

STUDIA I PRACE

Kolegium  
Zarządzania  
i Finansów

ZESZYT NAUKOWY 141



STUDIA I PRACE

Kolegium  
Zarządzania  
i Finansów

ZESZYT NAUKOWY 141



SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE

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

dr hab. Ryszard Bartkowiak, prof. SGH – przewodniczący

dr hab. Piotr Wachowiak – 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

prof. dr hab. Janusz Ostaszewski

dr hab. Wojciech Pacho, prof. SGH

dr hab. Piotr Płoszajski, prof. SGH

prof. dr hab. Maria Romanowska

prof. dr hab. Anna Skowronek-Mielczarek

prof. dr hab. Teresa Słaby

prof. dr hab. Marian Żukowski

### **Redakcja językowa**

Julia Konkołowicz-Pniewska

### **Redakcja statystyczna**

Tomasz Michalski

### **Redakcja tematyczna**

Małgorzata Iwanicz-Drozdowska (Finanse)

Wojciech Pacho (Ekonomia)

Piotr Płoszajski (Zarządzanie)

### **Sekretarz redakcji**

Marcin Jakubiak

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2014

**ISSN 1234-8872**

**Czasopismo ukazuje się w wersji papierowej (jest to wersja pierwotna) i elektronicznej**

Nakład 270 egz.

**Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza**

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162

tel. +48 22 564 94 77, 22 564 95 46

www.wydawnictwo.sgh.waw.pl, e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

### **Projekt okładki**

Małgorzata Przestrzelska

### **Aktualizacja okładki**

Monika Trypuz

### **Skład i łamanie**

DM Quadro

### **Druk i oprawa**

QUICK-DRUK s.c.

tel. +48 42 639 52 92

Zamówienie 36/IV/15

# Spis treści

Od Rady Naukowej .....	7
<i>Beata Woja</i> Analiza i porównanie EVA oraz mnożników rynkowych wybranych spółek należących do sektora energetycznego i notowanych na GPW .....	9
<i>Rafał Osiński</i> Ewolucja sytuacji dochodowo-majątkowej i jej konsekwencje w Polsce w okresie transformacji gospodarczej .....	31
<i>Małgorzata Godlewska</i> Koszty transakcyjne a rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce .....	49
<i>Agnieszka Wasiuk</i> Organizacja planów kont parków narodowych .....	63
<i>Beata Dąbrowska-Janů</i> Migracja ekonomiczna w Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem emigracji z Europy Środkowo-Wschodniej do Wielkiej Brytanii po rozszerzeniu UE w 2004 r. ....	77
<i>Karolina Krupa</i> Analiza empiryczna przyczyn i skutków nierównowagi w obrotach bieżących w Unii Europejskiej w latach 1989–2010 .....	95
<i>Jacek Dymowski</i> Wdrażanie koncepcji społecznej odpowiedzialności w polskich mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach (MMSP) – analiza doświadczeń praktycznych .....	125
<i>Waldemar Rogowski, Aleksandra Boratyńska</i> Identyfikacja przyczyn oraz możliwość predykcji zagrożenia upadłością przedsiębiorstw budowlanych na podstawie spółek PBG S.A., Hydrobudowa S.A., DSS S.A. oraz Przedsiębiorstwa Napraw Infrastruktury Sp. z o.o. ....	145



# Od Rady Naukowej

Przekazujemy w Państwa ręce kolejny zeszyt „Studiów i Prac Kolegium Zarządzania i Finansów”. Artykuły w nim zamieszczone są poświęcone aktualnym zagadnieniom ekonomii, finansów i nauk o zarządzaniu. Stanowią wynik studiów teoretycznych, a także badań empirycznych. Artykuły zostały napisane przez pracowników i doktorantów Kolegium Zarządzania i Finansów, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie oraz przedstawicieli innych wiodących ośrodków akademickich w Polsce.

Beata Woja w swoim artykule zaprezentowała analizę i porównanie EVA oraz mnożników rynkowych wybranych spółek należących do sektora energetycznego i notowanych na GPW w Warszawie.

Analiza wpływu sytuacji dochodowej polskiego społeczeństwa w okresie przemian gospodarczych od gospodarki centralnie kierowanej do rynku na zachowania społeczeństwa w tym czasie to temat artykułu Rafała Osińskiego.

W swoim artykule Małgorzata Godlewska podjęła próbę pokazania wpływu, jaki wywierają koszty transakcyjne na rozwój PPP w Polsce na podstawie przeprowadzonej przez autorkę analizy SWOT oraz analizy wszystkich umów zawartych na realizację projektów PPP w Polsce.

Celem artykułu Agnieszki Wasiuk jest wskazanie czynników wpływających na budowę dotychczasowych planów kont oraz czynników, które powinny kształtować aktualne plany kont parków narodowych.

Beata Dąbrowska-Janů w swoim artykule omówiła problematykę migracji ekonomicznej w Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem emigracji z Europy Środkowo-Wschodniej do Wielkiej Brytanii po rozszerzeniu UE w 2004 r.

Empiryczną analizę przyczyn i skutków nierównowagi w obrotach bieżących w Unii Europejskiej w latach 1989–2010 przedstawiła w swoim artykule Karolina Krupa.

Analizę doświadczeń praktycznych w zakresie wdrażania koncepcji społecznej odpowiedzialności w polskich mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach (MMSP) zaprezentował w swoim artykule Jacek Dymowski.

Identyfikacja przyczyn oraz możliwość predykcji zagrożenia upadłością przedsiębiorstw budowlanych na podstawie wybranych czterech spółek to temat artykułu Waldemara Rogowskiego i Aleksandry Boratyńskiej.

Pozostajemy w przekonaniu, że prezentowane artykuły 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*

*Piotr Wachowiak*



*Beata Woja*

Kolegium Zarządzania i Finansów

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

# Analiza i porównanie EVA oraz mnożników rynkowych wybranych spółek należących do sektora energetycznego i notowanych na GPW

---

## Streszczenie

Artykuł prezentuje analizę ekonomicznej wartości dodanej wraz z porównaniem mnożników wartości rynkowej spółek należących do branży energetycznej notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w latach 2008–2013. Artykuł wskazuje na celowość wykorzystywania wskaźnika EVA w zarządzaniu przedsiębiorstwem oraz ukazuje zmienność podstawowych wskaźników giełdowych uzależnionych od efektywności zarządzania przedsiębiorstwem oraz poziomu konkurencyjności. Wykonana analiza potwierdza, że wartość rynkowa przedsiębiorstw uzależniona jest od wygenerowanej wartości dodanej, przez co posiadanie informacji EVA pozwala na uzyskanie przewagi inwestycyjnej. Spółki kreujące EVA nie tylko pomnażają kapitał w nie zainwestowany i tym samym zwiększają bogactwo właścicieli, ale także w długim okresie osiągają przewagę konkurencyjną nad spółkami ze swojego sektora. Miernik EVA jest zatem jednym z najlepszych wskaźników służących do oceny poziomu spełnienia podstawowego celu działalności przedsiębiorstwa, którym jest dążenie do maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy.

**Słowa kluczowe:** EVA, mnożniki rynkowe, wycena wartości, sektor energetyczny, wartość przedsiębiorstw

---

## 1. Wprowadzenie

Podstawowym celem działalności spółek giełdowych jest dążenie do maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy<sup>1</sup>. W tradycyjnym ujęciu analiza finansowa służyła ocenie jakości zarządzania, kondycji finansowej spółki oraz generowanej przez nią wartości, przez pryzmat statycznych wskaźników finansowych, wykorzystujących księgowe wielkości zysku osiągniętego przez przedsiębiorstwo. Do podstawowych mierników oceniających sytuację ekonomiczno-finansową zaliczano przede wszystkim wskaźniki rentowności, takie jak ROE, ROA, relację ceny do zysku, relację ceny do wartości księgowej<sup>2</sup>. Jednakże wyżej wymienione wskaźniki nie odzwierciedlają faktycznie wygenerowanej wartości dla akcjonariuszy oraz mogą być poddane różnorodnym zabiegom księgowym, które spowodują zafałszowanie obrazu rzeczywistości. Dlatego powstały nowe mierniki, które pozwalają na obiektywną ocenę kondycji finansowej podmiotów gospodarczych i dzięki czemu stanowią podstawę do podejmowania decyzji nastawionych na maksymalizację kreowania wartości dla akcjonariuszy. Niewątpliwie jednym z takich wskaźników jest ekonomiczna wartość dodana (Economic Value Added – EVA), której wzrost oznacza wzrost bogactwa dla akcjonariuszy<sup>3</sup>.

Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja sposobu wykorzystania EVA do oceny rentowności i kondycji finansowej przedsiębiorstw należących do sektora energetycznego, które są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie wraz z wyceną ich wartości. Materiał analityczny powstał na bazie trzech źródeł: opublikowanych sprawozdań finansowych przedsiębiorstw sektora energetycznego notowanych na GPW w Warszawie w latach 2008–2013, kursów akcji wybranych do analizy spółek giełdowych oraz średniego miesięcznego oprocentowania stanu umów złotowych w latach 2008–2013, publikowanego przez Narodowy Bank Polski. Artykuł złożony jest z czterech zasadniczych części. Pierwsza część zawiera opis koncepcji ekonomicznej wartości dodanej oraz metodykę jej obliczania przyjętą do badania. W kolejnej przedstawiono charakterystykę spółek przyjętych do analizy oraz ocenę ich kondycji ekonomiczno-finansowej na podstawie wybranych wskaźników rentowności, produktywności i efektywności biznesowej. Następnie omówiono

---

<sup>1</sup> Szerzej: M. Bojańczyk, *Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa w warunkach niestabilności rynku kapitałowego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 87–99.

<sup>2</sup> Szerzej: J. Kwit, *Analiza fundamentalna i techniczna spółki publicznej*, w: *Dylematy wyceny przedsiębiorstwa*, red. M. Panfil, A. Szablewski, Wydawnictwo Poltex, Warszawa 2013, s. 114–119.

<sup>3</sup> R. Tuzimek, *Decyzje finansowe w spółkach giełdowych a wartość akcji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 124–125.

zmiennosc podstawowych mnożników rynkowych obliczonych dla analizowanych przedsiębiorstw. W ostatniej części przedstawiono wyniki obliczonej ekonomicznej wartości dodanej dla spółek sektora energetycznego oraz dokonano jej porównania z wyceną rynkową przedsiębiorstw przyjętych do analizy.

## 2. Koncepcja ekonomicznej wartości dodanej

W teorii ekonomii pojęcie wartości przedsiębiorstwa nie zostało jednolicie sformułowane i zależy od podmiotu zainteresowanego oraz sytuacji i celu jej ustalenia. Na przykład właściciel przedsiębiorstwa będzie postrzegać jego wartość przez pryzmat generowania określonych strumieni wolnych przepływów pieniężnych, mogących przybierać formę zysków czy płatności umownych<sup>4</sup>. W związku z powyższym wyróżnia się liczne koncepcje dotyczące wartości przedsiębiorstwa, do których zaliczyć można: wartość ekonomiczną, wartość właściciela, wartość księgową, odtworzeniową, likwidacyjną, rynkową, godziwą, inwestycji, goodwill, nieodłączną<sup>5</sup>. Wszystkie wymienione kategorie wartości przedsiębiorstw znajdują swoje odzwierciedlenie w założeniach wyceny przedsiębiorstw lub służą jako tzw. standard wyceny. Niejednolite postrzeganie wartości przedsiębiorstw oraz duża fala krytyki w latach 90. XX w., dotycząca wskaźników finansowych opartych na księgowych wielkościach, które podlegają ograniczeniom takim, jak<sup>6</sup>:

- zysk księgowy odzwierciedla wszystkie zdarzenia zachodzące w przedsiębiorstwie, również losowe i przypadkowe, które nie muszą być związane z poprawą efektywności działania,
  - zysk księgowy oblicza się na konkretny dzień bilansowy, przez co stanowi wielkość historyczną, nieuwzględniającą zmiany wartości pieniądza w czasie,
  - zysk księgowy nie uwzględnia kosztu kapitału własnego,
  - wartość zysku księgowego nie jest równoważna z saldem przepływów pieniężnych generowanych przez przedsiębiorstwo,
- spowodowały rozwój nowych kierunków w zakresie oceny wartości przedsiębiorstwa z punktu widzenia jego właścicieli<sup>7</sup>. W wyniku tzw. wojny mierników (*metric*

<sup>4</sup> A. Jaki, *Wycena i kształtowanie wartości przedsiębiorstwa*, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2008, s. 21–22.

<sup>5</sup> Szerzej: D. Zarzecki, *Metody wyceny przedsiębiorstw*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1999.

<sup>6</sup> A. Skowronek-Mielczarek, Z. Leszczyński, *Analiza działalności i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2008, s. 205.

<sup>7</sup> B. Nita, *Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2007, s. 107–108.

war)<sup>8</sup> prowadzonej na łamach czasopism i publikacji naukowych przez ośrodki akademickie oraz firmy konsultingowe powstało wiele nowych wskaźników pozwalających na pomiar wartości. Ze względu na konstrukcję można je podzielić na trzy zasadnicze grupy<sup>9</sup>:

- 1) wskaźniki oparte na koncepcji dochodu rezydualnego, do których zalicza się koncepcję wskaźników zysku rezydualnego (RI), ekonomicznej wartości dodanej (EVA) oraz wszystkie pochodne tych kategorii,
- 2) wskaźniki oparte na analizie przepływów pieniężnych, wśród których wyróżnia się mierniki wartości dodanej dla akcjonariuszy (SVA), stopę zwrotu z inwestycji opartą na przepływach pieniężnych (CFROI) oraz wartość dodaną wyrażoną w postaci przepływów pieniężnych (CVA)<sup>10</sup>,
- 3) wskaźniki oparte na analizie całkowitego zwrotu dla właścicieli, do których należy zaliczyć między innymi całkowity zwrot dla akcjonariuszy (TSR) oraz całkowity zwrot z przedsiębiorstwa (TBR)<sup>11</sup>.

Najbardziej popularnym miernikiem z wyżej wymienionej grupy jest ekonomiczna wartość dodana, która stanowi jeden z najbardziej prawidłowych i efektywnych narzędzi pomiaru kreowania wartości przez przedsiębiorstwo.

Ekonomiczna wartość dodana stanowi koncepcję opracowaną przez J. Sterna i G.B. Stewarda pod koniec lat 80. XX w. Polega ona na obliczeniu wartości generowanej dla właścicieli za pomocą potrącenia z zysku kosztu całego kapitału zainwestowanego w firmę zarówno przez właścicieli, jak i wierzycieli<sup>12</sup>. Metodyka ekonomicznej wartości dodanej opiera się na zasadzie, że firma osiąga zysk ekonomiczny tylko wtedy, kiedy zarobi kwotę przewyższającą całkowity koszt kapitału<sup>13</sup>. EVA stanowi iloczyn kapitału na początku okresu oraz różnicy pomiędzy oczekiwaną stopą zwrotu z kapitału a kosztem kapitału, czyli wyraża nadwyżkę zysku operacyjnego po opo-

---

<sup>8</sup> Szerzej: R. Myers, *Metric Wars*, CFO – The Magazine for Senior Financial Executives, October 1996 (vol. 12), s. 41.

<sup>9</sup> A. Szablewski, K. Pniewski, B. Bartoszewicz, *Value Based Management, koncepcja, narzędzia, przykłady*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2008, s. 68.

<sup>10</sup> Szerzej: A. Karmańska, *Wartość ekonomiczna w systemie informacyjnym rachunkowości finansowej*, Difin, Warszawa 2009, s. 116–122.

<sup>11</sup> Szerzej: A. Motylska-Kuźma, *Rynkowe mierniki tworzenia wartości wybranych spółek notowanych na GPW – analiza krytyczna*, w: T. Dudycz (red. nauk.), G. Osbert-Pociecha, B. Brycz, *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012, s. 253–254.

<sup>12</sup> A. Ehrbar, *EVA. Strategia tworzenia wartości przedsiębiorstwa*, WIG-Press, Warszawa 2000, s. 1.

<sup>13</sup> B. Dobiegała-Korona, A. Herman, *Współczesne źródła wartości przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2006, s. 358–359.

datkowaniu nad odpowiednim kosztem zaangażowania w działalność operacyjną. Jej formułę można zapisać w postaci wzoru<sup>14</sup>:

$$EVA = NOPAT - WACC \cdot IC \quad (1)$$

gdzie:

*NOPAT* – zysk operacyjny netto po opodatkowaniu (Net Operating Profit After Tax),

*WACC* – średni ważony koszt kapitału,

*IC* – kapitał zainwestowany w przedsiębiorstwo.

Dodatkowo zysk operacyjny można zapisać jako iloczyn kapitału zaangażowanego w przedsiębiorstwo oraz jego stopy zwrotu, co pozwoli na przekształcenie powyższego wzoru do postaci<sup>15</sup>:

$$EVA = ROIC \cdot IC - WACC \cdot IC \quad (2)$$

$$EVA = (ROIC - WACC) \cdot IC \quad (3)$$

gdzie:

*ROIC* – stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału, którą można wyrazić wzorem:

$$ROIC = \frac{NOPAT}{IC} \quad (4)$$

Konstrukcja EVA wskazuje na trzy podstawowe komponenty, na których oparta została jej metodyka<sup>16</sup>.

1. Zysk operacyjny netto po opodatkowaniu odzwierciedlający rentowność kapitału przedsiębiorstwa bez uwzględnienia jego źródeł pochodzenia oraz wyrażający zysk lub stratę z działalności operacyjnej pomniejszoną o obciążenie z tytułu podatku dochodowego. Zysk operacyjny netto można wyznaczyć na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw za pomocą następującej formuły<sup>17</sup>:

$$NOPAT = EBIT \cdot (1 - T) \quad (5)$$

gdzie:

*EBIT* – wynik na działalności operacyjnej,

*T* – stopa podatku dochodowego<sup>18</sup>.

<sup>14</sup> E. Maćkowiak, *Ekonomiczna wartość dodana*, PWE, Warszawa 2009, s. 43.

<sup>15</sup> B. Nita, *Metody wyceny...*, op.cit. s. 111.

<sup>16</sup> M. Hamrol, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa – ujęcie statyczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005, s. 221–222.

<sup>17</sup> A. Szablewski, R. Tuzimek, *Wycena i zarządzanie wartością firmy*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2008, s. 124.

<sup>18</sup> Szerzej: P Marinic, *Reciprocal, relationship between financial crisis and firm's value*, w: *Zarządzanie finansami...*, op.cit., s. 120.

