instytucji nieformalnych na rozwój gospodarczy, a także wyniki badań empirycznych dotyczących poszczególnych krajów czy regionów.

2. Pojęcie instytucji i ich miejsce we współczesnej ekonomii

Można stwierdzić, że rozważania na temat instytucji są tak stare jak ekonomia i swoimi korzeniami sięgają aż do czasów starożytnych. Pomimo ogromnej tradycji w stosowaniu tego pojęcia na gruncie nauk humanistycznych i społecznych, do tej pory nie wypracowano jedynej i poprawnej definicji, mimo że większość osób instytucjami nazywa takie obiekty, jak: banki czy urzędy. Nie jest to do końca uzasadnione. Instytucje są bardzo różnie opisywane na gruncie np. socjologii, prawa czy ekonomii⁴. Warto przytoczyć definicję sformułowaną przez jednego z najwybitniejszych współczesnych instytucjonalistów, laureata Nagrody Nobla z 1990 roku Douglasa Northa. Według niego⁵: *instytucje to reguły gry społecznej albo bardziej formalnie wynalezione ograniczenia, które kształtują ludzkie interakcje. W efekcie one określają strukturę bodźców wymiany w sferze politycznej, społecznej, ekonomicznej. Instytucje to reguły gry, a organizacje to gracze; ich*

³ M. Garbicz, Problemy Rozwoju i Niedorozwoju, w: Szkice z dynamiki i stabilizacji gospodarki, red. nauk. W. Pacho, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2009.

⁴ Zob.: J. Godłów-Legiędź, Współczesna ekonomia..., *op. cit.*, s. 66–68.

⁵ C. D. North, Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge University Press, Cambridge 1990, s. 3.

wzajemne oddziaływanie wpływa na charakter instytucjonalnej zmiany. Instytucje są to więc ograniczenia o różnym charakterze, które wpływają na ludzkie życie. Są one tu używane w znaczeniu behawioralnym⁶, a konkretne organizacje zaliczane są do odmiennej wielkości. Jest to głęboko uzasadnione, ponieważ organizacje, np. urzędy, stanowią formę funkcjonowania instytucji. Niektóre organizacje mają tendencję do ich „instytucjonalizacji”, do czego przyczynia się zbiorowe działanie i proces kolektywnego podejmowania decyzji dla osiągania wspólnych celów. Organizacje to więc struktury regulacyjne i zarządzające, które tworzą i z których korzystają ludzie w procesach produkcji i wymiany, dla ułatwienia przeprowadzanych transakcji, obejmujące rynki i przedsiębiorstwa. W tym kontekście niesłuszne wydaje się zaliczanie konkretnych organizacji do instytucji, jak czynią niektórzy autorzy, np. Grzegorz Kołodko czy Oliver Williamson.

Douglas North, a za nim inni ekonomiści, wyróżniają instytucje formalne i nieformalne. Te pierwsze to reguły polityczne i prawne, ekonomiczne oraz kontrakty: reguły polityczne definiują strukturę hierarchiczną i decyzyjną polityki oraz formalne cechy kontroli, reguły ekonomiczne – prawa własności, natomiast kontrakty zawierają klauzule właściwe dla konkretnych umów⁷. Instytucje formalne obejmują więc cały system prawny i są zazwyczaj domeną działalności państwa. Należy pamiętać, że znacznie więcej jest instytucji nieformalnych niż formalnych, i z tego powodu odgrywają one większą rolę w życiu społeczno-gospodarczym. Obejmują one obyczaje, zwyczaje, tradycje, normy religijne i należy je traktować jako dany, i w miarę trwałe, element instytucjonalnego otoczenia gospodarki. Przybierają one często postać niepisanego kodeksu i zasad zachowania. Istnieją jako różnego rodzaju: zalecenia, zakazy, nakazy, powinności, określają, czego inni członkowie społeczeństwa oczekują, jakie zachowania są pożądane, jakie tolerowane, a jakie stanowczo wykluczone. Kapitał społeczny (instytucje nieformalne) w sensie zaufania do państwa czy bliskich więzi społecznych jest substytucyjny w stosunku do instytucji formalnych. Zmniejsza on wtedy koszty funkcjonowania systemów kontroli, sądownictwa, administracji czy policji. Jeśli społeczeństwo akceptuje płacenie podatków, to nie ma potrzeby tworzenia rozbudowanego aparatu skarbowego, co obniża koszty transakcyjne działalności gospodarczej. Wszystko to wskazuje, że ogromnym nieporozumieniem jest utożsamianie danego systemu instytucjonalnego wyłącznie z instytucjami formalnymi, ponieważ są one jedynie fragmentem większej całości. Instytucje formalne łatwo jest wprowadzić niemal

⁶ Podobnie definiuje instytucje Leszek Balcerowicz. Według niego: *są to wszystkie niematerialne i przynajmniej względnie trwałe czynniki, które są zewnętrzne w stosunku do poszczególnych jednostek i mogą wpływać na ich zachowanie.*

⁷ K. Kowalska, Rola instytucji w rozwoju, w: A. Bąkiewicz, U. Żuławska, red. nauk., *Rozwój w Dobie Globalizacji*, Polskie Wydawnictwa Ekonomiczne, Warszawa 2010, s. 387–389.

z dnia na dzień, np.: wdrożyć nową ustawę, powołać nowy urząd lub agencję. Natomiast zmiana instytucji nieformalnych jest o wiele bardziej czasochłonna i skomplikowana, np. niezmiernie trudno jest zmienić zwyczaje i obyczaje danego społeczeństwa. Kluczową kwestią są sprzężenia zwrotne zachodzące między instytucjami formalnymi a nieformalnymi. W niektórych przypadkach te drugie mogą uniemożliwić skuteczne oddziaływanie tych pierwszych⁸. Większy zakres swobody rynkowej podmiotów gospodarczych oznacza wzrost nieformalnych reguł gospodarowania. Kluczowa jest zgodność norm społecznych z normami prawnymi. Niekiedy reguły nieformalne podlegają procedurom stopniowej instytucjonalizacji i przekształcają się z kolei w instytucje formalne. Między instytucjami zachodzą jednocześnie relacje substytucji i komplementarności. W tym kontekście można sformułować warunek efektywności rynków. Jest nim spójność systemu norm formalnych, kierunkowej zgodności z nimi norm nieformalnych oraz skuteczne i szybkie egzekwowanie prawa przez instytucje państwowe.

Dokonując systematyzacji wiedzy o instytucjach, autor tego opracowania jest zwolennikiem analizy systemu instytucjonalnego danego państwa poprzez 4 wzajemnie ze sobą powiązane poziomy:

- poziom 1 – otoczenie społeczne, nazywane inaczej instytucjami nieformalnymi (zwyczaje, tradycje, reguły religijne, różne przejawy kapitału społecznego: zaufanie, tworzenie sieci kontaktów, normy zachowań, wzorce kulturowe, zdolności w rozwiązywaniu wspólnych problemów czy sposoby postępowań),
- poziom 2 – otoczenie instytucjonalne, nazywane inaczej instytucjami formalnymi (system prawny danego państwa czy organizacji i sposoby jego egzekucji: prawo chroniące własność, rozwiązania podatkowe, prawo energetyczne, aparat celno-skarbowy itp.),
- poziom 3 – zarządzanie – reguły realizacji działań gospodarczych (np. realizowanie umów, dostosowanie do zmieniających się warunków),
- poziom 4 – alokacja zasobów, określenie cen i ilości, dobieranie bodźców.

Istnieje zależność, że im niższy numer poziomu, tym trudniej go zmienić i tym wolniej to następuje. Powszechnie wiadomo, że o wiele łatwiej zmodyfikować poszczególne przepisy prawne niż zmienić zachowanie społeczeństwa czy jego zwyczaje (jest to na ogół bardzo trudne i trwa bardzo długo). Doskonale jest to widoczne w krajach postsocjalistycznych, w których, pomimo wprowadzenia instytucji gospodarki rynkowej, istnieje bardzo małe zaufanie do całego aparatu państwowego. Instytucje spełniają określone funkcje. Ich celem jest zmniejszenie

⁸ Z. Staniek, System instytucjonalny a wzrost i rozwój gospodarczy, w: Szkice z dynamiki i stabilizacji gospodarki, red. nauk. W. Pacho, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2009, s. 125.

niepewności istniejących w kontaktach międzyludzkich, wynikającej zarówno ze złożoności pojawiających się problemów, jak i złożoności aparatu, za pomocą którego problemy te są rozwiązywane. Zostały one powołane także po to, aby dostarczyć podstawy do podejmowania decyzji, kształtowania oczekiwań i przekonań podmiotów gospodarczych⁹. Dzięki instytucjom jednostka może zrozumieć i przewidywać zachowania innych jednostek. Instytucje wnoszą porządek do codziennego życia oraz decydują o występowaniu określonej struktury bodźców. Należy się również odnieść do efektywności instytucji. Współcześni instytucjonalisci uważają, że nie muszą one być tworzone z zamiarem ich efektywności, i zwykle tak się nie dzieje. Jeśli chodzi o reguły formalne, to są one tworzone zazwyczaj, aby służyć interesom tych, którzy mają władzę ich kreowania. Na skutek tego rynek jest mieszaniną instytucji, z których jedna część zwiększa efektywność, a druga ją zmniejsza. Kiedy popatrzymy na historię gospodarczą i polityczną wielu krajów, to okazuje się, że przeważają instytucje hamujące działania produktywne, które zostały stworzone przez grupy mające władzę tak, aby służyć interesom tych grup.

Warto rozróżnić pojęcia równowagi i efektywności instytucjonalnej. Ta pierwsza oznacza wzajemne dopasowanie mechanizmów selekcyjnych i procesów tworzenia nowych instytucji¹⁰. Jej istotą jest zachowanie właściwych proporcji między systemowym konstruktywizmem a zmianami oddolnymi, między ładem instytucji formalnych i nieformalnych, między sferą publiczną i prywatną w gospodarce oraz określeniem relacji państwo–rynek, między sferą polityki a sferą gospodarki. Równowaga instytucjonalna wyraża się zatem w takim zbiorze instytucji i ich powiązań, które pozwalają realizować podstawowe funkcje systemu instytucjonalnego, zapewniając jego względną trwałość. Zakłada ona możliwość zarówno oddolnego, jak i odgórnego tworzenia instytucji. Równowaga instytucjonalna nie jest tożsama z efektywnością, choć jest jej elementem. Gospodarka może być w instytucjonalnej równowadze i być jednocześnie nieefektywna, czego przykładem jest trwanie przez wiele lat krajów socjalistycznych.

Jeśli chodzi o efektywność systemu instytucjonalnego, to stosuje się tu pojęcie efektywności adaptacyjnej. Tak rozumiana efektywność to zdolność systemu instytucji do rozwiązywania problemów społeczno-gospodarczych w czasie, co wymaga stałego dostosowywania instytucji do zmiennych warunków gospodarowania. W odróżnieniu od stosowanej w ekonomii neoklasycznej efektywności alokacyjnej Pareto, jest to koncepcja efektywności dynamicznej, związanej z przy-

⁹ A. Zenka, Wpływ państwa na równowagę systemu instytucjonalnego, w: Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania, red. nauk. S. Rudolf, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji im. Prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2007, s. 238.

¹⁰ Z. Staniek, Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego, w: Szkice ze współczesnej teorii ekonomii, red. nauk. W. Pacho, SGH, Warszawa 2005.

stosowaniem się instytucji do zmiennych warunków gospodarowania. Efektywny system instytucjonalny wymaga spójnego układu instytucji zwiększających stopień adaptacji systemu ekonomicznego jako całości. Efektywność adaptacyjna jest mierzona takimi elementami, jak: wielkość kosztów transakcyjnych, zdolność systemu do adaptacji nowych zjawisk, generowaniem korzyści społecznych czy lepszą koordynacją procesów gospodarczych.

3. Instytucje formalne i systemy instytucjonalne a rozwój gospodarczy

Jak już podkreślano dla rozwoju gospodarczego ogromne znaczenie mają instytucje. To właśnie ich brak lub słabość jest przyczyną opóźnień w rozwoju gospodarczym wielu krajów. Analizy empiryczne dowodzą silnej pozytywnej zależności pomiędzy jakością instytucji a wzrostem gospodarczym. Instytucje są w dużo większym stopniu determinantem rozwoju gospodarczego niż polityka gospodarcza. Aby rynek mógł prawidłowo funkcjonować, musi istnieć efektywnie funkcjonująca infrastruktura instytucjonalno-prawna, system musi być przejrzysty i muszą być zagwarantowane prawa własności. Im lepiej zagwarantowane są prawa własności i im lepiej działa system egzekwowania długów, tym łatwiej jest firmom gospodarować¹¹. Jeśli chodzi o powiązanie bazy instytucjonalnej z procesem globalizacji to, zdaniem wielu ekonomistów, np. J. Stiglitz, pogłębi ona jeszcze globalne nierówności. Jest to związane z istnieniem mechanizmu tzw. sprzężenia zwrotnego. Zgodnie z nim, lepsze instytucje służą rozwojowi, a wyższy poziom rozwoju sprzyja lepszym instytucjom. To właśnie dlatego zdecydowana większość zagranicznych inwestycji bezpośrednich wybiera jako miejsce swojej działalności kraje rozwinięte, a omija tzw. rejony peryferyjne, np. kraje afrykańskie, którym brak jest zdefiniowanych praw własności czy sprawnego wymiaru sprawiedliwości. Instytucje są zarówno endo- jak i egzogenicznym czynnikiem rozwoju. Według A. Wojtyny¹² instytucje generują bodźce zachowań, które są podstawą rozwoju. Uważa on także, że w gospodarce rynkowej mogą współistnieć różne systemy instytucjonalne. Jest to głęboko uzasadnione, ponieważ badania empiryczne wskazują, że dla efektywności gospodarki ważniejsza jest komplementarność instytucji niż ich określony typ. Dowodem na to jest istnienie różnych systemów instytucjonalnych, np.: anglosa-

¹¹ A. Słomka-Golębiowska, Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój gospodarczy, w: Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania, red. nauk. S. Rudolf, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji im. Prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2009, s. 125.