2. Kapitał zainwestowany obejmujący ogół kapitałów z wyłączeniem zobowiązań nieobciążonych oprocentowaniem, tzw. zobowiązań nieodsetkowych, takich jak zobowiązania z tytułu dostaw i usług, zobowiązania publicznoprawne, fundusze specjalne, zobowiązania z tytułu wynagrodzeń, pożyczki nieoprocentowane<sup>19</sup>. Przy czym może być obliczany przy zastosowaniu podejścia finansowego polegającego na zsumowaniu wartości kapitału własnego, oprocentowanego kapitału obcego oraz rezerw współfinansujących działalność przedsiębiorstwa lub podejścia operacyjnego jako kapitał obrotowy netto powiększony o aktywa trwałe<sup>20</sup>.

3. Koszt pozyskanego kapitału wyrażający minimalną stopę zwrotu z działalności przedsiębiorstwa oraz obliczony na podstawie kosztów poszczególnych źródeł finansowania działalności firmy oraz ich wag w ogólnej strukturze kapitału, według poniższej formuły<sup>21</sup>:

$$WACC = (1 - T) K_d \cdot w_d + K_e \cdot w_e \quad (6)$$

gdzie:

$K_d$  – koszt kapitału obcego (długu),

$w_d$  – udział długu w strukturze finansowania,

$K_e$  – koszt kapitału własnego,

$w_e$  – udział kapitału własnego w strukturze finansowania.

Podsumowując, należy stwierdzić, że koszt kapitału obcego stanowi funkcję niewypłacalności przedsiębiorstwa, natomiast koszt kapitału własnego odzwierciedla ryzyko inwestycji w dane przedsiębiorstwo. W związku z tym średni ważony koszt kapitału wyraża stopę dyskontową wykorzystywaną przy podejmowaniu decyzji o budżetowaniu środków pieniężnych<sup>22</sup>.

Obliczając EVA, należy dokonać niezbędnych korekt wartości księgowych, których łącznie autorzy koncepcji wyróżnili aż 164. Zaproponowane korekty obejmują różnego rodzaju elementy, takie jak czas uzyskania kosztów i przychodów, inflacja, podatki, aktywa objęte sekurytyzacją, kursy walut, wycena zapasów, których stosowanie powinno zostać uzależnione w szczególności od specyfiki działalności przedsiębiorstwa, przyjętych zasad rachunkowości oraz wpływu na wartość przedsiębiorstwa<sup>23</sup>. Dokonywanie korekt polega na przejściu przez tzw. pasmo ekonomicznej

<sup>19</sup> M. Hamrol, *Analiza finansowa...*, op.cit., s. 222.

<sup>20</sup> Szerzej: E. Maćkowiak, *Ekonomiczna...*, op.cit., s. 81.

<sup>21</sup> P. Szczepankowski, *Koszt kapitału*, w: *Zarządzanie wartością spółki kapitałowej*, red. J.K. Bielecki, i L. Pawłowicz, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 46–47.

<sup>22</sup> Szerzej: A. Manikowski, *Ilościowe metody wspomagania ocen projektów gospodarczych*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2010, s. 145–205.

<sup>23</sup> A. Szablewski, K. Pniewski, B. Bartoszewicz, *Value...*, op.cit., s. 85.

wartości dodanej prowadzące do określenia najbardziej poprawnej i precyzyjnej wartości zysku ekonomicznego (rysunek 1).

Rysunek 1. Pasma tworzenia ekonomicznej wartości dodanej



Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Ehrbar, *EVA Strategia tworzenia wartości przedsiębiorstwa*, WIG-Press, Warszawa 2000, s. 134.

Przedstawiona metodyka obliczania EVA pozwala na zastosowanie jej jako miernika kreowania wartości przedsiębiorstwa w bardzo szerokim zakresie. Przede wszystkim umożliwia efektywny pomiar i ocenę wyników działalności przedsiębiorstwa, nakierowując ich menedżerów na poszukiwanie sposobów zwiększania rentowności zainwestowanego kapitału, dążenie do optymalizowania struktury kapitałowej, inwestowanie pozyskanego kapitału w przedsięwzięcia o dodatnich ekonomicznych wartościach dodanych, zapewniających wysoki ich zwrot<sup>24</sup>. Miernik EVA jako pierwszy ze wskaźników finansowych pozwala ocenić kondycję ekonomiczno-finansową przedsiębiorstwa z uwzględnieniem całkowitego kosztu kapitału własnego i obcego, jak również:

- jest silnie skorelowany z bogactwem właścicieli oraz zmianami cen akcji,
- stanowi realną miarę oceny poziomu i zmian wyniku finansowego oraz stóp zwrotu, opierających się na generowanym zysku,
- oddaje działania zarządu i pracowników,
- sprzyja decentralizacji zarządzania,
- może być wykorzystywany w systemach wczesnego ostrzegania.

Jednakże pomimo licznych zalet ma również wady, które związane są z koniecznością dokonywania skomplikowanych korekt księgowych, stanowiących problemy z ustaleniem ostatecznej wartości, oraz trudnościami w ustaleniu kosztu kapitału własnego. Krytycy EVA wskazują również na brak obiektywnego dowodu na istnienie związku pomiędzy ekonomiczną wartością dodaną a kreowaniem wartości oraz na fakt korelacji pomiędzy ekonomiczną wartością dodaną a całkowitym zwrotem dla akcjonariuszy<sup>25</sup>.

<sup>24</sup> B. Dobięgała-Korona, A. Herman, *Współczesne źródła...*, op.cit.

<sup>25</sup> B. Nita, *Metody wyceny...*, op.cit., s. 114–116.

### 3. Charakterystyka spółek przyjętych do badania

Analizą EVA objęto spółki należące do sektora energetyki, notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, które przeanalizowano i oceniono pod względem zmienności wskaźników giełdowych, zarządzania wartością i kreowania ekonomicznej wartości dodanej. Głównym celem artykułu jest identyfikacja sposobu wykorzystywania EVA do oceny rentowności i kondycji finansowej wybranych spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Przeprowadzone badanie miało na celu weryfikację istnienia związku pomiędzy ekonomiczną wartością dodaną spółek giełdowych sektora energetyki a ich rynkową wyceną. Działalność spółek z branży energetyki uzależniona jest od wielu niekorzystnych zjawisk, do których zaliczyć należy przede wszystkim wzrost cen surowców energetycznych, wysokie zapotrzebowanie na energię finalną, wysoki stopień zanieczyszczenia środowiska. Wszystkie wymienione czynniki przekładają się na dużą zmienność wartości spółek z danego sektora i tym samym czynią wybrany sektor ciekawym obszarem badawczym w zakresie pomiaru EVA. Analizę przedstawioną w artykule przeprowadzono na podstawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych spółek obejmujących okres od 2008 do 2013 r. Wykaz przedsiębiorstw stanowiących przedmiot badań przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Spółki stanowiące przedmiot badań

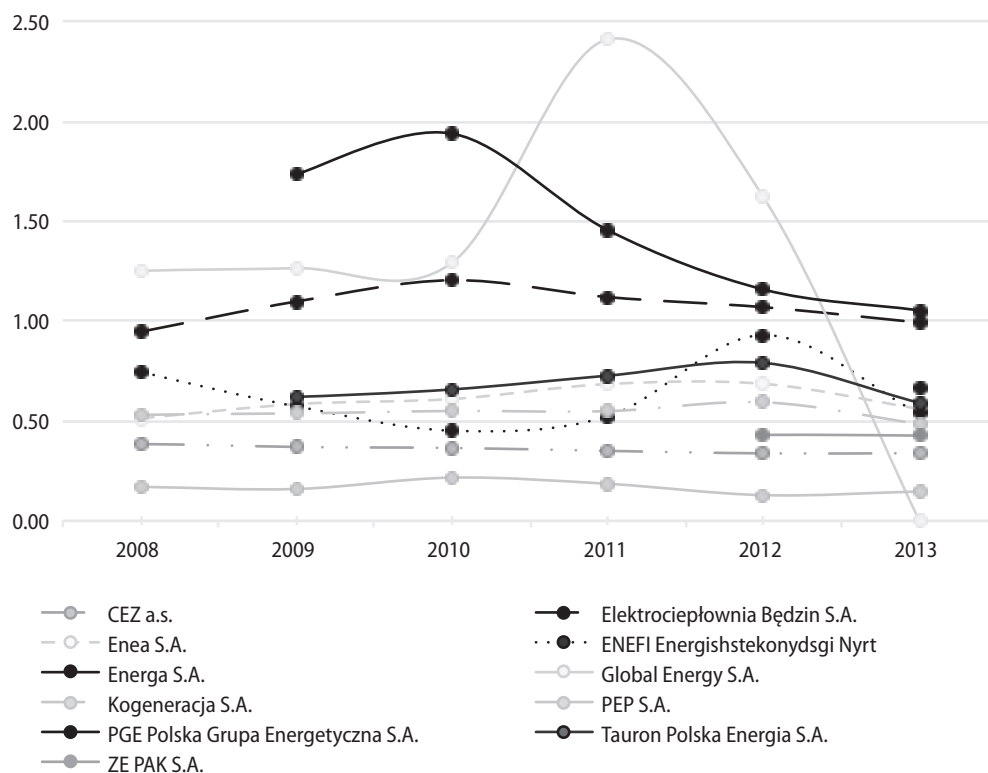
Lp.	Nazwa Spółki	Kraj	Na GPW w Warszawie od
1	CEZ a.s.	Czechy	10.2006
2	Elektrociepłownia Będzin S.A.	Polska	02.2005
3	Enea S.A.	Polska	11.2008
4	ENEFI Energishstekonydsgi Nyrt	Węgry	03.2011
5	Energa S.A.	Polska	12.2013
6	Global Energy S.A.	Polska	04.2008
7	Kogeneracja S.A.	Polska	05.2000
8	PEP S.A.	Polska	05.2005
9	PGE Polska Grupa Energetyczna S.A.	Polska	11.2009
10	Tauron Polska Energia S.A.	Polska	06.2010
11	ZE PAK S.A.	Polska	10.2012

Źródło: opracowanie własne.



Wszystkie spółki należące do sektora energetyki notowane na GPW w Warszawie oceniono pod względem kondycji ekonomiczno-finansowej, biorąc pod uwagę wskaźniki produktywności aktywów, wskaźnik EBITDA w relacji do przychodów ze sprzedaży, zdolności do sfinansowania rozwoju spółek oraz zwrotności z EBITDA wartości rynkowej<sup>26</sup>.

Rysunek 2. Porównanie produktywności aktywów analizowanych przedsiębiorstw w latach 2008–2013



Źródło: opracowanie własne.

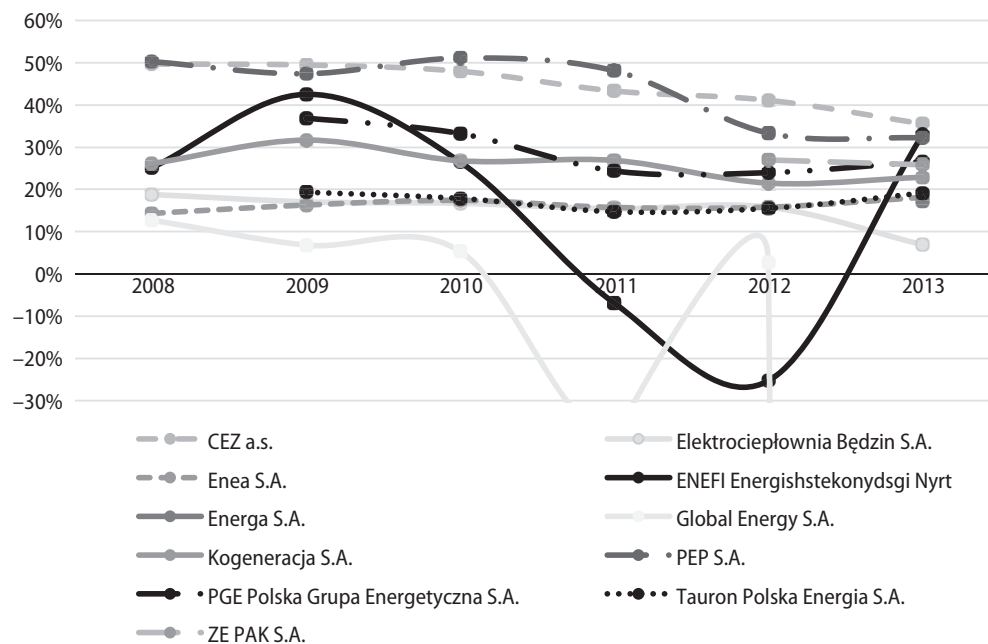
Ogólna kondycja ekonomiczno-finansowa analizowanych przedsiębiorstw jest dobra. Biorąc pod uwagę wskaźnik produktywności aktywów (rysunek 2), należy zauważyć, że charakteryzuje on się dość stabilną wartością dla większości spółek;

<sup>26</sup> Szerzej: M. Krajewski, *Ocena działalności gospodarczej przedsiębiorstwa w aspekcie kosztocłonności, produktywności i rentowności aktywów*, w: *Zarządzanie finansami...*, op.cit., s. 525–532.

średnia wartość oscyluje w granicach 0,53–0,89. Z wyjątkiem spółek Global Energy, PGE oraz Elektrociepłownia Będzin pozostałe wykazują stabilny poziom produktywności aktywów, który wyjaśnia również stałe poziomy wskaźników rentowności przełożone na zwiększone możliwości wzrostu samofinansowania rozwoju spółki.

Analiza rentowności spółek należących do sektora energetycznego wykazała, że oprócz Global Energy S.A. wszystkie spółki wykazują wysoką efektywność działania, chociaż z roku na rok jest coraz niższa (rysunek 3). W kolejnych okresach wszystkie przedsiębiorstwa z branży notowały znaczne wzrosty kosztów, co przy wysokich zmiennościach kursów walutowych doprowadziło do dwuletniego okresu stagnacji.

Rysunek 3. Porównanie poziomów rentowności (EBITDA/Przychodów) dla spółek sektora energetyki w latach 2008–2013



Źródło: opracowanie własne.

Efektywność biznesowa, będąca funkcją produktywności i rentowności spółek sektora energetycznego, jest obniżana przez niską produktywność aktywów ogółem. Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 2, wysoka EBITDA w stosunku do przychodów przy niskim poziomie produktywności aktywów redukuje wysoką rentowność. Średnia efektywność biznesowa spółek wyniosła 9,88% w 2013 r. i wahała się w granicach od 14,54% do -0,87% w latach 2008–2013. Najniższą efektywność

finansową wykazuje spółka Global Energy i jej poziomy ulegają znacznym wahaniom na przestrzeni analizowanych lat, podobnie jak spółki ENEFI Energishstekonydsgi Nyrt, która w latach 2011–2012 osiągnęła ujemny poziom wskaźnika efektywności biznesowej.

**Tabela 2. Porównanie efektywności biznesowej spółek sektora energetycznego w latach 2008–2013 w %**

Lp.	Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	CEZ a.s.	19,32	18,32	17,53	15,19	13,90	12,05
2	Elektrociepłownia Będzin S.A.	17,87	18,76	20,16	17,31	16,92	6,88
3	Enea S.A.	7,36	9,54	10,63	10,79	10,85	10,16
4	ENEFI Energishstekonydsgi Nyrt	18,60	24,40	11,97	-3,62	-23,56	17,67
5	Energa S.A.	-	-	-	-	-	11,50
6	Global Energy S.A.	16,08	8,64	6,91	-93,59	4,26	-1,00
7	Kogeneracja S.A.	13,92	17,05	14,75	14,77	12,77	11,12
8	PEP S.A.	8,56	7,57	11,07	8,93	4,29	4,73
9	PGE Polska Grupa Energetyczna S.A.	-	14,66	12,63	11,67	12,89	13,20
10	Tauron Polska Energia S.A.	-	11,92	11,77	10,71	12,28	11,32
11	ZE PAK S.A.	-	-	-	-	11,72	11,04

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 3. Zwrotność z wartość rynkowej dla spółek sektora energetycznego w latach 2008–2013**

Lp.	Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	CEZ a.s.	1,02	0,76	0,76	0,81	0,75	0,61
2	Elektrociepłownia Będzin S.A.	0,49	0,56	0,48	0,55	0,54	1,45
3	Enea S.A.	-	6,94	6,47	5,56	4,52	3,86
4	ENEFI Energishstekonydsgi Nyrt	0,80	1,53	1,91	-116,59	-	41,58
5	Energa S.A.	-	-	-	-	-	3,38
6	Global Energy S.A.	0,01	0,01	0,01	0,00	0,04	-0,02
7	Kogeneracja S.A.	3,73	3,52	5,74	4,57	4,91	4,43
8	PEP S.A.	10,55	10,27	7,56	5,41	12,76	13,26
9	PGE Polska Grupa Energetyczna S.A.	-	4,71	5,84	5,97	4,83	3,96
10	Tauron Polska Energia S.A.	-	-	3,43	3,40	2,19	2,17
11	ZE PAK S.A.	-	-	-	-	1,87	1,95

Źródło: opracowanie własne.

Dane przedstawione w tabeli 3 przedstawiają zwrotność z EBITDA wartości rynkowej, tzn. ile czasu trzeba czekać, aby z EBITDA zwrócić wartość rynkową firmy. Średni poziom tego wskaźnika obliczony dla wszystkich analizowanych spółek w 2013 r. wyniósł 7 lat i na przestrzeni analizowanego okresu wykazywał duże wahania. Najkrócej, niespełna rok (0,61), trzeba czekać na zwrot EBITDA wartości rynkowej spółki CEZ, natomiast najdłużej 41,5 lat spółki ENEFI, ze względu na okres zawieszenia notowania akcji, który nastąpił rok wcześniej.

Ujemne poziomy zwrotności osiągnięte przez spółki na przestrzeni analizowanego okresu wynikają z osiągnięcia ujemnego poziomu EBITDA niektórych spółek, które są rezultatem straty na działalności operacyjnej przez spółkę taką jak Global Energy.

Podsumowując dane przedstawione na rysunkach 2–3 oraz w tabelach 2 i 3, należy stwierdzić, że poziomy rentowności, produktywności posiadanych aktywów oraz efektywność biznesowa zależą od sytuacji na rynku surowców i etapu rozwoju, na którym znajduje się spółka. W zależności od procesów restrukturyzacji, wpływu gospodarki globalnej, zmian na rynku surowcowym i kapitałowym na wyniki operacyjne działalności biznesowej analizowane spółki osiągają zróżnicowane poziomy wskaźników produktywności, rentowności, efektywności biznesowej oraz zwrotności. Z tego punktu widzenia zasadne wydaje się poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, czy i w jakim stopniu wartość rynkowa firmy zależy od generowanej wartości dodanej oraz efektywności prowadzonego biznesu.