¹² A. Wojtyna, Nowe kierunki badań nad rolą instytucji we wzroście i transformacji, „Gospodarka Narodowa”, Nr 10, 2002.

skiego, kontynentalnego czy japońskiego, co do których nie można jednoznacznie przesądzić, który jest sprawniejszy.

Kluczową instytucją, której rola dla rozwoju gospodarczego nie jest już dzisiaj przez nikogo kwestionowana, są prawa własności. Można je zdefiniować jako wiązki 3 praw:

- 1) prawo używania dobra;
- 2) prawo pobierania przychodów z dobra;
- 3) prawo zmiany formy lub zawartości dobra.

Bez nich nie ma mowy o inwestycjach w kapitał, wdrażaniu postępu technicznego czy zmianach organizacyjnych. Muszą one być prawidłowo określone oraz skutecznie chronione przez władze publiczne, co pozwala na obniżanie kosztów transakcyjnych. Doświadczenia historyczne pokazują ogromną wyższość własności prywatnej nad publiczną, np.: państwa socjalistyczne *versus* kapitalistyczne. Należy podkreślić, że oprócz rodzaju własności dla efektywności mają znaczenie również inne czynniki, np.: kultura zarządzania czy umiejętność wykonywania nadzoru właścicielskiego¹³.

Pomimo panującego przez lata w teorii i praktyce gospodarczej nurtu neoliberalnego, nie do przecenienia jest rola państwa w procesach rozwoju oraz prowadzona przez nie polityka instytucjonalna. Państwo jako organizacja-instytucja łączy w sobie cechy instytucji ekonomicznej i politycznej. Jakość instytucji państwowych warunkuje pobudzenie procesów rozwoju¹⁴, ponieważ ich zadaniem jest prowadzenie polityki gospodarczej i instytucjonalnej. Ta druga polega na tworzeniu instytucji niezbędnych do utrzymania długookresowej równowagi instytucjonalnej w zmiennych warunkach gospodarowania. Ogromne znaczenie ma system prawny, ponieważ powinien on chronić jednostki i podmioty przed nadmierną ingerencją państwa. Sprawne instytucje umożliwiają szybszą absorpcję szoków i powrót gospodarki do ścieżki wzrostu zrównoważonego. Wprowadzenie reguł może przyczynić się do ograniczenia oportunistów podmiotów i krótkookresowego wpływu polityków, zmniejszenia praktyk aktywnego poszukiwania renty czy większej przejrzystości i przewidywalności prowadzonej polityki. Państwo jako podmiot polityki instytucjonalnej ma za zadanie poprawiać funkcję koordynacyjną rynków oraz tworzyć warunki dla „zdrowej” konkurencji podmiotów na rynkach. Powinno także występować w roli arbitra i rozjemcy, jak i organizatora płaszczyzn i form społecznych negocjacji. Władza państwowa powinna jednocześnie podlegać kontroli. Bardzo ciekawą kwestią jest możliwość importu instytucji. Wiele krajów próbowało osiągnąć sukces gospodarczy „na skrót”. Robiły to poprzez wdrażanie

¹³ M. Lissowska, *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 125.

¹⁴ Z. Staniek, *System instytucjonalny...*, *op. cit.*, s. 138–139.

u siebie instytucji z krajów bogatych, w których zdały one egzamin. W wielu przypadkach takie próby kończyły się spektakularną klęską. Stało się tak dlatego, ponieważ dobrze funkcjonująca instytucja w jednym kraju nie musi dać takich samych rezultatów w innym. Instytucje „importowane” powinny być wcześniej akceptowane przez różne grupy społeczne. Przykładem najbardziej dobitnym jest gospodarka chińska, w której wprowadzono własne, swoiste rozwiązania instytucjonalne, nie kopiując ich z innych krajów, co sprzyjało relatywnie szybkiemu wzrostowi gospodarczemu. Osobną kwestią jest wpływ systemu demokratycznego na wzrost i rozwój gospodarczy. Pomimo licznych entuzjastów demokracji, nie ma jednoznacznych dowodów na pozytywną korelację między nią a wzrostem gospodarczym. Można powiedzieć, że może ona sprzyjać rozwojowi do pewnego pułapu swobód i wolności, po ich przekroczeniu zaś wywierać wpływ negatywny.

Na podstawie różnych modeli wzrostu gospodarczego do bezpośrednich czynników tego wzrostu możemy zaliczyć: akumulację kapitału (rzecowego i ludzkiego), nakłady pracy oraz postęp techniczny¹⁵. Instytucje jako pośredni czynnik rozwoju wpływają na te wszystkie wielkości.

Akumulacja rzeczowa kapitału jest bezpośrednim czynnikiem wzrostu gospodarczego. Wpływają na nią: oszczędności gospodarstw domowych, inwestycje, nakłady budżetowe czy inwestycyjne wydatki państwowe. Wszystko to zależy od determinantów instytucjonalnych. Skłonność do oszczędzania, a za nią stopa oszczędności, rośnie, jeśli sprzyjają temu rozwiązania instytucjonalne. Mają na to wpływ normy społeczne, preferencje w czasie oraz czynniki psychologiczne. Wraz ze spadkiem wydatków socjalnych i zmniejszaniem się „opiekuńczości” państwa rosną oszczędności gospodarstw domowych. Wzrastają one także, kiedy zwiększają się dochody bieżące. Oszczędnościom sprzyjają również uregulowania prawne takie jak zapis konstytucyjny o dopuszczalnym poziomie deficytu budżetowego. Inwestycje przedsiębiorstw są z kolei silnie zdeterminowane tworzeniem przyjaznego otoczenia instytucjonalnego dla przedsiębiorstw, np.: wysokość podatków czy stopień skomplikowania przepisów prawnych. Inwestycje mogą spadać wraz z nasilaniem się zjawiska korupcji, o czym decydują w dużym stopniu uwarunkowania instytucjonalne, np. zaufanie do państwa.

Kolejnym bezpośrednim czynnikiem wzrostu gospodarczego są nakłady pracy. Powodują one wzrost produkcji i dochodów, bez nich nie jest możliwe także uruchomienie innych czynników wzrostu, jak kapitał czy postęp techniczny. Dla ich właściwego wykorzystania w procesach rozwojowych niezbędne są odpowiednie instytucje i strategia prozatrudnieniowego wzrostu. Ogromną rolę odgrywają tu instytucje rynku pracy, jak: urzędy pracy, prawo pracy czy rola związków zawodo-

¹⁵ *Ibidem.*

wych. Mogą one ograniczać przyczyny niskiej aktywności zawodowej i przyczyniać się do zmniejszania bezrobocia poprzez lepsze dopasowanie podaży i popytu do zasobów siły roboczej. Zmniejszają one także zjawisko asymetrii informacji

Akumulacja kapitału ludzkiego może być zdefiniowana jako poziom wiedzy, umiejętności, innowacyjności i zdrowia, przynależny pracownikom i wykorzystywany jako czynnik wzrostu ich produktywności pracy. Na wzrost produktywności pracy wpływa wzrost liczby pracowników wykwalifikowanych w ogólnej strukturze zatrudnienia. Kapitał ludzki jest istotnym czynnikiem wzrostu i rozwoju. By kapitał ludzki był produktywny, potrzebny jest mechanizm wyłaniania utalentowanych osób i skierowania ich na właściwe ścieżki edukacyjne. Państwo powinno tworzyć odpowiednie warunki instytucjonalne, aby opłacalne było inwestowanie systemu edukacyjnego w badania i rozwój. Potrzebna jest także stała współpraca podmiotów edukacji z podmiotami praktyki gospodarczej. Dobrym pomysłem jest zwiększenie konkurencji w szkolnictwie publicznym poprzez wprowadzenie bonów oświatowych.