## 4. Analiza zmienności podstawowych wskaźników wyceny rynkowej

Wskaźniki wyceny rynkowej obrazują, jak spółka postrzegana jest w obrocie publicznym w zakresie prowadzonej działalności oraz możliwości i perspektyw jej rozwoju. Podstawowym wskaźnikiem wyceny rynkowej jest stosunek ceny do zysku, który służy do oceny atrakcyjności spółek giełdowych i został przedstawiony w tabeli 4.

Z przedstawionych danych wynika, że analizowane spółki cechują się dużym zróżnicowaniem w poziomie wskaźnika relacji ceny do zysku w zależności od poziomu rozwoju, na którym się znajdują. Najbardziej stabilnym i rosnącym poziomem wykazuje się spółka Kogeneracja, natomiast największe wahania dotyczą spółki ENEFI, której akcje zostały w 2012 r. zawieszona na rynku publicznym. Korzystne wydają się być również inwestycje w akcje spółek PGE oraz Enea. Wysokie poziomy wskaźnika w ostatnim roku analizy spółek PEP i ENEFI oznaczają, że akcje są wyceniane zbyt wysoko, a ich kurs może ulec spadkowi.

**Tabela 4. Wskaźnik cena do zysku obliczony dla sektora energetycznego w latach 2008–2013**

Spółka	2008	2009	2010	2011	2012	2013
CEZ a.s.	2,01	1,44	1,54	1,80	1,61	1,31
Elektrociepłownia Będzin S.A.	1,70	1,66	1,03	1,14	1,28	-3,66
Enea S.A.	-	15,77	13,80	10,70	10,15	8,95
ENEFI Energishstekonydsgi Nyrt	2,24	3,16	2,76	-41,59	-	58,04
Energa S.A.	-	-	-	-	-	8,95
Global Energy S.A.	0,01	0,04	0,55	0,00	0,02	0,00
Kogeneracja S.A.	9,93	6,49	11,26	10,37	12,36	11,91
PEP S.A.	15,21	11,01	11,03	8,06	6,00	100,69
PGE Polska Grupa Energetyczna S.A.	-	8,67	11,04	8,23	9,69	7,67
Tauron Polska Energia S.A.	-	-	9,53	8,20	5,45	5,91
ZE PAK S.A.	-	-	-	-	3,65	6,01
<b>Średnia</b>	<b>5,18</b>	<b>6,03</b>	<b>6,95</b>	<b>0,77</b>	<b>5,58</b>	<b>18,71</b>
<b>Max</b>	<b>15,21</b>	<b>15,77</b>	<b>13,80</b>	<b>10,70</b>	<b>12,36</b>	<b>100,69</b>
<b>Min</b>	<b>0,01</b>	<b>0,04</b>	<b>0,55</b>	<b>-41,59</b>	<b>0,02</b>	<b>-3,66</b>

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 5. Wskaźnik cena do EBITDA obliczony dla sektora energetycznego w latach 2008–2013**

Spółka	2008	2009	2010	2011	2012	2013
CEZ a.s.	1,02	0,76	0,76	0,81	0,75	0,61
Elektrociepłownia Będzin S.A.	0,49	0,56	0,48	0,55	0,54	1,45
Enea S.A.	-	6,94	6,47	5,56	4,52	3,86
ENEFI Energishstekonydsgi Nyrt	0,80	1,53	1,91	-116,59	-	41,58
Energa S.A.	-	-	-	-	-	3,38
Global Energy S.A.	0,01	0,01	0,01	0,00	0,04	-0,02
Kogeneracja S.A.	3,73	3,52	5,74	4,57	4,91	4,43
PEP S.A.	10,55	10,27	7,56	5,41	12,76	13,26
PGE Polska Grupa Energetyczna S.A.	-	4,71	5,84	5,97	4,83	3,96
Tauron Polska Energia S.A.	-	-	3,43	3,40	2,19	2,17
ZE PAK S.A.	-	-	-	-	1,87	1,95
<b>Średnia</b>	<b>2,77</b>	<b>3,54</b>	<b>3,58</b>	<b>-10,04</b>	<b>3,60</b>	<b>6,97</b>
<b>Max</b>	<b>10,55</b>	<b>10,27</b>	<b>7,56</b>	<b>5,97</b>	<b>12,76</b>	<b>41,58</b>
<b>Min</b>	<b>0,01</b>	<b>0,01</b>	<b>0,01</b>	<b>-116,59</b>	<b>0,04</b>	<b>-0,02</b>

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźnik ceny w stosunku do EBITDA, który przedstawiono w tabeli 5, pozwala porównać spółki z pominięciem wpływu struktury finansowej, nakładów inwestycyjnych oraz tarczy podatkowej na wynik generowany przez przedsiębiorstwo. W okresie 2008–2013 inwestorzy i wierzyciele najwięcej chcą zapłacić za jednostkę zysku operacyjnego powiększoną o amortyzację spółki PEP, a najmniej za Global Energy S.A. Średnie poziomy wskaźnika ceny w relacji do EBITDA cechują się dużą zmiennością i wahają się w granicach (–116,59)–41,58.

**Tabela 6. Wskaźnik cena do wartości księgowej obliczony dla sektora energetycznego w latach 2008–2013**

Spółka	2008	2009	2010	2011	2012	2013
CEZ a.s.	0,54	0,37	0,33	0,32	0,27	0,18
Elektrociepłownia Będzin S.A.	0,17	0,19	0,16	0,15	0,15	0,16
Enea S.A.	–	0,86	0,89	0,81	0,66	0,56
ENEFI Energishstekonydsgi Nyrt	1,00	1,00	1,00	31,95	–	18,40
Energa S.A.	–	–	–	–	–	0,83
Global Energy S.A.	0,001	0,001	0,001	0,001	0,002	0,000
Kogeneracja S.A.	0,95	1,15	1,51	1,16	1,04	0,79
PEP S.A.	2,81	2,20	2,23	1,33	1,10	1,16
PGE Polska Grupa Energetyczna S.A.	–	0,97	1,06	0,99	0,86	0,73
Tauron Polska Energia S.A.	–	–	0,62	0,65	0,50	0,45
ZE PAK S.A.	–	–	–	–	0,39	0,37
<b>Średnia</b>	<b>0,91</b>	<b>0,84</b>	<b>0,87</b>	<b>4,15</b>	<b>0,55</b>	<b>2,15</b>
<b>Max</b>	<b>2,81</b>	<b>2,20</b>	<b>2,23</b>	<b>31,95</b>	<b>1,10</b>	<b>18,40</b>
<b>Min</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźnik ceny do wartości księgowej, zaprezentowany w tabeli 6, wskazuje, że większość spółek zanotowało niższy poziom rynkowej ceny niż ich wartość księgowa. Akcje spółek Enea, Kogeneracja i PEP zostały wycenione przez rynek lepiej niż wyniosła ich wartość księgowa. Wysoki poziom tego wskaźnika zawsze prowadził do przewartościowania oraz spadku ceny w następnych okresach wyceny. Najniższy poziom tego wskaźnika osiąga spółka Global Energy; jego wartości we wszystkich latach analizy są bliskie 0.

W tabeli 7 przedstawiono poziomy wskaźnika ceny w stosunku do przychodów ze sprzedaży produktów. Najniższy jego poziom w 2013 r. zanotowała spółka Elektrociepłownia Będzin, w której trzeba zapłacić najmniej za 1 złotego polskiego wartości sprzedaży realizowanej przez firmę, natomiast największy – ENEFI. Na przestrzeni

wszystkich analizowanych lat poziom wskaźnika w większości spółek jest na niskim poziomie i charakteryzuje się dużą zmiennością oscylującą w granicach 0,08–4,27.

**Tabela 7. Wskaźnik cena do przychodów ze sprzedaży obliczony dla sektora energetycznego w latach 2008–2013**

Spółka	2008	2009	2010	2011	2012	2013
CEZ a.s.	0,51	0,38	0,37	0,35	0,31	0,22
Elektrociepłownia Będzin S.A.	0,09	0,10	0,08	0,08	0,08	0,10
Enea S.A.	–	1,13	1,13	0,88	0,72	0,70
ENEFi Energishstekonydsgi Nyrt	0,20	0,65	0,51	8,06	–	13,68
Energa S.A.	–	–	–	–	–	0,58
Global Energy S.A.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,25
Kogeneracja S.A.	0,97	1,12	1,54	1,23	1,06	1,01
PEP S.A.	5,30	4,87	3,86	2,60	4,25	4,27
PGE Polska Grupa Energetyczna S.A.	–	1,74	1,94	1,46	1,16	1,05
Tauron Polska Energia S.A.	–	–	0,61	0,50	0,34	0,42
ZE PAK S.A.	–	–	–	–	0,50	0,50
<b>Średnia</b>	<b>1,18</b>	<b>1,25</b>	<b>1,11</b>	<b>1,68</b>	<b>0,94</b>	<b>2,16</b>
<b>Max</b>	<b>5,30</b>	<b>4,87</b>	<b>3,86</b>	<b>8,06</b>	<b>4,25</b>	<b>13,68</b>
<b>Min</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,10</b>

Źródło: opracowanie własne.

## 5. Analiza ekonomicznej wartości dodanej

Analizowane mnożniki wartości rynkowej odznaczają się wysoką zmiennością, co potwierdzają osiągnięte przez nie duże wartości kursów akcji przy minimalnych poziomach wskaźników rentowności. Na takim tle rysują się pytania o możliwości faktycznej oceny spółek pod względem jakości zarządzania, zmiany wyniku finansowego, stóp zwrotu, sposobów powiększania rentowności zainwestowanych kapitałów oraz kreowania bądź niszczenia wartości dla akcjonariuszy. Najlepszą odpowiedzią na te pytania wydaje się być ekonomiczna wartość dodana oparta na zasadzie, iż przedsiębiorstwo osiąga zysk ekonomiczny tylko wtedy, gdy zarobi kwotę przewyższającą koszt kapitału.

Ekonomiczną wartość dodaną dla spółek sektora energetycznego obliczoną dla spółek wchodzących w skład sektora energetycznego na GPW w Warszawie w latach 2008–2013 przedstawiono w tabeli 8. Z danych przedstawionych w tej tabeli wynika, że spółki osiągają zróżnicowane poziomy ekonomicznej wartości dodanej. Najwyższymi

wynikami charakteryzuje się czeska spółka CEZ o średniej wartości 16 331,3 tys. zł, która w każdym z analizowanych okresów osiągnęła dodatnie wartości wskaźnika EVA. Wskaźnik ten osiąga z roku na rok niższe wartości, co oznacza, że akcjonariusze spółki odnotowują spadek swojego bogactwa w każdym z analizowanych okresów. Natomiast akcjonariusze spółki Energa, która również osiągnęła dodatnie wartości wskaźnika EVA w analizowanym okresie, odnotowują wzrost swojego bogactwa, który w ostatnim roku był na poziomie około 180%. Pozostałe spółki osiągały na przestrzeni lat również ujemne wskaźniki EVA, z których najgorszą wartość odnotowała firma Global Energy na średnim poziomie EVA równym -5 620, 53 tys. zł.

Spółki Kogeneracja oraz Elektrociepłownia Będzin do 2013 r. wykazywały dobry, dodatni poziom ekonomicznej wartości dodanej. Jednak w 2013 r. poziom wskaźnika przyjął ujemne wartości, na co pośrednio miały wpływ zmiany przepisów prawnych i w dalszym ciągu brak spójnej strategii rządu wobec sektora oraz bezpośrednio słaba koniunktura rynkowa, wynikająca ze spadku zapotrzebowania na energię elektryczną, obniżki cen energii elektrycznej na rynku terminowym, co jest związane ze spadkiem notowań uprawnień do emisji CO<sub>2</sub>, z rosnącego poziomu zapasów węgla w kopalniach oraz rosnącej generacji z OZE, a także spadku cen certyfikatów „zielonych”, „czerwonych” i „żółtych”.

Pomimo niekorzystnych zmian, występujących w otoczeniu rynkowym i regulacyjnym sektora energetycznego, spółka PGE w ostatnim roku odnotowała znaczący wzrost bogactwa dla akcjonariuszy, na co przełożyło się realizowanie strategicznych projektów inwestycyjnych. Projekty, które przełożyły się na wzrost wskaźnika EVA, to:

- przejęcie firm wiatrowych i integracja zakupionych aktywów w ramach Grupy PGE,
- reorganizacja struktury spółki, a przede wszystkim połączenie z PGE Energia Jądrowa,
- utrzymanie niewielkich różnic pomiędzy cenami krajowymi energii elektrycznej a cenami w krajach połączonych przemysłowo z polskim sektorem elektroenergetycznym.

Przedstawiona ekonomiczna wartość dodana pozwala na ocenę efektywności działania pojedynczych spółek. Ponadto umożliwia określenie, które przedsiębiorstwa pomnażają kapitał zainwestowany w nie przez akcjonariuszy. Jednak nie jest ona porównywalna do innych firm ze względu na różny poziom zainwestowania kapitałów w spółki przez właścicieli. W celu sprawdzenia, która spółka najefektywniej pomnaża powierzony jej kapitał oraz kreuje bogactwo dla swoich akcjonariuszy w porównaniu do konkurencji, należy odnieść wygenerowany poziom ekonomicznej wartości dodanej do kapitału w nią zainwestowanego. Relację EVA do kapitału zainwestowanego przedstawiono w tabeli 9.



Tabela 8. Ekonomiczna wartość dodana spółek sektora energetycznego w latach 2008–2013

Spółka	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Średnia	Max	Min
CEZ a.s.	30 487 632	22 657 872	17 916 614	11 937 457	10 046 976	4 941 251	16 331 300	30 487 632	4 941 251
Elektrociepłownia Będzin S.A.	3 094	3 728	7 454	5 760	4 807	-8 495	2 725	7 454	-8 495
Enea S.A.	-224 858	-296 458	-199 754	-113 205	41 270	-9 996	-133 834	41 270	-296 458
ENEFI Energishstekonydsgj Nyrt	354 804	814 124	679 454	-9 693	-12 797	4 215	305 018	814 124	-12 797
Energa S.A.	-	-	-	-	96 748	271 378	184 063	271 378	96 748
Global Energy S.A.	5 634 948	-2 140 358	-3 088 606	-29 619 718	1 335 882	-5 845 334	-5 620 531	5 634 948	-29 619 718
Kogeneracja S.A.	31 700	78 556	39 975	36 555	22 145	-9 749	33 197	78 556	-9 749
PEP S.A.	-623	-11 836	8 939	-4 331	-52 285	-40 946	-16 847	8 939	-52 285
PGE Polska Grupa Energetyczna S.A.	697 985	912 758	-275 187	-378 011	785 715	1 234 240	496 250	1 234 240	-378 011
Tauron Polska Energia S.A.	-	-173 272	-207 082	-169 319	453 058	160 970	12 871	453 058	-207 082
ZE PAK S.A.	-	-	-	53 230	34 534	-23 518	21 415	53 230	-23 518

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9. Ekonomiczna wartość dodana do zainwestowanego kapitału obliczona dla spółek giełdowych sektora energetycznego w latach 2008–2013 w %

Spółki	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Średnia	Max	Min
CEZ a.s.	7,84	4,98	3,90	2,37	1,89	0,92	3,65	7,84	0,92
Elektrociepłownia Będzin S.A.	4,34	4,99	11,77	8,54	6,94	-12,41	4,03	11,77	-12,41
Enea S.A.	-2,45	-3,12	-2,11	-1,16	0,42	-0,08	-1,42	0,42	-3,12
ENEFI Energishstekonydsgj Nyrt	12,34	15,30	4,82	-13,41	-42,15	13,39	-1,62	15,30	-42,15
Energa S.A.	-	-	-	-	1,02	2,36	1,69	2,36	1,02
Global Energy S.A.	14,86	-5,21	-8,68	649,76	18,85	-7,20	110,40	649,76	-8,68
Kogeneracja S.A.	2,77	5,46	2,82	2,60	1,69	-0,66	2,45	5,46	-0,66
PEP S.A.	-0,12	-1,90	1,21	-0,41	-5,45	-4,65	-1,88	1,21	-5,45
PGE Polska Grupa Energetyczna S.A.	1,82	1,98	-0,61	-0,82	1,88	2,68	1,15	2,68	-0,82
Tauron Polska Energia S.A.	-	-1,02	-1,23	-0,89	2,36	0,70	-0,02	2,36	-1,23
ZE PAK S.A.	-	-	-	1,30	0,70	-0,46	0,51	1,30	-0,46

Źródło: opracowanie własne.

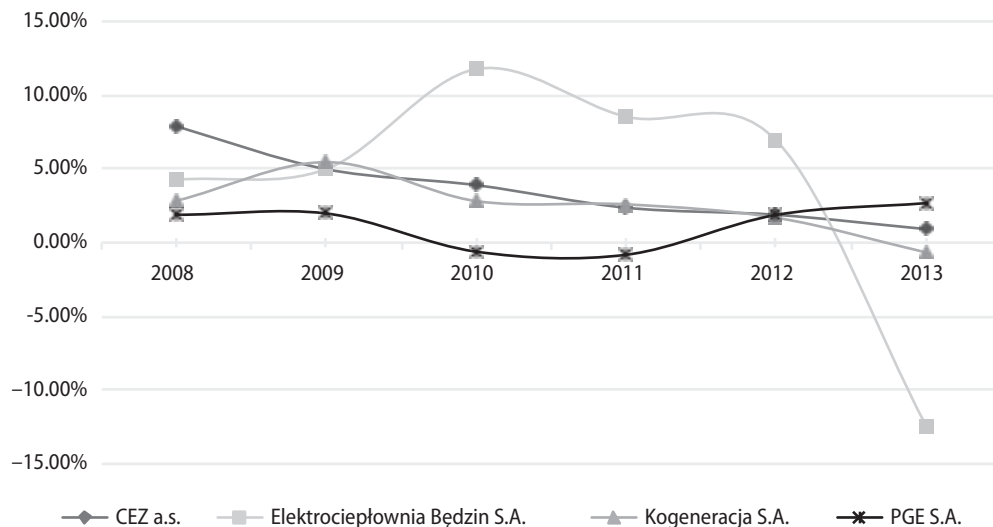
Zestawienie danych relacji EVA do zainwestowanego kapitału ukazuje, że stabilnym poziomem, choć malejącym, wykazuje się spółka CEZ, która jako jedyna w całym analizowanym okresie nie wykazała ujemnych poziomów wskaźnika. Dobre wyniki osiągnęły również spółki Energa, Elektrociepłownia Będzin i w ostatnich dwóch latach – PGE. Ujemne poziomy wskaźnika wykazane przez spółki: Enea, ENEFI, Global Energy i PEP związane są z osiągnięciem przez te przedsiębiorstwa relatywnie niskich zysków w stosunku do zainwestowanego kapitału oraz pośrednio w przypadku ENEFI – z zawieszeniem akcji w obrocie giełdowym, ze wzrostem kosztów działalności (głównie cen surowca drzewnego) oraz zmianą kursu PLN/EUR (w przypadku spółki Global Energy). Porównując relacje, należy zauważyć, że spółki wykazują duże rozbieżności wyników i w zależności od poziomu rozwoju w różny sposób pomnażają kapitał zainwestowany w nie przez ich akcjonariuszy.

## 6. Podsumowanie

W artykule przedstawiono analizę ekonomicznej wartości dodanej spółek sektora energetycznego notowanych na GPW w Warszawie oraz jej porównanie z podstawowymi miernikami wskaźników wartości rynkowej. Przeprowadzona analiza danych dotyczących mnożników wartości rynkowej spółek oraz ekonomicznej wartości dodanej wykazała, że istnieje związek pomiędzy ekonomiczną wartością dodaną a ich rynkową wartością określoną za pomocą wyceny mnożnikowej. Stosunek wskaźnika EVA do zainwestowanego kapitału oraz stosunek ceny do zysku dla czterech wybranych spółek przedstawiono na rysunkach 4 i 5.

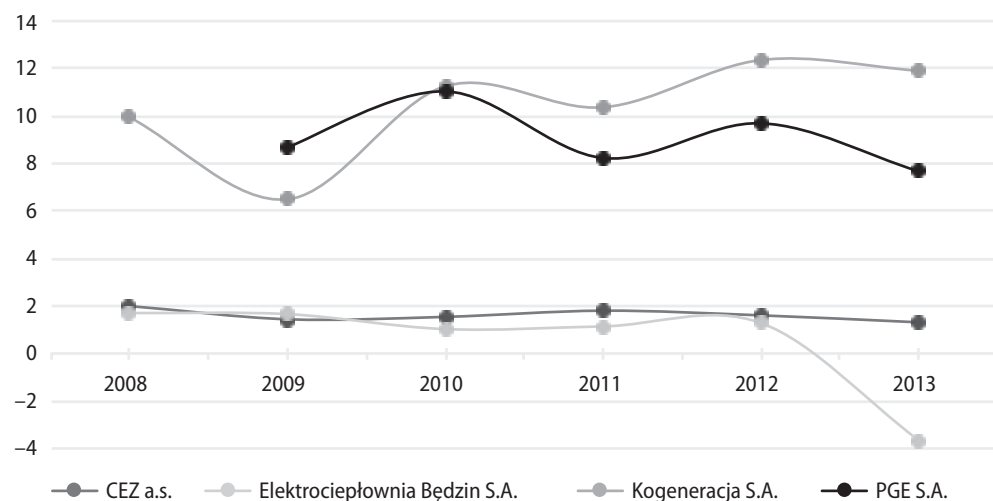
Wartość rynkowa przedsiębiorstw wynika z wygenerowanej przez nią wartości dodanej i efektywności prowadzenia biznesu. Przedsiębiorstwa, które generują ekonomiczną wartość dodaną oraz oceniają własną kondycję przy uwzględnieniu całkowitego kosztu kapitału (nie tylko obcego, lecz także własnego), efektywniej pomnażają bogactwo dla akcjonariuszy oraz funkcjonują zgodnie z zasadami ekonomicznych podstaw biznesu, co przekłada się na zwiększenie rentowności zainwestowanego w nie kapitału oraz utrzymywanie dobrej pozycji rynkowej i przewagi konkurencyjnej w długim okresie działania. Wyniki zaprezentowane w artykule wskazują, że rynek z inercją dostrzega zdolność do generowania EVA i uwzględnia ją w wycenie.

Rysunek 4. Stosunek wskaźnika EVA do zainwestowanego kapitału wybranych spółek w latach 2008–2013



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 5. Stosunek ceny do zysku wybranych spółek w latach 2008–2013



Źródło: opracowanie własne.

## Bibliografia

1. Bielecki J.K., Pawłowicz L., *Zarządzanie wartością spółki kapitałowej*, CeDeWu, Warszawa 2012.
2. Bojańczyk M., *Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa w warunkach niestabilności rynku kapitałowego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
3. Dobiegała-Korona B., Herman A., *Współczesne źródła wartości przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2006.
4. Dudycz T. (red. nauk.), Osbert-Pociecha G., Brycz B., *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012.
5. Ehrbar A., *EVA. Strategia tworzenia wartości przedsiębiorstwa*, WIG-Press, Warszawa 2000.
6. Hamrol M., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa – ujęcie statyczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005.
7. Jaki A., *Wycena i kształtowanie wartości przedsiębiorstwa*, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2008.
8. Karmańska A., *Wartość ekonomiczna w systemie informacyjnym rachunkowości finansowej*, Difin, Warszawa 2009.
9. Maćkowiak E., *Ekonomiczna wartość dodana*, PWE, Warszawa 2009.
10. Manikowski A., *Ilościowe metody wspomaganie ocen projektów gospodarczych*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2010.
11. Myers R., *Metric Wars*, CFO – The Magazine for Senior Financial Executives, October 1996 (vol. 12).
12. Nita B., *Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2007.
13. Panfil A., Szablewski A., *Dylematy wyceny przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Poltex, Warszawa 2013.
14. Skowronek-Mielczarek A., Leszczyński Z., *Analiza działalności i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2008.
15. Szablewski A., Pniewski K., Bartoszewicz B., *Value Based Management, koncepcja, narzędzia, przykłady*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2008.
16. Szablewski A., Tuzimek R., *Wycena i zarządzanie wartością firmy*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2008.
17. Tuzimek R., *Decyzje finansowe w spółkach giełdowych a wartość akcji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.

18. *Zarządzanie finansami. Wycena przedsiębiorstw i zarządzanie wartością*, red. nauk. D. Zarzecki, Szczecin 2006.
19. Zarzecki D., *Metody wyceny przedsiębiorstw*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1999.

---

## Analysis and Comparison of EVA and Market Multipliers of Selected Energy Sector Companies Listed on the Warsaw Stock Exchange

---

### Summary

The article presents an economic analysis of value added together with the comparison of market value multipliers of energy sector companies listed on the Warsaw Stock Exchange in the years 2008–2013. It indicates the functionality of application of the EVA indicator in corporate management and shows the variability of basic stock exchange indicators depending on corporate management efficiency and the level of competitiveness. The analysis confirms that the corporate market value depends on the generated value added. Thus, the possession of EVA information allows for the acquisition of investment advantage. EVA creating companies do not only multiply the invested capital and increase the shareholders' wealth but also reach a long-term competitive advantage over other companies in the sector. The EVA measure is, as a consequence, one of the best indicators to evaluate the basic goal of corporate activity, i.e. aspiration to maximise the value for shareholders.

**Keywords:** EVA, market multipliers, estimation of value, energy sector, corporate value

---



*Rafał Osiński*

Kolegium Zarządzania i Finansów

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

# Ewolucja sytuacji dochodowo-majątkowej i jej konsekwencje w Polsce w okresie transformacji gospodarczej

---

## Streszczenie

W artykule omawiany jest wpływ sytuacji dochodowo-majątkowej społeczeństwa polskiego na proces przemian gospodarczych. Wskazano, że na zachowania społeczne ma wpływ stopień zaspokojenia potrzeb materialnych, co potwierdza hipoteza piramidy potrzeb Abrahama Masłowa. Do mierników, które ilustrują omawianą kwestię, należą m.in. poziom minimum socjalnego, egzystencji czy też wskaźnik deprywacji materialnej. Choć w porównaniu do innych krajów transformacji Polska wypada relatywnie dobrze, to i tak uprawnione wydaje się stwierdzenie, że dużo osób nie uczestniczy w wystarczający sposób w podziale owoców wzrostu gospodarczego.

**Słowa kluczowe:** transformacja, dochód, majątek, czynnik społeczny

---

## 1. Wprowadzenie

Uwarunkowania procesu transformacji gospodarczej od gospodarki centralnie kierowanej do rynku są niezwykle złożone i wielowątkowe. Wśród czynników mających wpływ na jej przebieg wspomnieć można między innymi o tych ze sfery ekonomii, historii, kultury czy też ze sfery społecznej. Właśnie ta ostatnia grupa zmiennych będzie omówiona w tym opracowaniu.

Szczegółowo rzecz ujmując, celem niniejszego artykułu jest analiza wpływu sytuacji dochodowej polskiego społeczeństwa w okresie przemian gospodarczych od gospodarki centralnie kierowanej do rynku na zachowania społeczeństwa w tym czasie.

Tłem rozważań będzie koncepcja Abrahama Masłowa ukazująca wpływ stopnia zaspokojenia określonego poziomu w hierarchii potrzeb na zachowania ludzkie.

## **2. Zaspokojenie potrzeb materialnych a transformacja – ujęcie teoretyczne**

### **2.1. Koncepcja Abrahama Masłowa a problem przemian gospodarczych**

Czynnik dochodowo-majątkowy w procesie transformacji uwidacznia się między innymi w problemie stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych społeczeństwa. Poziom zaspokojenia tychże potrzeb jest zarówno skutkiem przebiegu procesu, jak i go warunkuje. Osobą, która w sposób najbardziej spójny zaprezentowała gamę potrzeb, do których zaspokojenia dążą ludzie, był Abraham Masłow.

Zgodnie z jego koncepcją istnieje określona hierarchia potrzeb, których zaspokojenie jest mniej lub bardziej pilne. Wyliczając od najważniejszych, hierarchia potrzeb wygląda następująco<sup>1</sup>:

- 1) potrzeby fizjologiczne rozumiane szeroko; dotyczą także odzieży, mieszkania;
- 2) potrzeby bezpieczeństwa, wśród których wymienić można na przykład zabezpieczenie się przed bezrobociem czy chorobą;
- 3) potrzeby przynależności do określonej grupy, nawiązywania bliskich relacji z ludźmi;
- 4) potrzeby uznania, wśród których wymienić można na przykład potrzebę sukcesu, szacunku za osiągnięcia, prestiżu itp.;
- 5) potrzeby samorealizacji, do których należą potrzeby rozwoju, praktykowania talentów, rozszerzenia zainteresowań itp.

Pamiętać należy, że do zaspokojenia potrzeb wyższego rzędu konieczne jest zaspokojenie potrzeb stojących niżej w piramidzie. Jakże ma to przełożenie na kwestie transformacji? Otóż okres gospodarki rynkowej to czas, w którym na znaczeniu zyskują takie czynniki, jak samorozwój, wykształcenie, potrzeba uznania, rozwój specyficznych umiejętności. W tym momencie powstaje zatem pytanie, na ile możliwe jest położenie nacisku na to, by społeczeństwa rozwijały się właśnie w tym

---

<sup>1</sup> [http://www.zarzyccy.pl/p\\_piramida-potrzeb-maslowa.html](http://www.zarzyccy.pl/p_piramida-potrzeb-maslowa.html), dostęp 15.09.2013.



kierunku w sytuacji, jaką przyniosły nowe okoliczności związane z nastaniem ustroju rynkowego.

W zależności od kraju transformującego się mieliśmy do czynienia z różnym stopniem zaspokojenia potrzeb ulokowanych na kolejnych poziomach w piramidzie Masłowa. Problem ten dotyczył także Polski. Już w odniesieniu do pierwszego i drugiego punktu piramidy potrzeb wskazać można na wysoki poziom deprywacji ze względu na narastający problem bezrobocia, biedy czy też problemów ze zdrowiem i zamieszkaniem. Problem to także rozpadające się relacje międzyludzkie. Podobnie spojrzeć należy na zagadnienie rozwarstwienia dochodowego – im jest ono większe (choć oczywiście pewien jego poziom jest niezbędny), tym bardziej zdemotywowani są ludzie do podejmowania wspomnianych działań wiążących się z ustrojem rynkowym. Wynika to z faktu częstej cechy umysłu, jaką jest odnoszenie swojej subiektywnej sytuacji do sytuacji innych, a nie patrzenie przez pryzmat wartości absolutnej posiadanych zasobów. Taka sytuacja powoduje, że powstaje subiektywne uczucie braków materialnych. Konsekwencją jest brak motywacji do realizacji potrzeb znajdujących się wyżej na piramidzie Masłowa.

Powyższe uwagi są o tyle istotne, że im bardziej zaspokojone są potrzeby zarówno materialne, jak i te niematerialne związane z samorozwojem, tym większa jest szansa na wsparcie procesu transformacji, szybsze przyswojenie wartości związanych z nowym ustrojem oraz w konsekwencji – na przyspieszenie przemian.

## 2.2. Koncepcja Abrahama Masłowa a problem przemian – mierniki

Kategoriami, które w sposób praktyczny umożliwiają ukazanie roli i skali zaspokojenia podstawowych potrzeb materialnych, są minimum socjalne oraz minimum egzystencji. Minimum egzystencji to kategoria, która ustala kwotę niezbędną do tego, by podtrzymane zostały funkcje życiowe człowieka oraz sprawność psychofizyczna. Jeśli zaspokojenie potrzeb w tym obszarze nie jest możliwe, to konsekwencją może być biologiczne wyniszczenie i zagrożenie życia. Minimum socjalne z kolei jest tak określone, by oprócz podtrzymywania podstawowych funkcji życiowych możliwe było także wychowywanie dzieci oraz utrzymywanie podstawowych więzi społecznych. Kwota minimum socjalnego pozwala na zaspokojenie potrzeb związanych z wydatkami m.in. na mieszkanie, żywność, odzież, obuwie, komunikację, łączność, kształcenie, wychowywanie dzieci, czy też skromne kontakty towarzyskie oraz na uczestnictwo w kulturze<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Źródło: IPISS: <https://www.ipiss.com.pl/aktualnosc/stale/min%2C%ADi%2C%ADmum-soc%2C%ADjal%2C%ADne-i-min%2C%ADi%2C%ADmum-egzystencji>, dostęp 13.09.2013.

Nowy ustroj gospodarczy spowodował pojawienie się także kolejnych zjawisk, obcych w gospodarce centralnie kierowanej, jakimi były nierówności dochodowe. W literaturze wiele mówi się o negatywnych konsekwencjach wynikających ze wzrostu nierówności dochodowych w społeczeństwie. Wspomina się tu między innymi o takich argumentach, jak powstrzymywanie się od prowadzenia działalności gospodarczej i związane z tym spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego. Dodatkowo mówi się o utrudnieniach związanych z realizacją przeobrażeń instytucjonalnych i strukturalnych<sup>3</sup>. Są to kwestie bardzo ważne dla procesu transformacji. Choć bezsprzeczna jest konieczność różnicowania dochodów w zależności od poziomu umiejętności i nakładów pracy, to nadmierny poziom nierówności skutkować może osłabieniem motywacji do poprawienia kwalifikacji, podjęcia działań do poprawy swojej sytuacji materialnej ze względu na wrażenie niedostępności tejże perspektywy. Trudności z przeprowadzeniem procesu przeobrażeń mają podobną przyczynę – nadmierne rozwarstwienie dochodowe może rodzić uczucie braku akceptacji dla nowego systemu, jego praw, cech i związaną z tym pasywność w podejmowaniu decyzji życiowych, takich jak zmiana profilu kształcenia czy też poszukiwanie miejsc pracy w innych stronach kraju.

Narzędziem, które służy do mierzenia stopnia nasilenia zjawiska nierówności dochodowych, jest współczynnik Giniego. Mieści się on w przedziale od 0 do 1, przy czym zero oznacza całkowitą równość w osiągniętych dochodach, zaś 1 oznacza, że jedna osoba posiada cały majątek. Współczynnik ten oblicza się na podstawie przebiegu krzywej Lorenza. Krzywa ta pokazuje, jaki procent dochodu posiadany jest przez określony procent osób. Pole pod krzywą wyrażone w ułamku całości diagramu to właśnie współczynnik Giniego.

Jeszcze innym sposobem na kalkulację poziomu zaspokojenia potrzeb materialnych jest koncepcja Townsenda z roku 1979. Na podstawie jego badań sformułowano wskaźnik deprywacji materialnej, który wychodzi z założenia, że istotne jest to, na jakim poziomie jest zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych oraz jak szerokie są zasoby materialne badanych osób. Według koncepcji Unii Europejskiej za podstawowy przejaw niezaspokojenia potrzeb uznaje się następujące przejawy:

- brak finansowych środków na opłacenie co najmniej tygodniowego wypoczynkowego wyjazdu rodzinnego raz do roku,
- niespożywanie mięsa lub ryb co drugi dzień z powodu ubóstwa,
- nieogrzewanie mieszkania odpowiednio do potrzeb z powodu niedostatków dochodowych,

---

<sup>3</sup> G. Kołodko, *Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów posocjalistycznych*, Toruń 2010, Dom Organizatora, Toruń 2001, s. 124–126.

- brak możliwości sfinansowania nieoczekiwanego wydatku na poziomie równym miesięcznej, przyjętej w danym kraju granicy ubóstwa relatywnego,
- istnienie zaległości w terminowym uiszczaniu opłat mieszkaniowych – czynszu, kredytów itp.,
- brak telewizora kolorowego z powodów finansowych w gospodarstwie domowym,
- brak samochodu w gospodarstwie domowym z powodów finansowych,
- brak pralki w gospodarstwie domowym z powodów finansowych,
- brak stacjonarnego lub komórkowego telefonu z powodów dochodowych.

Przyjmuje się jednocześnie, że próg deprivacji materialnej to niezaspokojenie co najmniej trzech spośród wymienionych potrzeb<sup>4</sup>.

### 3. Zaspokojenie potrzeb materialnych a transformacja – ujęcie empiryczne

#### 3.1. Minimum socjalne i minimum egzystencji

Nim przystąpimy do analizy wskaźnika minimum socjalnego i minimum egzystencji w Polsce w okresie transformacji, zwróćmy uwagę na to, jak prezentował się poziom nierówności dochodowych w relacji do dynamiki wzrostu gospodarczego.