Na kolejny bezpośredni czynnik wzrostu, jakim jest postęp techniczny, niebagatelny wpływ mają rozwiązania instytucjonalne. Rozumie się przez nie odpowiednie rozwiązania prawne i organizacyjne oraz właściwy system motywacji. Innowacjom sprzyja połączenie mechanizmów alokacji rynkowej i adaptacji regulowanej przez instytucje państwowe. Postęp techniczny nie będzie miał miejsca bez odpowiedniej ochrony własności intelektualnej w postaci patentów. Prawa własności intelektualnej mają zachęcać do wytwarzania dóbr intelektualnych i umożliwiać wzrost nakładów ponoszonych przez twórców tych dóbr. Postępowi technicznemu sprzyja także rozwijanie sektora B+R oraz tworzenie instytucji-organizacji, takich jak parki naukowo-technologiczne czy inkubatory przedsiębiorczości.

Krajowe systemy instytucjonalne składają się z 2 typów instytucji¹⁶:

- 1) instytucji odpowiedzialnych za stabilność gospodarki;
- 2) instytucji napędowych.

Instytucje odpowiedzialne za stabilność gospodarki wpływają na kształt polityki makroekonomicznej. Można je podzielić na płytkie i głębokie. Płytkie obejmują:

- system pieniężny i walutowy,
- ograniczenia dotyczące wydatków państwa i długu publicznego,
- nadzór finansowy i zakres dopuszczalnej samodyscypliny rynków finansowych.

¹⁶ L. Balcerowicz, A. Rzońca, Wzrost gospodarczy: znaczenie, zróżnicowanie, metody badania, w: Zagadki wzrostu gospodarczego. Siły napędowe i kryzysy – analiza porównawcza, pod red. L. Balcerowicza, A. Rzońca, C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 21–23.

Kształt i siła płytkich instytucji odpowiedzialnych za stabilność zależy od kluczowej cechy systemu politycznego: od tego, czy nakłada on ograniczenia na władzę polityczną i jakie są to ograniczenia. Kiedy na władzę polityczną nie nałożono żadnych ograniczeń, instytucje te muszą być bardzo słabe. Tylko wtedy gdy władza polityczna jest ograniczona, istnieje przestrzeń dla instytucji odpowiedzialnych za stabilność gospodarki.

Instytucje napędowe to:

- struktura praw własności,
- poziom ochrony praw własności,
- stopień konkurencji między producentami,
- pozycja fiskalna państwa w gospodarce.

Jak było już podkreślane, większość instytucji jest nieefektywna i została stworzona, aby służyć partykularnym interesom ich twórców. Zgodnie z tym możemy wyróżnić 2 typy systemów instytucjonalnych blokujących wzrost gospodarczy. Pierwsza grupa systemów ogranicza stopę inwestycji do bardzo niskiego poziomu, a za nią akumulację kapitału i postęp techniczny. Systemy drugiego rodzaju mogą charakteryzować się wysoką stopą inwestycji, hamują one wzrost gospodarczy oparty na innowacjach przez zmniejszenie użyteczności innowacji w porównaniu z działaniami rutynowymi lub innowacjami nieproduktywnymi.

4. Wpływ instytucji nieformalnych na rozwój gospodarczy

Oświecenie było tym okresem w historii, który miał ogromny wpływ na ukształtowanie się współczesnej ekonomii. Wtedy pojawiło się przekonanie, że rozum jest swoistą potęgą i dzięki niemu wszystko można racjonalnie wyjaśnić. Podejście to miało, niestety, swoje wady, ponieważ z pola obserwacji ekonomistów zniknął realny człowiek z jego emocjami i kulturowymi nieruchomościami. Usunięto z analizy pierwiastek irracjonalny, co nie odpowiada rzeczywistości, ponieważ człowiek nie żyje poza instytucjami. Taka ekonomia uzyskała wewnętrzną spójność, co odbyło się za cenę ograniczonej skuteczności w tłumaczeniu bardziej skomplikowanych zachowań oraz motywów ludzkich wyborów i działań. We współczesnej ekonomii można zauważyć swoisty strach przed ujmowaniem w analizach wartości kulturowych, ponieważ uważane są za związane zacofaniem czy irracjonalizmem. Jednak bez ich uwzględniania nie jesteśmy w stanie wyjaśnić przyczyn zwiększania się zakresu nierówności materialnych w świecie i pogłębiających się dysproporcji majątkowych. Historia rozwoju cywilizacji uczy nas, że o wszystkim przesądza kultura, ponieważ jest ściśle powiązana z życiem gospodarczym, a zmiana w jednej z dziedzin odbija się na drugiej.

Istnieje coraz powszechniejszy konsensus, że szybkość rozwoju danego kraju nie zależy wyłącznie od kapitału, wiedzy, pracy czy zasobów przyrody. Trzeba zwrócić uwagę na podzielane wartości, obyczaje czy też atmosferę panującą w społeczeństwie, która może wzmacniać wolę odniesienia sukcesu lub działać w przeciwnym kierunku. Dzieje się tak, ponieważ istnieje ścisły związek pomiędzy wynikami gospodarczymi a etyką, możliwościami intelektualnymi czy mentalnością. Rozwijały się te cywilizacje, które respektowały wolność, prawo do czerpania korzyści z własnej pracy. Przykładem jest tu imperium brytyjskie w XIX wieku. Te regiony cieszyły się dobrobytem, w których było etyczne przyzwolenie na pomnażanie bogactwa oraz tworzone instytucje, które wspierały przedsiębiorczość, ale nie niszczyły kruchej równowagi między wolnością a bezpieczeństwem, dobrem jednostki a dobrem wspólnoty¹⁷.

Obecnie możemy wyróżnić 3 podstawowe modele społeczno-gospodarcze: anglosaski, europejski (kontynentalny) oraz dalekowschodni. Pierwszy model podkreśla znaczenie indywidualizmu i ducha przedsiębiorczości. W modelu kontynentalnym państwo w życiu człowieka odgrywa niebagatelną rolę, a wartością jest posłuszeństwo normom i władzy. Trzeci model skupia się natomiast na roli i znaczeniu rodziny, uwarunkowaniach religijnych, szacunku do autorytetów czy lojalności wobec władzy. Charakterystyczne jest, że mimo licznych badań empirycznych nie udało się stwierdzić, który z przytoczonych modeli jest efektywniejszy dla wzrostu gospodarczego.