Choć z teoretycznego punktu widzenia wzrost nierówności w gospodarce rynkowej jest dość naturalny, to gdyby przyrzeć się dokładniej danym, sytuacja nie jest jednoznaczna. Otóż okazuje się, że wśród krajów o najniższych spadkach PKB w pierwszych latach transformacji, takich jak Czechy, Polska czy Węgry, czyli w krajach, gdzie najszybciej i na najszerszej zakrojonej skali wdrażano reformy rynkowe, wzrost współczynnika Giniego był najniższy (od około 1 na Węgrzech do około 6 w Polsce na przestrzeni pierwszych lat transformacji). Z kolei w krajach, gdzie reformy te wdrażane były z dużo mniejszą determinacją, a skala spadku PKB dużo większa, np. w takich, jak kraje azjatyckie wchodzące w skład byłego ZSRR, współczynnik Giniego wzrósł nawet o kilkanaście punktów. Jest to cenny wniosek na przyszłość, który pokazuje, że znaczący wzrost nierówności nie jest warunkiem koniecznym do zwiększenia dynamiki wzrostu gospodarczego. Z psychologicznego punktu widzenia patrząc, wydaje się, że o ile pewien wzrost nierówności w stosunku do czasów gospodarki centralnie kierowanej jest nieunikniony, co więcej – bardzo potrzebny, bo wzbudza motywację do podejmowania wysiłku zawodowego w najbardziej

---

<sup>4</sup> S. Golinowska, E. Kocot, *Spójność społeczna. Stan i perspektywy rozwoju społecznego kraju w przekrojach regionalnych*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2013, s. 154.

konkurencyjnych dziedzinach, to nadmierny ich wzrost powoduje utratę motywacji do podejmowania działań efektywnych ze względu na fakt, że znaczącą część wartości dodanej przejmują tylko nieliczne jednostki. Patrząc na dalszy przebieg procesu transformacji, można stwierdzić, że nierówności dochodowe są trudne do uniknięcia w procesie przemian, jednak ich skutki są najmniej dotkliwe i przynoszą najmniej negatywnych konsekwencji, wtedy gdy powstają na ścieżce wzrostu gospodarczego<sup>5</sup>.

Przyjrzyjmy się bliżej sytuacji w Polsce w omawianym obszarze. W tabeli 1 przedstawiono poziom współczynnika Giniego w Polsce w wybranych latach transformacji ustrojowej. Jak widać z zawartych tam danych, w Polsce współczynnik Giniego w latach transformacji zamykał się w przedziale 26,5–36,6, przy czym zasadniczo trend dotyczący wartości był wzrostowy. Gdy zwrócimy uwagę na pierwsze dziesięciolecie okresu transformacji, to okaże się, że wtedy to współczynnik wzrósł o 7,7. Narastanie nierówności zostało wyhamowane w 1995 r. i ustabilizowało się na poziomie ok. 33 punktów aż do roku 1999.

**Tabela 1. Wartość współczynnika Giniego w Polsce w latach 1990–2009**

Rok	Współczynnik Giniego	Rok	Współczynnik Giniego
1990	26,8	2001	34,1
1991	26,5	2002	35,3
1992	27,4	2003	35,6
1993	31,7	2004	36,6
1994	32,3	2005	36,6
1995	32,1	2006	34,3
1996	32,8	2007	34,5
1997	33,4	2008	33,9
1998	32,6	2009	34,2
1999	33,4	2010	b.d.
2000	34,5		

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy TransMonEE.

Prawdziwe wydaje się zatem stwierdzenie, że przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego jest tym czynnikiem, który prowadzi do zmniejszenia narastania

<sup>5</sup> J. Tomkiewicz, *Spójność społeczna – wyzwanie dla gospodarek posocjalistycznych*, w: *20 lat transformacji, osiągnięcia, problemy, perspektywy*, red. G.W. Kołodko, J. Tomkiewicz, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2009, s. 339–343.

poziomu nierówności bądź też do spadku w ujęciu absolutnym. Wzrost gospodarczy osiągnął poziom dodatni już w 1992 r. i niedługo potem nastąpił proces wyhamowania narastania poziomu nierówności. Podobna sytuacja powtórzyła się na początku pierwszej dekady XXI w. Od 2003 r. mieliśmy do czynienia znów z narastaniem wartości współczynnika Giniego. Wzrósł on do maksymalnej wartości w badanym okresie, czyli do poziomu 36,6 w 2004 r. Potem omawiana wartość zaczęła znów dość znacząco spadać. Warto ponownie zwrócić uwagę na fakt, że tak jak wzrost nierówności z 2003 r. nastąpił niedługo po znaczącym spowolnieniu gospodarczym z przełomu wieków, tak gwałtowne obniżenie się współczynnika Giniego, które nastąpiło w 2006 r., miało miejsce niedługo po tym, jak polska gospodarka przyśpieszyła znacząco w związku z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Do podobnych wniosków dojść można, przyglądając się również innym wskaźnikom ilustrującym sytuację dochodową mieszkańców Polski.

W tym momencie przyjrzyjmy się bliżej danym empirycznym opisującym to, jak przedstawiał się poziom ubóstwa w Polsce w okresie w transformacji. Dane ukazujące odsetek osób żyjących poniżej minimum egzystencji w kolejnych latach transformacji ukazano w tabeli 2.

**Tabela 2. Odsetek osób nieosiągających dochodów na poziomie przynajmniej minimum egzystencji w Polsce**

Rok	Odsetek osób poniżej minimum egzystencji	Rok	Odsetek osób poniżej minimum egzystencji
1990	b.d.	2001	9,5
1991	b.d.	2002	11,1
1992	b.d.	2003	11,7
1993	b.d.	2004	11,8
1994	6,4	2005	12,3
1995	b.d.	2006 <sup>6</sup>	9,5 (7,8)
1996	4,3	2007	6,6
1997	5,4	2008	5,6
1998	5,6	2009	5,7
1999	6,9	2010	5,7
2000	8,1		

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IPISS.

<sup>6</sup> W 2006 r. nastąpiła modyfikacja metodologii obliczania minimum egzystencji. Informację dla tego roku podano w nawiasie. W następnych latach informacje podawane są już według nowej metodologii.

Liczby te nie napawają optymizmem. Choć brak jest części informacji, to widać, iż o ile na początku mieliśmy do czynienia ze spadkiem poziomu ubóstwa, to potem, pod koniec ostatniej dekady lat, znów zaczęło ono gwałtownie rosnąć<sup>7</sup>. Gwałtownie obniżyć się z kolei zaczęło dopiero w drugiej połowie pierwszej dekady, kiedy to spadło znacząco poniżej 10%, co należy wiązać przede wszystkim z przyspieszeniem gospodarczym i wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej.

Drugą ważną zmienną jest odsetek osób, które żyły na poziomie minimum socjalnego. Szczegóły ukazano w tabeli 3.

**Tabela 3. Odsetek osób nieosiągających dochodów na poziomie przynajmniej minimum socjalnego w Polsce**

Rok	Odsetek osób poniżej minimum socjalnego	Rok	Odsetek osób poniżej minimum socjalnego
1990	20,5	2001	57,2
1991	32,6	2002	58,7
1992	32,4	2003	58,6
1993	34,8	2004	59,0
1994	57,3	2005	b.d.
1995	b.d.	2006	b.d.
1996	47,7	2007	46,7
1997	50,4	2008	42,9
1998	49,8	2009	b.d.
1999	52,2	2010	b.d.
2000	53,8		

Źródło: <http://www.ips.uw.edu.pl/pliki/podyplomowe/podyplomoweSNoPiPS/dlastudentow/ZadaniaJOPSprofLesW1.pdf>, dostęp 10.07.2013.

Jak wskazują powyższe dane, w okresie transformacji mieliśmy do czynienia z dość dużymi wahaniami wskaźnika odsetka osób żyjących poniżej minimum socjalnego. W całym okresie odsetek ten wahał się między 20,5% w początkowym roku transformacji, czyli w 1990 r. aż do rekordowego 2004 r., gdy wspomniany wskaźnik wyniósł 59,0%. Szczególnie duży przyrost odnotowano w roku 1994, potem wskaźnik zaczął się obniżać dzięki między innymi przyspieszonemu tempu wzrostu gospodarczego. Następnie jednak od 1999 r. omawiany wskaźnik znów zaczął przy-

<sup>7</sup> Intuicyjnie przyjąć można, że poziom ubóstwa na początku procesu transformacji, tj. w początku lat 90., wzrastał, jednakże nie jest to stwierdzenie poparte obiektywnymi danymi.

rastać i podnosił się aż do 2004 r., a zatem przyrost rozpoczął się już w momencie, gdy jeszcze dynamika wzrostu była dość duża (ponad 4%), a pogłębił się w trakcie spowolnienia początku XXI wieku. Wydaje się zatem, że choć da się dostrzec pewną zależność między dynamiką wzrostu a omawianym wskaźnikiem, to nie jest to aż tak wyraźny wzorzec jak w przypadku poziomu minimum egzystencji, gdzie odsetek osób znajdujących się poniżej jego poziomu malał (rosł) niemal natychmiast po rozpoczęciu przyspieszenia (spowolnienia) dynamiki wzrostu gospodarczego.

Powyższe rozważania wskazują na to, że z jednej strony wzrost gospodarczy stwarza szansę na ograniczenie poziomu nierówności, z drugiej zaś ograniczenie poziomu nierówności (w ramach rozsądku) powoduje zwiększoną motywację do poprawy kwalifikacji i zintensyfikowania działań na rzecz poprawy sytuacji oraz większe prawdopodobieństwo akceptacji nowego systemu gospodarczego i politycznego. O tym ostatnim świadczą zresztą choćby bieżące wydarzenia na arenie międzynarodowej. Wzrastający poziom nierówności powoduje rosnącą nieufność wobec ustroju kapitalistycznego. O ile w stabilnych demokracjach takie nastroje nie muszą stanowić dużego zagrożenia, o tyle w przypadku dopiero wyłaniających się gospodarek rynkowych taka sytuacja mogła stanowić znaczące zagrożenie dla procesu transformacji.

Jak wspomniano wcześniej, alternatywnym sposobem spojrzenia na zagadnienie nierówności dochodowych jest wskaźnik deprivacji materialnej. Ze względu na brak dokładnych danych przyjrzymy się sytuacji w naszym kraju jedynie w roku 2008. Potraktujemy to jako swego rodzaju podsumowanie procesu przemian. Zatem w tym to roku omawiany wskaźnik wyniósł 32. Oznacza to, że 32% Polaków nie miało zaspokojonych co najmniej trzech potrzeb ze wspomnianych wcześniej. W szczególności problem ten dotyczył braku możliwości wyjazdu na wypoczynek (63% wskazań). Dodatkowo 28% Polaków miało zaspokojone wszystkie z potrzeb wchodzących w skład indeksu<sup>8</sup>.

Z powyższych danych, niezależnie od ujęcia, wynika, że dość znacząca liczba osób mieszkających w Polsce miała w niedostatecznym stopniu zaspokojone potrzeby materialne. Niedostateczne dochody uniemożliwiały między innymi pełne uczestniczenie w procesie edukacji nakierowanej na dostosowanie wiedzy i umiejętności do wymogów gospodarki rynkowej. Trudno również przypuszczać, by zgodnie z koncepcją piramidy potrzeb Masłowa, podejmowane były takie wyzwania, jak działalność gospodarcza, samorozwój polegający na poszerzaniu twardych i miękkich umiejętności, w sytuacji dynamicznie zmieniającego się otoczenia rynkowego i jego wymagań. Intuicyjnie prawdziwe wydaje się także stwierdzenie, że osoby żyjące poniżej

<sup>8</sup> S. Golinowska, E. Kocot, *Spójność społeczna...*, op.cit., s. 154–155.



minimum socjalnego nie będą skłonne do podejmowania konkurencyjnej rywalizacji nakierowanej na odnoszenie sukcesu zawodowego, przy okazji przyczyniając się do przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego ze względu na konieczność podejmowania działań nakierowanych na zaspokojenie potrzeb niższego rzędu, takich jak niwelowanie poczucia zagrożenia bezrobociem czy też zaspokojenie podstawowych potrzeb materialnych. Te i inne skutki powodują, że w efekcie dynamika wzrostu PKB jest niższa niż mogłaby być, co negatywnie przekłada się na przebieg zmian wpisujących się w proces transformacji.

Nie jest to jednakże jedyna sfera mająca negatywny wpływ na przebieg procesu transformacji. Można tu także zaobserwować innego typu zjawiska. Wśród nich warto wspomnieć o takich, jak wzrost przestępczości, wzrost patologii społecznych. Zjawiska te spowodowały, że zahamowaniu uległy zmiany świadomości społecznej i mentalności u osób dotkniętych wyżej wymienionymi problemami. Zmiany te są konieczne, by poznać i zaakceptować nowy ustrój gospodarczy. Wskazywano również na takie negatywne konsekwencje, jak pojawienie się uczucia rozczarowania przemianami, stanu apatii oraz utraty uczucia sprawstwa. Konsekwencją były także mniejsze od spodziewanej aktywność, przedsiębiorczość czy też ogólna zaradność życiowa wśród osób dotkniętych tym problemem. Wspomniane zagadnienie nie dotyczy tylko jednej generacji – podobna sytuacja jest zwykle dziedziczona z pokolenia na pokolenie, co sprawia, że coraz większe masy ludzi nie mają możliwości pełnego uczestnictwa w gospodarce rynkowej.

Nieco inne ujęcie tego, jakie skutki w sferze psychologicznej oraz w sferze zachowania może wywołać taka sytuacja, gdy pewne grupy społeczne dotknięte są brakiem dostatecznych dochodów, proponuje T. Kowalik. Omówimy teraz wymienione przez niego konsekwencje<sup>9</sup>.

1. Pogorszenie warunków pracy oraz wzmocnienie autorytaryzmu zarządzających. Wynika to z nierównej pozycji na rynku pracy pracownika i pracodawcy. Taka sytuacja powodować może konsekwencje takie, jak pogorszenie relacji w pracy, zniechęcenie do podejmowania wysiłku, co w konsekwencji przekładać się może na spadek produktywności.

2. Obniżenie bądź stagnacja płac, wynikające ze słabej pozycji pracownika na rynku pracy, lecz nie tylko. Potencjalną konsekwencją jest spadek popytu konsumpcyjnego w gospodarce. Osoby uboższe ze względu na obawę o przyszłość mogą powstrzymać się przed wydatkami. Po drugie, sam brak wzrostu dochodu powoduje ograniczenie wydatków. Ma to negatywne konsekwencje, gdyż w szczególności

---

<sup>9</sup> T. Kowalik, *www.polskatransformacja.pl*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza SA, Warszawa 2009, s. 208–210.



na początku okresu transformacji spadek popytu konsumpcyjnego sprawia, że trudniejsze jest wychodzenie z recesji, a osoby biedniejsze wykazują zwykle wyższą krańcową skłonność do konsumpcji. W konsekwencji ich znaczenie wzrasta.

Wspomnieć należy w tym przypadku także o wzroście obciążeń budżetu państwa z tytułu wypłat różnego rodzaju form wsparcia dla osób potrzebujących, a także o obniżeniu dochodów z podatków z powodu zmniejszenia aktywności gospodarczej oraz przejścia części osób do szarej strefy.

3. Bieda i wykluczenie powodują narastanie rozmaitych patologii społecznych. Jako przykład można podać choćby problem frustracji, chorób psychicznych. Innym problemem są także zachowania migracyjne – najzdolniejsi, którzy nie mają szans na samorealizację, postanawiają częstokroć o wyjeździe za granicę, co podwójnie negatywnie przekłada się na rozwój gospodarczy – zarówno przez poniesione nakłady na edukację, z których korzystać będzie kto inny, jak i przez problem utraty kapitału ludzkiego.

4. Problemem jest również wzrastająca przestępczość. Między latami 1989 a 1997 niemal dwukrotnie wzrosła liczba przestępstw przeciw mieniu indywidualnemu, o blisko 75% zwiększyła się liczba przestępstw przeciw życiu i zdrowiu oraz zabójstw. Co istotne także, o prawie 110% wzrosła liczba skazanych w wieku 17–20 lat. Dodatkowo o 2/3 wzrosła liczba nieletnich ukaranych przez sądy<sup>10</sup>. Konsekwencje takiego stanu rzeczy są różnorakie. Wspomnieć należy o utracie kapitału ludzkiego, jakim są młodzi ludzie, którzy schodzą na drogę przestępstw, o pogorszeniu bezpieczeństwa prowadzenia działalności gospodarczej itd.

5. Utrata kwalifikacji, brak doświadczenia, dalsze pogorszenie sytuacji materialnej i perspektyw na przyszłość – w sferze psychologicznej rodzą uczucie frustracji, osłabiają więzi międzyludzkie, są czynnikiem sprawczym wielu patologii. W sferze gospodarczej przyczyniają się do utraty produkcji w wyniku wycofania części siły roboczej poza rynek pracy, spadku dochodu i tym samym spadku wydatków.

6. Brak perspektyw na przyszłość wiąże się z pogorszeniem przewidywanej sytuacji materialnej. Skutki w tym obszarze są bardzo szerokie i dotyczą zarówno sfery ekonomicznej, jak i demograficznej. Spośród wielu negatywnych konsekwencji wspomnieć należy o rezygnacji bądź znaczącym opóźnieniu posiadania potomstwa, co negatywnie przekłada się na sytuację choćby systemu emerytalnego.

---

<sup>10</sup> A. Kojder, *Spojrzenie na przemiany ustrojowe w Polsce w latach 1989–1997*, w: *Imponderabilia wielkiej zmiany. Mentalność, wartości, więzi społeczne czasów transformacji*, red. P. Sztompka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Kraków 1999, s. 27.

### 3.2. Wyposażenie mieszkańców Polski w dobra materialne

Zaspokojenie potrzeb podstawowych, zgodnie z piramidą Masłowa, to nie tylko dochód na odpowiednim poziomie. Problem ten może być również zilustrowany poprzez analizę tego, jak przedstawia się majątek znajdujący się w posiadaniu polskiego społeczeństwa. Na tym etapie, aby porównać sytuację Polaków z innymi społeczeństwami, ukażemy, jak omawiana sytuacja kształtowała się w innych krajach przechodzących proces przemian.

Dane pochodzą z przeprowadzonego w 2007 r. projektu EUREQUAL. Ze względu na fakt, że liczby pochodzą z czasu, gdy transformacja trwała już niemal 20 lat, można je potraktować jako swego rodzaju podsumowanie tego czasu. W tabeli 4 ukazano, jaki odsetek gospodarstw domowych posiadał w 2007 r. komputer oraz dostęp do Internetu<sup>11</sup>.