Badania przeprowadzone w latach 1995–1998 pozwoliły na stworzenie światowej mapy kultur. Wskazuje ona na istnienie silnej statystycznej zależności między poziomem zamożności 65 badanych społeczeństw a stopniem przywiązania do wartości. Społeczeństwa krajów biednych, jak Białoruś czy Maroko, cenią sobie wartości materialistyczne bardziej niż rozwój własnych sposobności. Są one nastawione na przetrwanie. Kraje bogate i rozwinięte, jak Dania czy Francja, ogromny nacisk kładą na wolność i związane z nią możliwości samorealizacji. Jeśli chodzi o nasz kraj to plasujemy się pomiędzy społeczeństwami, dla których ważne są indywidualne osiągnięcia, a tymi, które są nastawione na życie wspólnotowe. Badania pokazują, że zamożność społeczeństwa zależy od tego, jakie wartości pielęgnuje i akceptuje. Dane Banku Światowego¹⁸ są dowodem, że najszybciej rozwijają się kraje, które znajdują swoistą równowagę pomiędzy wartościami indywidualistycznymi a wspólnotowymi. Jeszcze raz warto podkreślić, że wpływ społecznie podzielanych wartości na wskaźniki ekonomiczne i poziom życia jest znaczny. Kultura chroni jednostkę przed wszystkim co jest przygodne i często przypadkowe oraz przed ryzykiem, które wpisane jest w życie i działalność gospodarczą. Na tym

¹⁷ W. Kiwak, *Instytucje...*, *op. cit.*, s. 119.

¹⁸ The World Bank, *World Development Indicators 2003*, Washington.

etapie można powiedzieć, że dla społeczeństw demokratycznych najważniejsze są stałe normy i cnoty obywatelskie, jak: prawdomówność, odpowiedzialność, wywiązywanie się z obowiązków czy wzajemność w stosunkach z innymi.

Jedną z instytucji nieformalnych, która ma szczególne znaczenie, a której wpływ na rozwój gospodarczy powinien być przedmiotem dalszych badań, są normy religijne. Ich rolę podkreślają m.in. S. Huntington czy M. Weber. Każda praca ma swój wymiar społeczny i funkcjonalny. Możemy więc mówić o swoistej duchowości pracy, o której stanowi przyjęta wobec niej religijna postawa. By zrozumieć religijny stosunek do pracy, trzeba popatrzeć na ten problem w historycznej perspektywie. W Średniowieczu praca była uważana za swoistą karę za grzech, który trzeba było odpokutować. W wyniku reformacji stała się ona powołaniem, misją zleconą przez Boga do wykonania na ziemi. Dla kalwinistów praca, a więc bogactwo, staje się misją etyczno-religijną. Całe chrześcijaństwo i judaizm podkreślają wartość pracy i promują tych, którzy pracują. Tacy myśliciele jak Święty Tomasz czy Augustyn potępiają lichwiarzy, gdyż nie czerpią oni korzyści z pracy. Lichwa ma swoje źródło w czynnościach, które nie dotyczą produkcji bądź inwestowania oraz jest utożsamiana z chciwością, pożądlivością, z bezprawiem i oszustwem. Niektórzy autorzy sugerują, że szybki rozwój USA był związany z wartościami purytańskimi osadników, którzy decydowali o sukcesie tego kraju. Jan Paweł II w swoich encyklikach podkreślał, że duchowość pracy nadaje ludzkiemu życiu głęboki sens. Podsumowując, te religie, których sukces materialny jest dowodem Bożego błogosławieństwa, a bieda potępieniem, są motorami rozwoju. Religie można uznać za czynnik wspierający oszczędzanie po to, by inwestować i z tego czerpać korzyści. W pewnych okolicznościach religia może również wpływać korzystnie na innowacyjność i zdolność adaptacji wspólnoty do nowych warunków. Natomiast religie, które wyżej cenią sobie ubóstwo niż bogactwo materialne, niosą usprawiedliwienie dla czasu wolnego i bezczynności. W społeczeństwach, w których religia i wynikający z niej sposób postrzegania świata nie aktywizuje sił ludzkich i nie inspiruje człowieka do twórczej pracy, tempo rozwoju gospodarczego, a także przemian społecznych jest powolne¹⁹.

Należy pamiętać, że wzajemność i zaufanie sprzyja rozwojowi kontaktów międzyludzkich i trwałości więzów. Jest fundamentem umów społecznych i ekonomicznych, niezmiernie ważnym dla skomplikowanych i szybko rozwijających się transakcji na rynku kapitałowym – transakcji wysokiego ryzyka. Czynniki kulturowe oddziałują na stosunki gospodarcze, a tym samym rzutują na poziom bogactwa. Jest tak dlatego, ponieważ sposób w jaki ludzie myślą o handlu, gospodarce i konkurencji wpływa na charakter podejmowanych decyzji. Dlatego błędem jest

¹⁹ W. Kiwak, *Instytucje...*, *op. cit.*, s. 127.

przyjmowanie punktu widzenia neoklasyków, którzy uważali, że ten czynnik nie ma wpływu lub działa tak samo. Na poziom rozwoju może mieć wpływ sztuka, literatura czy tradycje ludowe. Kultura jest więc zmienną zależną, a nie jak do tej pory utrzymywano zmienną niezależną. Zadaniem nauki jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, jakie wartości służą rozwojowi cywilizacyjnemu, a jakie go utrudniają.

5. Empiryczne przykłady

Przykładów pokazujących kluczową rolę czynników instytucjonalnych dostarcza zarówno obserwacja rzeczywistości polityczno-gospodarczej, jak i analiza dalszej historii poszczególnych krajów. Bardzo obrazowy jest przypadek Korei Północnej i Korei Południowej. Należy pamiętać, że do 1948 roku istniało tylko jedno państwo koreańskie, które zostało podzielone na skutek rywalizacji zachodu z blokiem socjalistycznym (w wyniku tzw. Wojny Koreańskiej). Do tego czasu warunki rozwojowe tych państw były niemal identyczne: takie same doświadczenia historyczne, silne poczucie wspólnoty językowej, etnicznej czy kulturowej. Można powiedzieć, że część północna była nawet w trochę lepszej sytuacji, ponieważ charakteryzowała się wyższym poziomem urbanizacji. Tam też znajdował się największy na półwyspie port morski. Potwierdzeniem tych wszystkich faktów jest równość PKB *per capita* dla obu części Półwyspu Koreańskiego w 1948 roku. Po tym czasie zaszły jednak daleko idące zmiany. Korea Północna (nazywana od tej pory Demokratyczną Republiką Korei) znalazła się w strefie wpływów obozu komunistycznego i musiała ponieść wszystkie związane z tym faktem konsekwencje. Jak w każdym państwie tamtego systemu własność prywatna została zastąpiona własnością publiczną, a wszystkie decyzje związane z gospodarką leżały w gestii zcentralizowanej władzy komunistycznej. W tym samym czasie w Korei Południowej państwo silnie chroniło własność prywatną i zachęcało ludzi do podejmowania działalności gospodarczej. Skutkiem tego przeżywała ona przez następne 40 lat swoisty cud gospodarczy (była jednym z tzw. azjatyckich tygrysów), podczas gdy jej północny sąsiad dotknięty był stagnacją. W 2007 roku PKB *per capita* Korei Północnej wynosił około 1700 dolarów, przy czym ta sama wielkość dla Korei Południowej znajdowała się na poziomie 25 000 dolarów. Przykład ten pokazuje, że wyposażenie instytucjonalne danego państwa może być czynnikiem decydującym o jego ewentualnym sukcesie lub porażce.