**Tabela 4. Odsetek gospodarstw domowych posiadających komputer i dostęp do Internetu**

Kraj	Odsetek gospodarstw domowych posiadających	
	komputer	dostęp do Internetu
Białoruś	32,1	11,9
Bułgaria	25,4	13,8
Czechy	48,6	34,3
Estonia	58,9	48,8
Litwa	52,2	31,1
Łotwa	47,2	29,1
Mołdawia	11,7	5,3
Polska	53,8	37,4
Rosja	33,3	10,9
Rumunia	35,3	20,2
Słowacja	58,4	32,8
Ukraina	19,7	5,6
Węgry	44,5	28,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania EUREQUAL.

<sup>11</sup> M. Nowak, *Zróżnicowania, nierówności, roszczenia socjalne a problem migracji*, w: *Spółeczeństwa Europy Środkowo-Wschodniej. Projekt Eurequal*, red. K. Podemski, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2011, s. 80–82.

W tabeli 4 pokazano wyniki badań przeprowadzonych w 2007 r. w ramach projektu EUREQUAL<sup>12</sup>. Co z nich wynika? Otóż okazuje się, że w zakresie posiadania komputera najbardziej na plus wyróżniały się: Estonia, Słowacja, Polska i Litwa. Tutaj ponad połowa mieszkańców deklaruwała jego posiadanie. Na drugim końcu stawki były z kolei takie kraje, jak Mołdawia czy Ukraina, gdzie komputer stanowił własność mniej niż 20% badanych. Stwierdzić można, że omawiany wskaźnik zasadniczo współwystępuje dość mocno z wynikami procesu transformacji, ujmowanymi w sposób tradycyjny, tj. przez dynamikę PKB.

Jak z kolei przedstawiała się kwestia posiadania dostępu do Internetu? Tutaj największy odsetek posiadaczy był wśród obywateli Estonii, Polski, Czech, Słowacji oraz Litwy (ponad 30%). Z kolei najmniej posiadaczy dostępu do Internetu było wśród obywateli ponownie Mołdawii oraz Ukrainy (około 5%). Niewiele większy odsetek posiadaczy dostępu do Internetu był wśród mieszkańców Rosji oraz Białorusi (nieznacznie ponad 10%). Ponownie istnieje zatem duża korelacja między wynikami procesu transformacji a odsetkiem osób posiadających dostęp do Internetu.

Warto zwrócić uwagę na istotę tego wskaźnika. Istnieje dwukierunkowa relacja przyczynowo-skutkowa między odsetkiem osób posiadających komputer, a w szczególności dostęp do Internetu, oraz wynikami społeczno-gospodarczymi procesu transformacji. Z jednej strony w sposób oczywisty wzrost zamożności generuje popyt na dobra, które nie są dobrami pierwszej potrzeby. Z drugiej zaś strony posiadanie komputera oraz zwłaszcza dostępu do Internetu powoduje większy stopień otwarcia na świat, większą znajomość rzeczywistości świata najbardziej rozwiniętego, co z dużym prawdopodobieństwem przyczynić się może do podniesienia progu aspiracji. Tworzy to motywację do podejmowania działań produktywnych. Utrudnione w tej sytuacji jest również prowadzenie takiej polityki władz, która nie będzie sprzyjać reformom transformacyjnym ze względu na dostęp obywateli do informacji o krajach wyżej rozwiniętych o ustroju rynkowym. Podkreślić należy, że taki rozwój sytuacji miał miejsce w Polsce. Nasz kraj znajdował się w czołówce zarówno pod względem dostępu do komputerów, jak i dostępu do Internetu, co w sposób opisany wyżej przyczyniło się do relatywnie lepszych wyników procesu transformacji.

Kolejnym dobrem trwałego użytku, o którym warto wspomnieć, jest pralka automatyczna. Z jednej strony wydaje się, że jest to już dobro podstawowe, z drugiej zaś

---

<sup>12</sup> Badanie EUREQUAL to projekt zrealizowany przez 10 ośrodków naukowo-badawczych z regionu Europy Środkowo-Wschodniej. Swoim zakresem obejmował on badanie problemu nierówności społecznych w krajach przechodzących proces transformacji.

jednak posiadanie tego dobra w krajach transformacji jest jednak zróżnicowane ze względu na różny poziom zamożności obywateli. Przyjrzyjmy się bliżej tej kwestii<sup>13</sup>.

Tabela 5. Odsetek gospodarstw domowych posiadających pralkę automatyczną

Kraj	Odsetek gospodarstw domowych posiadających pralkę automatyczną
Białoruś	78,3
Bułgaria	85,9
Czechy	99,1
Estonia	87,0
Litwa	90,5
Łotwa	87,5
Mołdawia	63,8
Polska	96,3
Rosja	84,4
Rumunia	75,7
Słowacja	97,8
Ukraina	77,2
Węgry	95,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania EUREQUAL.

Jak pokazują dane zawarte w tabeli 5, we wszystkich zbadanych krajach ponad 60% gospodarstw domowych posiadało pralkę automatyczną. Da się jednak dostrzec pewien stopień zróżnicowania krajów przy analizie tego wskaźnika. Otóż najmniej gospodarstw domowych posiadało pralkę w Mołdawii, Rumunii, na Ukrainie i na Białorusi. Najwięcej – na Węgrzech, w Polsce, na Słowacji oraz w Czechach (ponad 95%). Ponownie zatem należy poczynić uwagę, że obywatele tych krajów, których gospodarki były najbardziej zaawansowane w procesie transformacji, mieli w najszerszym stopniu zaspokojone potrzeby dotyczące wyposażenia w najbardziej podstawowe sprzęty gospodarstwa domowego. Ma to ponownie o tyle znaczenie, iż w sytuacji zaspokojenia zapotrzebowania na dobra podstawowe wzrasta próg aspiracji, czego efektem są zachowania ekonomiczne prowadzące do działań mających na celu poprawę dobrobytu materialnego ze wszystkimi tego pozytywnymi skutkami dla

<sup>13</sup> M. Nowak, *Zróżnicowania, nierówności...*, op.cit., s. 108–109.

gospodarki. Dotyczy to również Polski, gdzie, jak wspomniano, wskaźnik posiadania pralki automatycznej był najwyższy.

Teraz przyjrzyjmy się jeszcze jednemu aspektowi związanemu z posiadaniem. W ramach omawianego projektu przeprowadzono także badania, dotyczące tzw. sumarycznego wskaźnika posiadania, który obrazuje, ile z takich dóbr materialnych, jak: udziały i akcje przedsiębiorstw, dom letniskowy, kamera wideo, komputer, dostęp do Internetu, ziemia, pralka automatyczna, telefon komórkowy, telefon stacjonarny, samochód, było w posiadaniu poszczególnych społeczeństw krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Szczegóły przedstawiono w tabeli 6.

**Tabela 6. Wskaźnik posiadania i jego zróżnicowanie w krajach transformacji**

Kraj	Wskaźnik posiadania	
	średnia wartość	odchylenie standardowe
Białoruś	4,42	2,296
Bułgaria	4,65	2,263
Czechy	5,01	2,18
Litwa	4,89	2,26
Łotwa	4,71	2,332
Mołdawia	3,50	1,966
Polska	5,49	2,217
Rosja	4,02	2,163
Rumunia	4,52	2,403
Słowacja	5,72	2,215
Ukraina	3,61	1,961
Węgry	4,86	2,128

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania EUREQUAL.

Powyższy wskaźnik został skonstruowany w ten sposób, że za każdą deklarację o posiadaniu określonego dobra przyznawano 1, a przy braku takiej deklaracji – 0. Wskaźnik ukazuje średnią z wyników uzyskanych od ankietowanych i zamyka się w przedziale od 0 do 10. Jakże zatem wnioski dają się wyciągnąć na podstawie danych zawartych w tabeli 6? Gdy przyjrzymy się średniej wartości deklaracji, to okaże się, że najwyższy poziom osiągnął on na Słowacji, a także w Polsce i Czechach. Tutaj, średnio rzecz ujmując, ponad 5 dóbr było w posiadaniu obywateli danego kraju. Z drugiej strony z najniższymi wynikami mamy do czynienia w Mołdawii oraz na Ukrainie (poniżej 4). Zaskakiwać może niezła pozycja takich krajów, jak Białoruś

czy Bułgaria. Pamiętać należy jednak, że w omawianym badaniu nie sprawdzano jakości posiadanych dóbr, a tylko ich ilość. Ponownie warto zauważyć, że im lepsze wyniki transformacji, tym wyższe wskaźniki posiadania. Ciekawym przypadkiem jest Słowacja. Kraj ten mimo że przez pierwsze lata transformacji nie podejmował zdecydowanych reform, to w sferze społecznej udało mu się dość sporo nadrobić. W tym obszarze również dobrze wypada Polska. Znajdujemy się na drugim miejscu z wynikiem 5,49. Oznacza to, że poziom zaspokojenia potrzeb materialnych jest relatywnie wysoki, choć mimo wszystko wciąż sporo pozostaje do nadrobienia. Taki stan rzeczy umożliwi jednak polskiemu społeczeństwu skupienie się na realizacji potrzeb leżących wyżej w piramidzie Masłowa.

Interesujący wydaje się jeszcze jeden element – zróżnicowanie zadeklarowanych, opisanych w omówieniu badania odpowiedzi. Zróżnicowanie to zostało zobrazowane przez poziom odchylenia standardowego. Jakie wyniki uzyskano w tym obszarze? Najmniejsze uzyskano tam, gdzie posiadanie było najmniej rozpowszechnione, czyli na Ukrainie i w Mołdawii. Wyniosło ono poniżej 2. Największe z kolei było w Rumunii, na Łotwie oraz na Białorusi. Dość spore było ono także na Słowacji. Nieśmiało można więc stwierdzić, że w tych to krajach w największym stopniu mieliśmy do czynienia z powstaniem grupy uprzywilejowanych, która posiadała więcej niż pozostali. W Polsce z kolei zróżnicowanie to można określić jako dość spore, jednak nie bardzo duże. Wynosiło ono 2,217, czyli, przeciętnie rzecz ujmując, zadeklarowany wskaźnik posiadania w Polsce o tyle właśnie odbiegał od średniej wynoszącej 5,49.

## 4. Podsumowanie

W powyższym tekście dokonano analizy sytuacji dochodowo-majątkowej polskiego społeczeństwa. W niektórych miejscach wskazano na to, jak Polska wypadła na tle innych krajów transformacji. Z analiz wynika, że o ile w porównaniu do innych krajów Polska wypada relatywnie dobrze w odniesieniu do stanu majątku, o tyle sytuacja dochodowa pozostawiała wiele do życzenia szczególnie w niektórych okresach. Warto śledzić, jak w przyszłości będzie kształtować się omawiany czynnik, gdyż jego wpływ na sytuację gospodarczą kraju nie jest bez znaczenia.

## Bibliografia

### Publikacje książkowe

1. *20 lat transformacji, osiągnięcia, problemy, perspektywy*, red. G.W. Kołodko, J. Tomkiewicz, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2009.
2. Bąk M., *Europa Środkowa i Wschodnia wobec wyzwania transformacyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2006.
3. Godłów-Legiędź J., *Instytucje i koszty transakcji jako podstawowe pojęcia nowej ekonomii instytucjonalnej*, w: *Instytucje i transformacja*, red. J. Godłów-Legiędź, wyd. Adam Marszałek, Toruń 2009.
4. Golinowska S., Kocot E., *Spójność społeczna. Stan i perspektywy rozwoju społecznego kraju w przekrojach regionalnych*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2013.
5. *Imponderabilia wielkiej zmiany. Mentalność, wartości, więzi społeczne czasów transformacji*, red. P. Sztompka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Kraków 1999.
6. Kołodko G., *Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów posocjalistycznych*, Toruń 2010, wyd. Dom Organizatora, Toruń 2001.
7. Kowalik T., *www.polskatransformacja.pl*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza SA, Warszawa 2009.
8. Putnam R., Leonardi R., Nanetti R.Y., *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa 1995.
9. Raport z badania CBOS: *Praca Polaków za granicą; BS/160/2010*; oprac. B. Roguska, Warszawa, grudzień 2010.
10. *Społeczeństwa Europy Środkowo-Wschodniej, Projekt Eurequal*, red. K. Podemski, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2011.
11. *Społeczeństwo obywatelskie, między ideą a praktyką*, red. A. Kościański, W. Misztal, wyd. IFiS PAN, Warszawa 2008.
12. *Transformacje systemowe w Polsce i krajach postkomunistycznych. Studia i rozprawy*, red. M. Chałubiński, Akademia Humanistyczna im. Aleksandra Gieysztora, Pułtusk 2006.
13. *Wartości, polityka, społeczeństwo*, red. M. Zahorska, E. Nasalska, Wyd. Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2009.
14. Winiecki J., *Transformacja postkomunistyczna. Studium przypadku zmian instytucjonalnych*, C.H. Beck, Warszawa 2012.

### **Materiały internetowe**

1. <http://laborsta.ilo.org/>
2. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
3. <http://www.freedomhouse.org/>
4. <https://www.ipiss.com.pl/>
5. <http://www.ips.uw.edu.pl/>
6. <http://www.nagrodateofrasta.eu/>
7. <http://www.stat.gov.pl/gus>
8. [http://www.tiger.edu.pl/aktualnosci/tekst\\_wlasciwy.pdf](http://www.tiger.edu.pl/aktualnosci/tekst_wlasciwy.pdf)
9. <http://www.transmonee.org/>
10. <http://www.twojaeuropa.pl/>
11. <http://www.worldvaluessurvey.org/>
12. [http://www.zarzyccy.pl/p\\_piramida-potrzeb-maslowa.html](http://www.zarzyccy.pl/p_piramida-potrzeb-maslowa.html)

---

## **Evolution of Income and Wealth Situation and Its Consequences in Poland in the Period of Economic Transformation**

---

### **Summary**

The text discusses the impact of income and wealth situation of the Polish society on the process of economic transformations. The article proves that the social behaviour influences the degree of satisfaction of material needs, which is supported by the hypothesis of Abraham Maslow's pyramid. The measures which illustrate the discussed problem include the level of social minimum or the material deprivation indicator. Although in comparison with other countries the Polish transformation looks relatively good, it should be said that many people do not sufficiently participate in the division of the results of economic growth.

**Keywords:** transformation, income, wealth, social factor

---



*Małgorzata Godlewska*

Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

## Koszty transakcyjne a rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce

---

### Streszczenie

Celem artykułu jest pokazanie wpływu, jaki wywierają koszty transakcyjne na rozwój PPP w Polsce, zidentyfikowanie kosztów transakcyjnych po stronie sektora publicznego i prywatnego, a także zaproponowanie metod optymalizacji kosztów transakcyjnych w celu zwiększenia korzyści i zmniejszenia zagrożeń wynikających z PPP. W artykule zostały przedstawione wyniki przeprowadzonych analiz dotyczących wpływu kosztów transakcyjnych na rozwój PPP w Polsce. Analizy przeprowadzono na 34 (próba 100%) zamkniętych finansowo projektach. Na poziom kosztów transakcyjnych wpływa zastosowany model PPP, podział ryzyka między stronami, okres, na jaki zawierany jest kontrakt, struktura własności aktywów, charakter finansowania, uwarunkowania polityczno-społeczno-administracyjne, uwarunkowania prawne, uwarunkowania ekonomiczne czy też zabezpieczenie finansowe i prawne projektu. Kluczowe znaczenie, jeśli chodzi o poziom kosztów transakcyjnych, ma wybór partnera prywatnego i umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym, do którego stosuje się, zgodnie z art. 4 ust. 3 ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. z 2009 r., nr 19, poz. 100 z późn. zm.) przepisy ustawy z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz.U. nr 19, poz. 101) albo ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych.

**Słowa kluczowe:** partnerstwo publiczno-prywatne, zamówienia publiczne, koszty transakcyjne, ekonomiczna analiza prawa, stabilność i przejrzystość prawa

---

## 1. Wprowadzenie

Według W.M. Orłowskiego z Niezależnego Ośrodka Badań Ekonomicznych skala potrzeb inwestycyjnych w Polsce w zakresie dostarczania infrastruktury publicznej jest ogromna, co wynika ze stosunkowo skromnego majątku trwałego oraz jego dużego stopnia zużycia. Powoduje to konieczność odtworzenia majątku trwałego, co pociąga za sobą znaczne nakłady inwestycyjne brutto, które według szacunków W.M. Orłowskiego w sektorze dostarczania infrastruktury publicznej powinny wynieść w Polsce w latach 2011–2022 około 1150 mld PLN. Roczna luka finansowa (brakujące środki w sektorze publicznym) w latach 2011–2022 wahać się będzie pomiędzy 116 mld PLN a 197 mld PLN (w cenach stałych roku 2009)<sup>1</sup>. Rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego (zwanego dalej PPP) w Polsce oraz wzrost zaangażowania finansowego sektora prywatnego mogą skutecznie przyczynić się do zniwelowania luki finansowej, gdyż Traktat z Maastricht zdaniem K. Brzozowskiej<sup>2</sup> nakazuje „wyprowadzenie” finansowania inwestycji infrastrukturalnych poza budżet jednostek samorządu terytorialnego. Doprowadziło to w wielu państwach europejskich (np. Hiszpania, Portugalia czy Włochy) do dynamicznego rozwoju projektów z zakresu PPP wraz ze wzrostem kapitałowego zaangażowania sektora prywatnego.

W Polsce od 1 stycznia 2014 r. do obliczenia możliwego poziomu zadłużenia jednostek samorządu terytorialnego, począwszy od budżetu za 2014 r., stosuje się nową konstrukcję wskaźnika<sup>3</sup>, która uwzględnia indywidualne zdolności każdej jednostki do spłaty zobowiązań dłużnych. Sposób obliczenia poziomu zadłużenia przez sektor publiczny ma znaczący wpływ na poziom zaangażowania sektora prywatnego i rozwój PPP w Polsce.

W partnerstwie publiczno-prywatnym koszty transakcyjne odnoszą się, według G. Dudkin, T. Väililä<sup>4</sup>, do kosztów związanych z ustanowieniem i utrzymaniem partnerstwa, które obejmują koszty doradztwa prawnego, finansowego i technicznego ponoszone zarówno przez sektor publiczny, jak i prywatny na każdym etapie

---

<sup>1</sup> I. Herbst, A. Jadach-Sepiolo, E. Marczevska, *Analiza potencjału podmiotów publicznych i przedsiębiorstw do realizacji projektów partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce*, PARP, Warszawa 2012, s. 40–42.

<sup>2</sup> K. Brzozowska, *Partnerstwo publiczno-prywatne w Europie. Cele, uwarunkowania, efekty*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2010.

<sup>3</sup> Por. wzór z art. 243 ust. 1 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. U. 2009, Nr 157, poz. 1240 z późn zm.).

<sup>4</sup> G. Dudkin, T. Väililä, *Transaction costs in Public-Private Partnerships: First Look at the Evidence*, „EIB Economic and Financial Report” 2005, nr 03.

realizacji projektu. Ponadto na realizację projektów PPP wpływ mają następujące koszty transakcyjne: koszty organizacji i uczestnictwa w przetargu, koszty negocjacji kontraktu, koszty monitorowania oraz przestrzegania warunków kontraktu przez sektor prywatny i koszty renegocjacji kontraktu w czasie jego trwania.

Wśród niektórych przedstawicieli nauki L. Torres, V. Pina<sup>5</sup> panuje pogląd, że partnerstwo publiczno-prywatne wiąże się z kosztami transakcyjnymi wahającymi się od 3 do 25% wartości kontraktu.

Celem artykułu jest próba pokazania wpływu, jaki wywierają koszty transakcyjne na rozwój PPP w Polsce na podstawie przeprowadzonej przez autorkę analizy SWOT oraz analizy wszystkich zawartych umów na realizację projektów PPP w Polsce (34 według bazy projektów PPP Ministerstwa Gospodarki, stan na 10 maja 2014 r.).

## 2. Partnerstwo publiczno-prywatne a koszty transakcyjne

### 2.1. Ujęcie teoretyczne

Z punktu widzenia rozwoju PPP w Polsce, rozumianego zarówno jako wzrost liczby, jak i wartości realizowanych projektów, koszty transakcyjne są jednym z kluczowych czynników sukcesu, gdyż od ich poziomu zależy, czy realizowany projekt będzie opłacalny zarówno dla partnera publicznego, jak i prywatnego oraz czy cele zakładane przez każdą ze stron kontraktu zostaną osiągnięte. Nie zawsze jednak redukcja bądź eliminacja kosztów transakcyjnych będzie sprzyjać wzrostowi efektywności PPP<sup>6</sup>.

W literaturze przedmiotu ekonomia kosztów transakcyjnych jest jednym z głównych nurtów nowej ekonomii instytucjonalnej obok teorii praw własności oraz teorii agencji. Ekonomia kosztów transakcyjnych według P.K. Rao<sup>7</sup> kładzie nacisk na transakcje, które są podstawową jednostką analizy, a zarządzanie ekonomiczne jest warunkiem koniecznym dla optymalizacji wykorzystania zasobów i wzrostu wydajności. Koszty transakcyjne i ich behawioralne implikacje są dodatkowym wymiarem do tradycyjnej i uproszczonej analizy ekonomicznej. Według R.H. Coase

---

<sup>5</sup> L. Torres, V. Pina, *Public-private partnership and private finance initiatives in the EU and Spanish local governments*, „The European Accounting Review”, vol. 10, nr 3, s. 601–619.

<sup>6</sup> Por. A. Koronowski, *Koszty transakcyjne a efektywność ekonomiczna*, w: *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, red. S. Rudolf, Wydawnictwo WSEiP im prof. E. Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2012, s. 161–171.

<sup>7</sup> P.K. Rao, *The economics of transaction costs. Theory, Methods and Applications*, Palgrave Macmillan, New York 2003.

w strukturze ekonomii kosztów transakcyjnych firmy są postrzegane raczej jako struktury zarządcze niż jako jednostki produkcyjno-dystrybucyjne. Dostrzegł on, że przedsiębiorstwo jest odrębnym od rynku mechanizmem koordynacji; zwrócił też szczególną uwagę na rolę kosztów wymiany, które decydują, czy bardziej opłaca się przeprowadzić daną transakcję na rynku, czy też za pośrednictwem przedsiębiorstwa<sup>8</sup>.

Optymalizacja kosztów transakcyjnych była podstawową kwestią dla O.E. Williamsona, który prowadził badania porównawcze różnych organizacji gospodarczych z punktu widzenia oszczędności kosztów transakcyjnych<sup>9</sup>. Na gruncie PPP badania porównawcze powinny dotyczyć np. wpływu trybu wyboru partnera prywatnego bądź formy prawnej czy też podziału ryzyka na oszczędność kosztów transakcyjnych.

Według O.E. Williamsona<sup>10</sup> głównymi czynnikami prowadzącymi do powstania kosztów transakcyjnych są: ograniczona racjonalność, zachowania oportunistyczne i specyficzne aktywa. Ze wszystkimi tymi czynnikami mamy do czynienia na rynku PPP w Polsce<sup>11</sup>.

Autorka w dalszej części artykułu posługiwać się będzie definicją kosztów transakcyjnych według P.R. Milgroma i J. Robertsa<sup>12</sup>, którzy uważają, że koszty transakcyjne powstają w wyniku międzynarodowej asymetrii i niekompletności informacji pomiędzy stronami oraz w wyniku niedoskonałego zobowiązania lub oportunistycznego zachowania stron. Definicja ta jest istotna z punktu widzenia rozwoju PPP, gdyż akcentuje m.in. asymetrię informacji oraz oportunistyczne zachowania stron, które mają znaczny wpływ na wysokość kosztów transakcyjnych zarówno po stronie prywatnej, jak i publicznej.

Zgodnie z art. 1 ust. 2 ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. z 2009 r. nr 19, poz. 100 z późn. zm.) przedmiotem PPP w Polsce jest wspólna realizacja przedsięwzięcia oparta na podziale zadań i ryzyka pomiędzy

---

<sup>8</sup> R.H. Coase, *The Nature of the Firm*, w: *The Economic of Transaction Costs*, red. O.E. Williamson, S.E. Masten, An Elgar Critical Writings Reader, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA 1999, s. 4–14.

<sup>9</sup> M. Wojtysiak-Kotlarski, *Koszty transakcyjne – okoliczności powstania i istota*, w: *Koszty transakcyjne. Skutki zmian dla przedsiębiorstw*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 48.

<sup>10</sup> O.E. Williamson, *The Economic Institution of Capitalism*, The Free Press, New York 1985.

<sup>11</sup> Por. raporty PARP-u sporządzone na potrzeby projektu systemowego: „Partnerstwo publiczno-prywatne” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Działanie 2.1 „Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki”, Poddziałanie 2.1.3 „Wsparcie systemowe na rzecz zwiększania zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw”.

<sup>12</sup> P.R. Milgram, J. Roberts, *Economics, Organization, and Management*, wyd. 2, Prentice-Hall, New Jersey 1992.

podmiotem publicznym a partnerem prywatnym. Partnerstwo publiczno-prywatne charakteryzuje się jasno sprecyzowanymi wymaganiami wobec partnera publicznego i prywatnego, m.in. w zakresie podziału ryzyka, struktury projektu i finansowania, czasu trwania umowy, parametrów technicznych projektu, liczby użytkowników, oraz przejrzystością kontraktu w zakresie wydajności kosztów oraz przejrzystością procesu przetargowego niezależnie od podstawy prawnej wyboru partnera prywatnego (czy to na podstawie ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, Dz.U. z 2013 r., poz. 907, 984, 1047 i 1473, tekst ujednolicony na 24.12.2013 r., czy też ustawy z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi, Dz.U. z 2009 r. nr 19, poz. 101)<sup>13</sup>.

PPP w ujęciu Parlamentu Europejskiego to umowa pomiędzy sektorem publicznym a prywatnym, w ramach której partner prywatny zobowiązuje się dostarczyć usługi publiczne, które historycznie były świadczone i/lub finansowane przez instytucje publiczne. Celem partnerstwa jest osiągnięcie korzyści większych od tych, które można uzyskać dzięki zamówieniom publicznym. Poprawnie wdrożone partnerstwo publiczno-prywatne prowadzi do redukcji kosztów całego cyklu realizacji projektu, lepszej alokacji ryzyka, szybszej realizacji projektu, wyższej jakości usług i dodatkowych strumieni wpływów pieniężnych<sup>14</sup>. Autorka w dalszej części pracy będzie się posługiwać ww. definicją.

Na podstawie powyższej definicji można wymienić następujące koszty transakcyjne w PPP:

- a) po stronie publicznej: koszty związane z ustanowieniem i utrzymaniem partnerstwa (w tym: koszty doradztwa prawnego, finansowego i technicznego), koszty konsultacji społecznych, koszty organizacji przetargu, koszty negocjacji kontraktu, koszty agencji, koszty zamknięcia finansowego projektu (pozyskania dofinansowania), koszty monitorowania oraz przestrzegania warunków kontraktu przez sektor prywatny i koszty renegocjacji kontraktu w czasie jego trwania;
- b) po stronie prywatnej: koszty związane z ustanowieniem i utrzymaniem partnerstwa (w tym: koszty doradztwa prawnego, finansowego i technicznego), koszty uczestnictwa w przetargu, koszty negocjacji kontraktu, koszty zamknięcia finansowego projektu (pozyskania finansowania), koszty renegocjacji kontraktu w czasie jego trwania, koszty związane z nienależytym wykonaniem kontraktu.

<sup>13</sup> I. Herbst, A. Jadach-Sepiolo, *Raport ze studiów przypadku PPP*, PARP, Warszawa 2012, s. 10–118.

<sup>14</sup> A. Renda, L. Schrefler, *Public-Private Partnerships. Models and Trends in the European Union*, European Parliament, IP/A/IMCO/SC/2005–161, February 2006, s. ii.

## 2.2. Ujęcie praktyczne

Podstawowym kryterium wyboru projektów do analizy studium przypadku był stopień zaawansowania ich realizacji, w tym uzyskanie tzw. zamknięcia finansowego (tj. faza realizacji lub faza zrealizowany). Z tego punktu widzenia opisane niżej przypadki obejmują według bazy PPP Ministerstwa Gospodarki 100% skutecznie realizowanych/zrealizowanych w Polsce umów o PPP/koncesji (34 projekty), w tym 100% projektów zamkniętych finansowo (34 projekty) o łącznej wartości 10 922 487 721,62 PLN<sup>15</sup>. Ponadto w fazie projektu (ogłoszenia na wybór partnera prywatnego) jest według stanu na 10.05.2014 r. 39 projektów, a w fazie pomysłu – 120 projektów. Ich zróżnicowanie przedmiotowe, wybrany model oraz wartości projektu świadczą o niejednorodności grupy, co daje obraz złożoności polskiego rynku PPP.

W wyniku przeprowadzonych analiz na próbie 34 zamkniętych finansowo projektów wybranych z bazy projektów PPP Ministerstwa Gospodarki zaobserwowano u 45% badanych projektów po stronie sektora publicznego i 8% po stronie sektora prywatnego występowanie kosztów związanych z ustanowieniem i utrzymaniem partnerstwa, tj. kosztów doradztwa prawnego, finansowego i technicznego. Z przedstawionych poniżej danych (rysunek 1) wynika, że podmiot publiczny przywiązuje znacznie większą wagę niż podmiot prywatny do doradztwa zewnętrznego związanego z realizacją projektu, które docelowo ma służyć ustanowieniu i utrzymaniu partnerstwa, oraz ponosi związane z tym koszty, które w przypadku niektórych projektów sięgają nawet ponad 2 mln zł<sup>16</sup>.

W 15% analizowanych projektów (4 na 27) zaobserwowano występowanie kosztów konsultacji społecznych po stronie sektora publicznego.

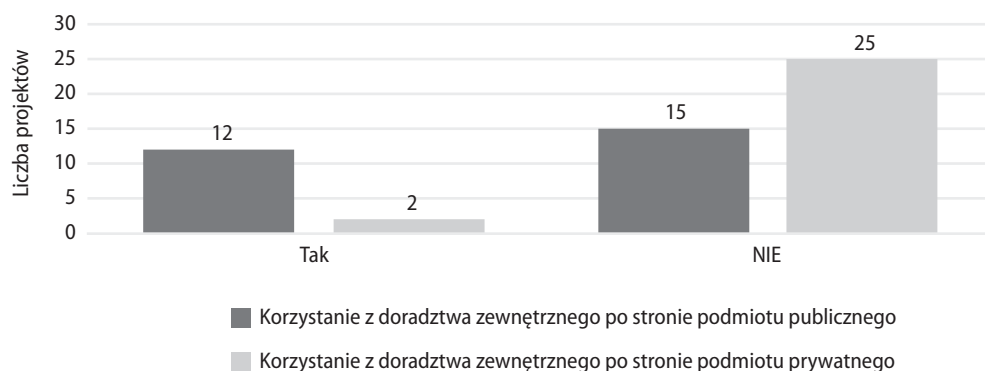
W zależności od podstawy prawnej wyboru partnera, czy to w formie koncesji, czy ustawy Prawo zamówień publicznych, w 27% projektów występowały koszty organizacji przetargu (np. dialogu konkurencyjnego obejmujące też koszty negocjacji kontraktu) po stronie publicznej, a po stronie prywatnej – koszty uczestnictwa w przetargu, a w 73% projektów koszty negocjacji kontraktu (w wyniku wybrania koncesji) po stronie publicznej i prywatnej, co zaprezentowano na rysunku 2. Z poniższych danych wynika, że koncesja jest ponad 2,5 krotnie częściej wybieraną formą współpracy sektora publicznego z sektorem prywatnym. W przypadku koncesji partner prywatny po wybudowaniu projektu infrastrukturalnego zarządza nim przez

<sup>15</sup> <http://bazappp.gov.pl/>, dostęp 10.05.2014.

<sup>16</sup> Por. Wystąpienie pokontrolne Najwyższej Izby Kontroli z dnia 12 grudnia 2012 r. o sygnaturze KGP-4101-01-01/2012, dot. kontroli w Urzędzie Miasta Stołecznego Warszawa.

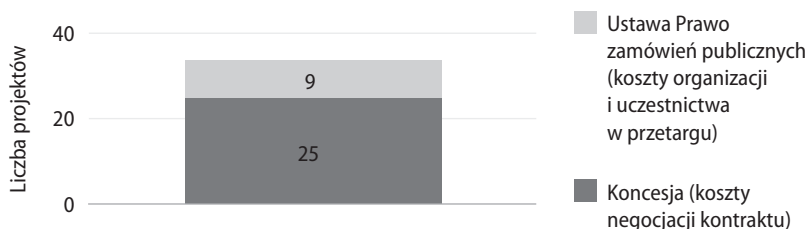
okres wskazany w umowie, dlatego jest bardziej zmotywowany do zastosowania odpowiednich materiałów, które będą najefektywniejsze z punktu widzenia całego cyklu życia obiektu, a zarazem będą generować najniższe koszty.

Rysunek 1. Korzystanie doradztwa w 27 projektach PPP



Źródło: opracowanie własne na podstawie analiz projektów z bazy PPP Ministerstwa Gospodarki.

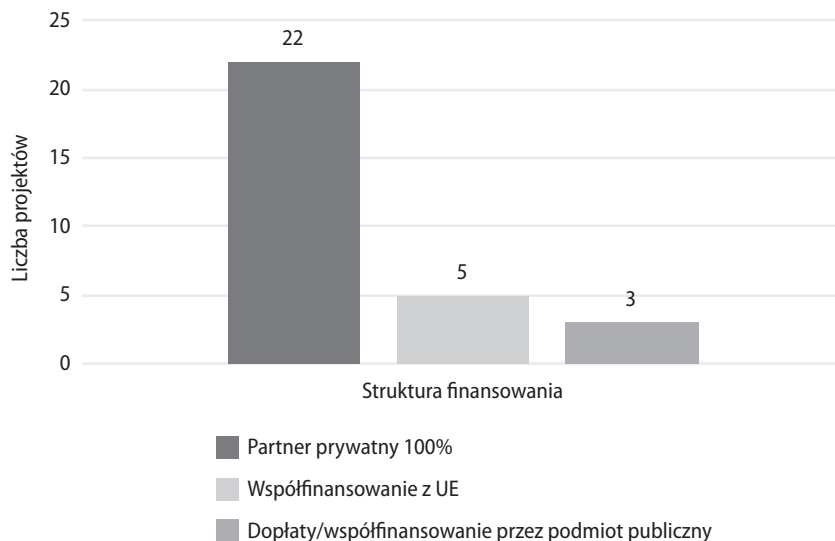
Rysunek 2. Koszty kontraktu a podstawa prawna wyboru partnera



Źródło: opracowanie własne na podstawie na podstawie analiz projektów z bazy PPP Ministerstwa Gospodarki.

W 74% analizowanych projektów sektor prywatny odpowiadał za samodzielne sfinansowanie projektu, w 16% projektów oprócz wkładu finansowego ze strony partnera prywatnego projekt był także współfinansowany ze środków Unii Europejskiej, a w 10% projektów oprócz wkładu finansowego partnera prywatnego był też wkład finansowy partnera publicznego. Na rysunku 3 przedstawiono strukturę finansowania projektów przez sektor publiczny i prywatny. Z punktu widzenia rozwoju PPP ważne jest, aby współczynnik zaangażowania finansowego sektora prywatnego był jak największy.

Rysunek 3. Struktura finansowania projektów PPP



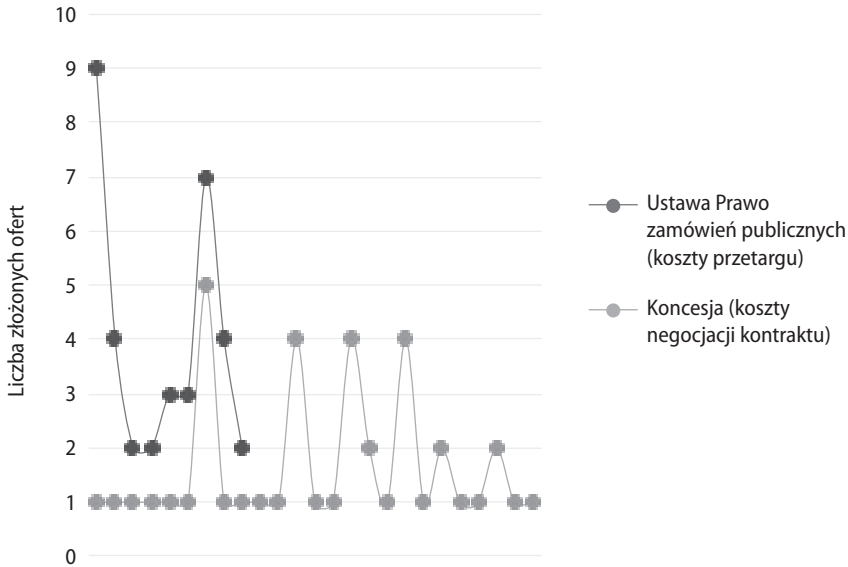
Źródło: opracowanie własne na podstawie na podstawie analizy projektów z bazy PPP Ministerstwa Gospodarki.