Aby udowodnić wpływ otoczenia instytucjonalnego na tempo wzrostu gospodarczego przeprowadzano wiele badań empirycznych²⁰. Postawiono w nich hipotezę

²⁰ D. Rodrik, A. Subramanian, F. Trebbi, Institutions Rule: The Primacy of Institutions over geography Integration in Economic development, „Journal of Economic Growth”, June 2004; D. Acemoglu,

tezę, że to instytucje takie jak system prawny czy struktura polityczna mają największy wpływ na różnice zamożności pomiędzy krajami. Postanowiono ją zweryfikować metodą redukcjonizmu (korzystając oczywiście z modeli ekonometryczno-statystycznych). Skutkiem tego analizowano także inne potencjalne determinanty wzrostu, które były uważane od lat za najważniejsze. Należały do nich: położenie geograficzne oraz liberalizacja handlu międzynarodowego (integracja). Rezultaty tego badania były podobne do zamierzonych. Jakość instytucji ma największy bezpośredni wpływ na rozmiar dochodu narodowego (zawsze można stwierdzić pozytywną korelację i statystyczną istotność). Położenie geograficznie także pozytywnie przyczynia się do wzrostu gospodarczego, jednak jego znaczenie jest o wiele mniejsze od czynników instytucjonalnych. Jeśli chodzi o liberalizację handlu to stwierdzono jej statystyczną nieistotność.

Daron Acemoglu²¹ podjął się natomiast próby zbadania znaczenia instytucji na tle historycznym. Chciał odpowiedzieć, dlaczego część byłych europejskich kolonii należy dzisiaj do najbogatszych krajów świata, a inne, jak kraje afrykańskie czy część południowoamerykańskich, zaliczają się do grupy najbiedniejszych. Warunki początkowe były bowiem zdecydowanie korzystniejsze dla dzisiejszych „przegranych”, ponieważ cywilizacje Inków czy Azteków znajdowały się w owym czasie na wielokrotnie wyższym poziomie rozwoju niż państwa europejskie (najeźdźców). Możemy więc mówić o swoistym odwróceniu szczęścia (ang. *reversal of fortune*). Dowiodła tego analiza danych statystycznych. W byłych europejskich koloniach gęstość zaludnienia i poziom urbanizacji w 1500 roku jest negatywnie skorelowana z obecnym PKB *per capita*. Pozytywną zależność korelacyjną można stwierdzić jedynie w stosunku do państw niekolonialnych. Tak jak w poprzednim przypadku stwierdzono, że nie położenie geograficzne czy wartości kulturowe, ale obecność odpowiednich instytucji była przyczyną takiego stanu rzeczy. Fakt ten można bardzo prosto wytłumaczyć. Kolonizatorzy, którzy przybyli do bogatych krajów Ameryki Południowej, nie byli zainteresowani budowaniem silnej bazy instytucjonalnej, która mogłaby przyczynić się w przyszłości do bogacenia się społeczeństw tych państw. Ich głównym motywem było zdobycie jak największej ilości łupów w jak najkrótszym możliwym czasie i tworzyli tylko taki typ instytucji, który pozwalał im ten cel zrealizować (ang. *extractive institutions*). Jeśli chodzi natomiast o obszar Ameryki Północnej czy Australii, kolonizatorzy nie przyjechali tam z zamiarem eksploatacji tamtejszych surowców (znaleziono je dopiero później), ale

S. Johnson, J. Robinson, The Colonial Origin of comparative Development: An Empirical Investigation, „American Economic Review”, December 2001.

²¹ D. Acemoglu, S. Johnson, J. Robinson, Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of The Modern World Income Distribution, „Quarterly Journal of Economics”, November 2002.

chcieli tam się po prostu osiedlić i żyć. Skutkiem tego powstawały tam efektywne instytucje chroniące prawa własności. Wszystko to przyczyniło się do niebywałego sukcesu tamtych krajów.

Chyba najczęstszym przykładem dowodzącym roli czynników instytucjonalnych w rozwoju jest sytuacja państw afrykańskich po upadku kolonializmu²². W latach 50. i 60. XX wieku społeczeństwa afrykańskie miały ogromne nadzieje związane z odzyskaniem niepodległości. Oczekiwano końca despotycznych rządów, wprowadzenia demokracji, efektywnych instytucji i skutecznej polityki gospodarczej, pozwalającej wszystkim grupom etnicznym korzystać równo ze wzrostu i rozwoju gospodarczego. Wierzono, że nowi liderzy będą w stanie zrestrukturizować zasadnicze dziedziny, w szczególności prawa własności, oraz stworzyć nową i bardziej efektywną strukturę bodźców. Te ogromne oczekiwania nie zostały spełnione, a problemem Afryki dalej pozostał analfabetyzm, korupcja, głód, walki etniczne czy epidemie, np. AIDS. Zdecydowana większość tamtych społeczeństw wybrała model etatystyczny, z dużą rolą państwa w gospodarce, oraz jednopartyjny system polityczny. Analiza ponad 50 lat funkcjonowania tego systemu pokazuje, że Afryce nie udało się wymknąć z zamkniętego kręgu ubóstwa. Tym co osiągnięto była większa zdolność polityków i urzędników publicznych do wykorzystywania struktur państwowych jako instrumentów łupienia, aby wzbogacić się kosztem społeczeństwa. Wielu afrykańskich liderów zamieniło swoje urzędy publiczne w instrumenty osobistych korzyści. Wysłunięto wiele hipotez, dlaczego Afryce nie udało się rozwinąć, np. konflikty polityczne i militarne czy niekompetencja liderów politycznych. Badania empiryczne jednak dowiodły, że największą przyczyną porażki tamtych krajów był brak otoczenia instytucjonalnego, które zachęca do przedsiębiorczości i tworzenia dobrobytu oraz znacząco poprawia pokojową współegzystencję grup społecznych. To dlatego Afryce nie udało się wykorzystać pomocy finansowej o wartości ponad biliona dolarów od państw rozwiniętych.

6. Podsumowanie

Badania empiryczne i obserwacja rzeczywistości gospodarczej pokazują, że na procesy wzrostu i rozwoju w coraz większym stopniu wpływają czynniki instytucjonalne. Żaden poważny ekonomista nie może ich dłużej ignorować lub uważać za wielkość egzogeniczną, czyli stałą. Między instytucjami zachodzi sprzężenie zwrotne: lepsze instytucje sprzyjają rozwojowi, choć jednocześnie wyższy poziom rozwoju sprzyja lepszym instytucjom. Pomimo licznych badań i eksperymentów (uzupełniania tradycyjnych modeli ekonomicznych, jak AD-AS, IS-LM-BP o kwe-

²² J. M. Mbaku, Entrenching Economic Freedom in Africa, „Cato Journal”, Vol. 23, 2003.

stie instytucjonalne) ogromnym wyzwaniem pozostaje pomiar instytucji i ich operacjonalizacja poprzez wprowadzenie czynników instytucjonalnych do modeli wzrostu gospodarczego i ekonometrycznych. Tylko modele ujmujące kwestie instytucjonalne mogą pretendować do całościowego wyjaśnienia różnic w bogactwie pomiędzy krajami. Potrzebna jest zmiana podejścia do wzrostu i rozwoju gospodarczego. Ich analiza powinna mieć charakter całościowy i uwzględniać takie czynniki, jak: system prawny i polityczny, wyznawane wartości, religię czy kulturę danego kraju. Przykładem interdyscyplinarnego podejścia do tych kwestii jest sformułowana przez G. Kołodkę koincydencja teoria rozwoju²³. O ile wpływ czynników instytucjonalnych na kwestie rozwojowe nie jest już przez nikogo kwestionowany, to nie ma zgody co do tego, który konkretnie model instytucjonalny jest efektywniejszy, np. anglosaski czy chiński. Powinno to być przedmiotem dalszych badań.

Ogromnie ważną kwestią jest zagadnienie zmiany systemu instytucjonalnego. Należy podkreślić, że doświadczenia historyczne pokazują, że próby kopiowania przez kraje słabo rozwinięte rozwiązań instytucjonalnych krajów bogatych nie odniosły sukcesu. Instytucje funkcjonują bowiem w konkretnym środowisku społecznym i kulturowym i, mimo że dany system sprawdził się w jednym miejscu, to nie musi on zdać egzaminu w innym. Nawet największe osobistości zmieniają swe nastawienie do czynników instytucjonalnych, czego dowodem są słowa Milтона Friedmana²⁴: *Często byłem pytany, co powinny zrobić państwa komunistyczne, by stać się gospodarkami rynkowymi. Zwykle odpowiadałem: Można to opisać trzema słowami: prywatyzować, prywatyzować, prywatyzować. Myliłem się jednak. To nie jest warunek wystarczający. Prywatyzacja jest bezzasadna, jeśli nie ma rządów prawa. Co daje prywatyzacja, jeśli bezpieczeństwo własności nie jest zapewnione, jeśli nie można używać własności w taki sposób, w jaki chce się ją wykorzystać?*

7. Bibliografia

1. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J., Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of The Modern World Income Distribution, „Quarterly Journal of Economics”, November 2002.
2. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J., The Colonial Origin of comparative Development: An Empirical Investigation, „American Economic Review”, December 2001.

²³ G. W. Kołodko, Wędrujący Świat, Prószyński i spółka, Warszawa 2008.

²⁴ W. Kwaśnicki, Rządy prawa a rozwój gospodarczy, w: Mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna, pod red. B. Klimczaka, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 146.

3. Balcerowicz L., Rzońca A., Wzrost gospodarczy: znaczenie, zróżnicowanie, metody badania, w: *Zagadki wzrostu gospodarczego. Siły napędowe i kryzysy – analiza porównawcza*, red. L. Balcerowicz, A. Rzońca, C.H. Beck, Warszawa 2010.
4. Balcerowicz L., Rzońca A., Systemy instytucjonalne a siły napędowe gospodarki, w: *Zagadki wzrostu gospodarczego. Siły napędowe i kryzysy – analiza porównawcza*, red. L. Balcerowicz, A. Rzońca, C.H. Beck, Warszawa 2010.
5. Garbicz M., Problemy Rozwoju i Niedorozwoju, w: *Szkice z dynamiki i stabilizacji gospodarki*, red. nauk. W. Pacho, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2009.
6. Fjałkowski K., Interdyscyplinarne perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej, w: *Mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna*, pod red. B. Klimczaka, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
7. Godłów-Legiędź J., Instytucjonalna analiza transformacji ustrojowej. Od planu do rynku, w: *Nowa ekonomia instytucjonalna – aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. nauk. S. Rudolf, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji im. Prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2005.
8. Godłów-Legiędź J., Koszty transakcji. Istota i problem kwantyfikacji, w: *Nowa Ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, red. nauk. S. Rudolf, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji im. Prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2009.
9. Godłów-Legiędź J., Współczesna ekonomia – ku nowemu paradygmatowi, C.H. Beck, Warszawa 2010.
10. Kiwak W., Instytucje – Źródłem pomysłowości bądź nędzy narodów, w: *Dokonywania Współczesnej Myśli Ekonomicznej. Ekonomia Instytucjonalna, Teoria i Praktyka*, pod red. U. Zagórskiej-Jonszty, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2006.
11. Kołodko G. W., Instytucje i polityka a wzrost gospodarczy, „*Ekonomista*”, Nr 5, 2004.
12. Kołodko G. W., *Wędrujący Świat*, Prószyński i Spółka, Warszawa 2008.
13. Kowalska K., Rola instytucji w rozwoju, w: A. Bąkiewicz, U. Żuławska, red. nauk. *Rozwój w Dobie Globalizacji*, Polskie Wydawnictwa Ekonomiczne, Warszawa 2010.
14. Krajewski S., Wpływ instytucji na konkurencyjność gospodarki, w: *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, red. nauk. S. Rudolf, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji im. Prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2009.
15. Kwaśnicki W., Rządy prawa a rozwój gospodarczy, w: *Mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna*, pod red. B. Klimczaka, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
16. Lissowska M., Instytucjonalne wymiary procesu transformacji w Polsce, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2004.

17. Lissowska M., Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce, C.H. Beck, Warszawa 2008.
18. Mbaku J. M., Entrenching Economic Freedom in Africa, „Cato Journal”, Vol. 23, 2003.
19. North C. D., Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
20. North C. D., Institutions, Ideology and economic Performance, „Cato Journal”, 1992, Vol. 3.
21. Piasecki R., Znaczenie rozwiązań instytucjonalnych dla rozwoju gospodarczego krajów słabiej i średnio rozwiniętych, w: Nowa ekonomia instytucjonalna, aspekty teoretyczne i praktyczne, red. nauk. S. Rudolf, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji im. Prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2005.
22. Piotrowska M., Rola instytucji w redukowaniu ubóstwa, w: Mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna, pod red. B. Klimczaka, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
23. Ratajczak M., Miejsce instytucjonalizmu we współczesnej ekonomii, w: Dokonania Współczesnej Myśli Ekonomicznej. Ekonomia Instytucjonalna. Teoria i Praktyka, pod red. U. Zagórskiej-Jonszty, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2006.
24. Ratajczak M., Czy wszyscy jesteśmy lub będziemy instytucjonalistami, w: Mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna, pod red. B. Klimczaka, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
25. Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F., Institutions Rule: The Primacy of Institutions over geography Integration in Economic development, „Journal of Economic Growth”, 2004.
26. Słomka-Gołębiowska A., Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój gospodarczy, w: Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania, red. nauk. S. Rudolf, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji im. Prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2009.
27. Sokoloff K., Engerman S., Institutions, Factor Endowments and Paths of Development in the New World, „Journal of Economic Perspectives”, 2000.
28. Sordyl M., Wpływ regulacji rynku pracy na tempo wzrostu gospodarczego, w: Instytucje a polityka ekonomiczna w krajach na średnim poziomie rozwoju, pod red. A. Wojtyny, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
29. Staniek Z., Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego, w: Szkice ze współczesnej teorii ekonomii, red. nauk. W. Pacho, SGH, Warszawa 2005.
30. Staniek Z., System instytucjonalny a wzrost i rozwój gospodarczy, w: Szkice z dynamiki i stabilizacji gospodarki, red. nauk. W. Pacho, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2009.

31. Staniek Z., Zróżnicowanie ekonomii instytucjonalnej, tekst nieopublikowany.
32. Wojtyna A., Nowe kierunki badań nad rolą instytucji we wzroście i transformacji, „Gospodarka Narodowa”, Nr 10, 2002.
33. The World Bank, World Development Indicators 2003, Washington.
34. Zenka A., Wpływ państwa na równowagę systemu instytucjonalnego, w: Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania, red. nauk. S. Rudolf, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji im. Prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2007.

Summary

Mirosław Jarosiński

Born Globalists. Research in the World and in Poland

Internationalisation, also in relation to Polish companies, is now a common phenomenon. For many years in the literature, internationalisation was presented in stages. In the mid 1990s some companies operating on the international market appeared to break with the scheme and undertook early internationalisation often omitting the stage of development on the domestic market. These companies are now called born globalists. For a dozen years research has been conducted on early corporate internationalisation and there has been a discussion on the topic in the literature. A few years ago also Polish researchers undertook this issue in their publications and research. The first results of research show that born globalists are also found in Poland. More comprehensive research on the topic is still necessary.

Agata Rundo, Anna Skowronek-Mielczarek

Corporate Innovativeness Support in Poland

The ability of economy to create and implement innovation is one of the major factors affecting the level of innovativeness. Innovations exert a considerable impact on companies. They contribute to the growth in incomes, market share and may have a positive effect on the growth in productivity and profitability. The examples of many countries show that the development of knowledge and innovation based economy guarantees permanent and sustainable development. The level of innovativeness in Poland is very low in comparison with other European Union countries. It is necessary to support the development of innovativeness in Polish companies in order to increase the level of innovativeness of the whole economy and all the regions. This article is devoted to corporate innovativeness support at the domestic level.

Izabela Krawczyk-Sokołowska

Corporate Innovativeness. Selected Aspects

The study focuses on the following:

1. presentation of notions used in the literature like innovative company or innovativeness,
2. differentiation of factors constituting the corporate innovative climate (system),
3. determination of elements of close (micro) and distant (macro) corporate environment,
4. presentation of significant aspects of a company as a learning organisation.

Piotr Komorowski

Level of Capital Flow Freedom in the Mechanism of Shifting Business Cycle Phenomena in the Crisis Epoch

Since the systemic transformation of 1989, the Polish market of financial services has been subject to changes and reforms to integrate it with the world market. The

growing globalisation of the system and financial markets raises its dependence on foreign markets and processes on the world scale. As a result, the business cycle in Poland shows a high level of correlation with the European Union cycle. One of the most important mechanisms of business cycle phenomena, especially important for Poland in the epoch of global crisis turbulence, is capital flow freedom. The channels of spreading exogenic crisis shocks to Poland have been precisely identified. The creation of conditions to give rise to strong endogenic processes able to counterbalance the crisis forces is a challenge for the economy, state and science.

Waldemar Rogowski, Agnieszka Ulianiuk

Socially Responsible Investing (SRI) – attempt to characterise.

Part III: Effectiveness of Socially Responsible Investing (SRI)

The present article is the third part of tripartite publication devoted entirely to outlining the phenomenon of socially responsible investing.

The article focuses on three major elements:

- 1) *presentation of major world research concerning the evaluation of SRI effectiveness, together with the presentation of general results concerning the relations of the SRI level in comparison with traditional investment;*
- 2) *characterisation of effectiveness of investment in companies building social indices* presenting the most important SRI indices and comparing rates of return obtained from social indices with the rates of return from traditional stock market indices;
- 3) *presentation of effectiveness of investment in socially responsible funds, comparing rates of return obtained from social funds with the rates of return from traditional stock market indices.*

Elwira Maślanka

Cash Management. Availability of Cash Pooling Services

Companies operating in the era of globalisation incessantly develop their structures. In order to come up to their expectations financial institutions offer refined products and services. The aim of this article to outline the characteristics of cash pooling services. The author intends to make a description of cash pooling as the way to manage cash in capital corporate groups and to examine its availability on the Polish market of banking services. Thanks to the conducted analysis it may be stated that cash pooling is available in all the examined banks. The application of this solution within cash management is an excellent method to manage financial liquidity in capital related corporate groups.

Krzysztof Gorzkiewicz

Precautionary Calibration of Default Risk Models

The article presents an approach to precautionary calibration of default risk models which are the subject of banks' applications to the Financial Supervision Authority (KNF) for permission to use internal ratings in order to calculate dues on account

of credit risk. The necessity of conservative determination of an average long-term PD value results from the KNF Resolution 76/2010; however the lack of sufficiently detailed regulations encourages applying banks to avoid the precautionary approach. The study presents the results of calculations rationalising bank activities in the area of determining possibly low PD values, to calibrate models to. On the basis of an example it describes and quantifies the volume of buffers necessary to impose in the light of specific determinants connected with the bank portfolio. There is a positively verified thesis that due to the lack of detailed guidelines on how to conduct calibration, the actual state of PD level to calibrate rating models to, may be to a large extent discretionary.

Piotr Russel

Changes in the Pension System and Deficit and Public Debt in Poland

The article attempts to answer the question whether the changes consisting in the reduction of premiums transferred to the Open Pension Funds (OFE) will positively or adversely affect the deficit and public debt in Poland in short and long perspective and also to indicate other “extrabudgetary” consequences as a result of changes in the system of social insurance. Furthermore, the aim of the article is to present the desired directions of reforms in the Polish social insurance system, which would permanently reduce its dependence on budgetary subsidies and have a positive impact on the development of deficit and public debt in Poland.

Konrad Żak, Łukasz Żak

Advertising of Medical Products in the Light of Legal Regulations

Advertising of medical products is strictly regulated by the Polish law, in particular the pharmaceutical law. Legal restrictions are to standardise advertising of medical products in order to unify the system of the whole pharmaceutical industry.

The attractiveness of the pharmaceutical market resulted in a dynamic rise in the number of pharmacies, which due to the competition on the market, were forced to fight for customers. In order to effectively compete, pharmacists had to adjust the pharmacy operation to the market requirements, which meant the necessity of application of marketing approach to pharmacy management. In struggle for customers, pharmacies make use of advertising whose application does not always comply with the pharmaceutical law.

The present article focuses on legal aspects of advertising of medical products. It also presents unfair practices with regard to medical product advertising.

Andrzej Kargul

Impact of Institutions on Economic Growth and Development

Traditional models of economic growth do not offer exhaustive explanations of development delays in many countries of the contemporary world and they do not give comprehensive answer to the question why some countries are rich while others are poor. The aim of the present article is to prove the necessity of adding institutional factors to the modern way of thinking about the economic growth and development (in

majority of models they are regarded to be an exogenic constant value). The study is interdisciplinary and apart from economy, it draws from areas like history, psychology or sociology. It describes both the impact of formal institutions like legal system and informal like religion on the development of individual countries or regions. It quotes examples of individual countries and results of empirical research to confirm the proposed thesis. So far, it has not been determined which institutional system is more effective for the growth and development: Chinese or Anglo-Saxon, that is why it should be the subject of further research.