W 10% projektów wystąpiły po stronie sektora publicznego i prywatnego koszty renegotjacji kontraktu w czasie jego trwania. W jednym (na trzy zrealizowane) projekcie wystąpiły koszty związane z nienależytym wykonaniem kontraktu po stronie sektora prywatnego. Nienależyte wykonanie dotyczyło opóźnienia w zakończeniu realizacji umowy.

Średnio strona publiczna otrzymywała 2,55 oferty na jedno postępowanie ogłoszone w trybie ustawy Prawo zamówień publicznych (np. dialog konkurencyjny) na wybór partnera prywatnego oraz 1,64 oferty na jedno postępowanie ogłoszone w trybie ustawy o koncesji na roboty budowlane na wybór koncesjonariusza, co pokazano na rysunku 4. Im więcej złożonych ofert (a wcześniej im więcej wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu), tym większa konkurencja, niższe honoraria i krótszy proponowany okres realizacji umowy, a także większe szanse na wybranie odpowiedniego partnera prywatnego przez stronę publiczną.



Rysunek 4. Liczba składanych ofert a tryb wyboru partnera prywatnego



Źródło: opracowanie własne na podstawie na podstawie analizy projektów z bazy PPP Ministerstwa Gospodarki.

Wśród analizowanych projektów występowało zjawisko asymetrii informacji, które polegało na zawieraniu kontraktu pomiędzy stronami w warunkach niedoskonałej informacji po stronie sektora publicznego, np. co do faktycznych możliwości sfinansowania inwestycji przez partnera prywatnego, oraz przy posiadaniu niekompletnej informacji przez sektor prywatny, co do realności przedstawionych przez partnera publicznego prognoz i analiz osiągnięcia przez projekt zakładanych parametrów, w szczególności dotyczących np. spodziewanego popytu i kosztu dostawy. Asymetria informacji przejawiała się w tym, że jedna ze stron była znacznie lepiej poinformowana od drugiej strony, a posiadane informacje zachowywała dla siebie<sup>17</sup>. Jako przykład można podać projekt Zaprojektowanie i budowa obiektu pn.: Centralny Park Rekreacji, Balneologii, Turystyki i Wypoczynku „Termy Gostynińskie”, w którym to strona prywatna nie poinformowała strony publicznej o tym, że nie posiada wystarczającego zabezpieczenia finansowego ani własnych środków finansowych na zrealizowanie projektu, co okazało się dopiero po podpisaniu umowy. Taki stan faktyczny potwierdzają też wnioski z wystąpienia pokontrolnego Najwyższej Izby

<sup>17</sup> Por. A.G. Akerlof, *The Market for „Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, w: *Explorations in Pragmatic Economics*, red. G.A. Akerlof, Oxford University Press 2005, s. 27–40.

Kontroli o sygnaturze KGP-4101-01-03/2012 z dnia 3 grudnia 2012 r. dot. Miasta Gostynina.

### 3. Analiza SWOT rynku PPP w Polsce

Z przeprowadzonej analizy SWOT (tabela 1) wynika, że trzeba optymalizować okres, na jaki jest zawierany dany kontrakt. Kontrakty PPP są umowami długoterminowymi, co powoduje, że występuje pomiędzy stronami umowy ograniczona racjonalność i oportunizm. Należy więc przykładać dużą wagę do staranności wykonywanych analiz ekonomicznych, dzięki którym można obliczyć w sposób prawidłowy okres zwrotu z inwestycji, a co za tym idzie okres maksymalny, na jaki może zostać zawarta umowa PPP.

Kolejna kwestia to podział ryzyka pomiędzy stronami. W celu optymalizowania kosztów transakcyjnych należy dokonać takiego podziału ryzyka między strony: prywatną a publiczną, aby każdy z partnerów odpowiadał za ryzyka, z którymi sobie lepiej (taniej, wydajniej, szybciej) radzi, którymi sprawniej zarządza.

Prywatna własność aktywów, jak wynika z analizy SWOT, generuje wyższe koszty kontroli dla sektora publicznego. Koszty transakcyjne związane ze strukturą własności aktywów można optymalizować, dążąc do tego, aby zawierać kontrakty relacyjne (*relational contract*), których celem jest poleganie na wzajemnym zaufaniu, że strona prywatna przekaze stronie publicznej zrealizowany projekt o najwyższej jakości przy minimalnym koszcie. Dzięki zastosowaniu kontraktów relacyjnych koszty transakcyjne związane z monitorowaniem i kontrolą strony prywatnej przez stronę publiczną są znacznie niższe<sup>18</sup>.

Charakter finansowania projektu odgrywa kluczową rolę w optymalizacji kosztów transakcyjnych, gdyż dzięki pełnemu zaangażowaniu kapitału prywatnego dla realizacji usług publicznych umożliwia on przyspieszenie nakładów na rozwój infrastruktury.

---

<sup>18</sup> S. Ismail, A. Md Yusof, W. Soon Han, *Elements of Rational Contract in the Delivery of Public Infrastructure in Malaysia*, IBIMA Business Review, vol. 2012, s. 4–10.

Tabela 1. Analiza SWOT rynku PPP w Polsce

	Silne strony	Słabe strony
Sektor publiczny	<p>Alokacja ryzyka i wartość dodana</p> <p>Większe możliwości finansowania inwestycji infrastrukturalnych</p> <p>Pozabilansowe ujęcie inwestycji</p> <p>Wykorzystanie doświadczeń i umiejętności sektora prywatnego</p> <p>Gwarancja jakości świadczonych usług i utrzymania infrastruktury</p> <p>Odroczenie wydatków publicznych i rozłożenie ich na cały okres funkcjonowania projektu</p>	<p>Utrata kontroli zarządzania aktywami</p> <p>Wysokie koszty kontroli partnera prywatnego</p> <p>Długotrwały i kosztowny proces przetargowy</p> <p>Wysokie koszty doradztwa związanego z przygotowaniem projektów</p> <p>Asymetria informacji</p> <p>Mała liczba oferentów składających oferty</p>
Sektor prywatny	<p>Większe przychody operacyjne</p> <p>Doświadczenie w negocjowaniu kontraktów z instytucjami finansowymi</p> <p>Lepsza jakość usług, w wyniku efektu skali i zastosowaniu innowacji</p> <p>Zastosowanie nowoczesnych technologii w fazie budowy</p> <p>Sprawne zarządzanie inwestycją i dostępnymi zasobami</p> <p>Kapitał na pokrycie kosztów inwestycyjnych</p>	<p>Wysokie koszty procedur przetargowych</p> <p>Postawy oportunistyczne i ograniczona racjonalność</p> <p>Brak wiedzy na temat PPP</p> <p>Ryzyko upadłości może zagrozić realizacji projektu</p> <p>Brak zewnętrznego wsparcia doradczego</p> <p>Zwrot z inwestycji odroczony w czasie</p>
	Szanse	Zagrożenia
Sektor publiczny	<p>Niezależność od rocznego budżetu</p> <p>Elastyczność w ustalaniu specyfikacji produktu końcowego lub usługi</p> <p>Ukończenie projektów w ramach przewidzianego budżetu i harmonogramu</p> <p>Możliwość zwiększenia ilości i jakości świadczenia usług publicznych bez konieczności zwiększania długu publicznego</p> <p>Zwiększenie efektywności realizacji inwestycji</p>	<p>Mała liczba realizowanych projektów o wartości powyżej 100 mln zł</p> <p>Nieodpowiedni transfer ryzyku</p> <p>Małe zaangażowanie finansowe sektora prywatnego</p> <p>Wykrycie nieprawidłowości związanych z realizacją projektów PPP przez Najwyższą Izbę Kontroli</p> <p>Niesprawność postępowań administracyjnych</p>
Sektor prywatny	<p>Renta informacyjna związana z ujawnieniem kosztów eksploatacyjnych</p> <p>Długoterminowe stabilne kontakty</p> <p>Większe możliwości dostarczenia innowacyjnych usług wysokiej jakości</p> <p>Okres realizacji umowy odpowiadający okresowi zwrotu nakładów z inwestycji</p> <p>Dywersyfikacja ryzyka poprzez zarządzanie portfelem projektów</p>	<p>Brak wzajemnego zaufania</p> <p>Wynagrodzenie uzależnione od wskaźników efektywności</p> <p>Specyficzne aktywa i koszty utopione</p> <p>Wystąpienie kosztów związanych z nienależytym wykonaniem zamówienia</p> <p>Różnorodność i współzależność ryzyka</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie na podstawie analiz projektów z bazy PPP Ministerstwa Gospodarki.

## 4. Podsumowanie

Przedstawione powyżej wyniki z analizy realizacji 34 podpisanych umów dotyczących projektów PPP w Polsce oraz analiza SWOT pozwalają wyciągnąć pewne wnioski. Na koszty transakcyjne po stronie prywatnej wpływają w największym stopniu koszty udziału w postępowaniu przetargowym i/lub w negocjacjach kontraktu, a także koszty zamknięcia finansowego projektu. Koszt pozyskania kapitału przez podmiot prywatny jest z reguły wyższy o kilkanaście procent od kosztu pozyskania kapitału przez sektor publiczny. Dla strony publicznej najbardziej obciążające są koszty związane z ustanowieniem i utrzymaniem partnerstwa (w tym: koszty doradztwa prawnego, finansowego i technicznego), a także koszty monitorowania oraz przestrzegania warunków kontraktu przez sektor prywatny i koszty renegotjacji kontraktu w czasie jego trwania.

Przeprowadzone przez autorkę analizy nie wyjaśniły różnicy w wysokości kosztów transakcyjnych w zależności od podstawy wyboru partnera. Nie udało się także jednoznacznie wskazać, do jakiego stopnia koszty transakcyjne konsumują wygenerowane przez PPP oszczędności w związku z np. optymalnym podziałem ryzyka czy też zastosowaniem innowacji przez stronę prywatną.

Powyższe zagadnienia mogą stanowić materiał wyjściowy do dalszych badań.

## Bibliografia

### Dokumenty prawne

1. Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz.U. z 2013 r., poz. 907, 984, 1047 i 1473, tekst ujednolicony na 24.12.2013 r.).
2. Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. z 2009 r. nr 19, poz. 100 z późn. zm.).
3. Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz.U. z 2009 r. nr 19, poz. 101).
4. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. z 2009 r. nr 157, poz. 1240 z późn. zm.).

### Pozostałe publikacje

1. Akerlof G.A., *The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, w: *Explorations in Pragmatic Economics*, red. G.A. Akerlof, Oxford University Press, 2005.

2. Brzozowska K., *Partnerstwo publiczno-prywatne w Europie. Cele, uwarunkowania, efekty*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2010.
3. Coase R.H., *The Nature of the Firm*, w: *The Economic of Transaction Costs*, red. O.E. Williamson, S.E. Masten, An Elgar Critical Writings Reader, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA 1999.
4. Dudkin G., Väililä T., *Transaction costs in Public-Private Partnerships: First Look at the Evidence*, „EIB Economic and Financial Report” 2005, nr 03.
5. Herbst I., Jadach-Sepiolo A., *Raport ze studiów przypadku PPP*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.
6. Herbst I., Jadach-Sepiolo A., Marczevska E., *Analiza potencjału podmiotów publicznych i przedsiębiorstw do realizacji projektów partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.
7. <http://bazappp.gov.pl/>, dostęp 10.05.2014.
8. Ismail S., Md Yussof A., Soon Han W., *Elements of Rational Contract in the Delivery of Public Infrastructure in Malaysia*, IBIMA Business Review, vol. 2012.
9. Korolewska M., Marchewka-Bartkowiak K., *Zadłużenie samorządów terytorialnych w Polsce*, Studia Biura Analiz Sejmowych 2011, nr 4(28).
10. Koronowski A., *Koszty transakcyjne a efektywność ekonomiczna*, w: *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, red. S. Rudolf, Wydawnictwo WSEiP im prof. E. Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2012.
11. Milgram P.R., Roberts J., *Economics, Organization, and Management*, wyd. 2, Prentice-Hall, New Jersey 1992.
12. *New decision of Eurostat on deficit and debt. Treatment of public-private partnership*, Eurostat Press Office 2004, no. 18/2004.
13. North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.
14. Rao P.K., *The economics of transaction costs. Theory, Methods and Applications*, Palgrave Macmillan, New York 2003.
15. Renda A., Schrefler L., *Public-Private Partnerships. Models and Trends in the European Union*, European Parliament, IP/A/IMCO/SC/2005–161, February 2006.
16. Torres L., Pina V., *Public-private partnership and private finance initiatives in the EU and Spanish local governments*, „The European Accounting Review”, vol. 10, nr 3, s. 601–619.
17. Williamson O.E., *The Economic Institution of Capitalism*, The Free Press, New York 1985.
18. Wojtysiak-Kotlarski M., *Koszty transakcyjne – okoliczności powstania i istota*, w: *Koszty transakcyjne. Skutki zmian dla przedsiębiorstw*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.

---

## Transaction Costs and Public Private Partnership Development in Poland

---

### Summary

The article is aimed at the presentation of the impact of transaction costs on the PPP development in Poland, identification of transaction costs in public and private sector and also indication of methods of transaction costs optimisation in order to gain greater benefits and reduce threats resulting from PPP. The article presents the results of analyses of the impact of transaction costs on the PPP development in Poland. The analyses were conducted on 34 (100% sample) of financially closed projects. The level of transaction costs is affected by the applied PPP model, the share of risk between the parties, contract duration, kind of financing, political, social and administrative determinants, legal determinants, economic determinants or financial and legal security of the project. What is essential about the level of transaction costs is the selection of the private partner and the agreement on public and private partnership which operates, according to the Act of 19 December 2008 on Public and Private Partnership (Journal of Laws 09.19.100 of 5 February 2009 Article 4 Section 3), on the basis on the Act of 9 January 2009 on the Concession for Construction Works and Services (Journal of Laws No. 19 item 101) or the Act of 29 January 2004 – Public Procurement Law.

**Keywords:** public private partnership, public procurement, transaction costs, economic analysis of law, stability and transparency of law

---

*Agnieszka Wasiuk*

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

# Organizacja planów kont parków narodowych

---

## Streszczenie

Parki narodowe w 2012 r. przeszły transformację z jednostek budżetowych w państwowe osoby prawne. Zmiana formy prawnej spowodowała konieczność reorganizacji ich planów kont. Celem artykułu jest wskazanie czynników wpływających na budowę dotychczasowych planów kont oraz czynników, które powinny kształtować aktualne plany kont parków narodowych. Wskazano potrzebę stworzenia jednolitego planu kont dla parków narodowych, który pozwoli na uzyskiwanie rzetelnych informacji zarówno z punktu widzenia rachunkowości finansowej, jak i zarządczej.

**Słowa kluczowe:** park narodowy, plan kont, funkcja informacyjna

---

## 1. Wprowadzenie

Parki narodowe powołano przede wszystkim w celu sprawowania obszarowej ochrony przyrody. Praktyczne aspekty funkcjonowania parków w coraz większym stopniu mają jednak podstawę ekonomiczną. Ustanowienie parków narodowych państwowymi osobami prawnymi, a nie – jak do 31 grudnia 2011 r. – państwowymi jednostkami budżetowymi, zrodziło potrzebę reorganizacji ich gospodarki finansowej. Stworzono podmioty, które z jednej strony prowadzą działalność gospodarczą (z uwzględnieniem wielu zasad panujących w sektorze finansów publicznych), a z drugiej strony mają jak najlepiej zadbać o powierzone ekosystemy. Towarzyszy temu potrzeba generowania różnych grup informacji, w tym finansowo-księgowych.

Podstawowym urządzeniem umożliwiającym dostarczenie takich danych jest plan kont. Celem artykułu jest wskazanie czynników wpływających na budowę dotychczasowych planów kont oraz czynników, które powinny kształtować aktualne plany kont parków narodowych. Na potrzeby artykułu dokonano studiów literaturowych oraz przeanalizowano dokumentację finansowo-księgową parków narodowych (w związku z bardzo zróżnicowaną formą tych dokumentów autorka ogranicza się do wskazania ogólnych zjawisk i tendencji).

## 2. Plan kont i jego funkcja informacyjna

Plan kont stanowi podstawę systemu rachunkowości (polityki rachunkowości) każdej jednostki prowadzącej księgi rachunkowe. Zakładowy plan kont (ZPK) jest usystematyzowanym wykazem kont (z podaniem ich symboli i nazw) przeznaczonym do rejestracji posiadanych i wykorzystywanych w prowadzonej działalności środków gospodarczych, źródeł ich finansowania i zachodzących w nim procesów gospodarczych oraz ich skutków (w tym także ponoszonych kosztów, uzyskiwanych przychodów i osiągniętych wyników). Powinien być on wzbogacony o komentarz wyjaśniający treść i wzajemne powiązania poszczególnych kont<sup>1</sup>. ZPK określa zatem<sup>2</sup>:

- treść ekonomiczną kont, a więc charakter ekonomiczny ich sald oraz rodzaj księgowanych na nich typowych operacji gospodarczych,
- sposób księgowania typowych operacji gospodarczych (korespondencję kont),
- minimalne wymagania w zakresie prowadzenia ewidencji szczegółowej oraz zasady i kierunki jej ewentualnej rozbudowy.

Układ planu kont może być inny w każdej jednostce, powinien bowiem zostać dostosowany do jej indywidualnych potrzeb<sup>3</sup>. Istotne jest, aby logicznie i skutecznie powiązać ze sobą wszystkie czynności oraz środki techniczne związane z ewidencją<sup>4</sup>. Przy tworzeniu ZPK można korzystać z wzorcowych planów kont, przez ich adaptację na potrzeby jednostki, z opisem ewentualnych modyfikacji<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> *Wzorcowy plan kont a rachunkowość finansowa i zarządca podmiotów leczniczych*, red. M. Hass-Symotiuł, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2012, s. 11.

<sup>2</sup> B. Bakalarska, *Wykorzystanie procedur zarządzania ryzykiem i kontroli zarządczej w ustalaniu zakładowego planu kont JSFP*, <http://www.ekspertbeck.pl/wykorzystanie-procedur-zarzadzania-ryzykiem-i-kontroli-zarzadczej-w-ustalaniu-zakladowego-planu-kont-jsfp/>, dostęp 08.01.2014.

<sup>3</sup> *Zakładowy plan kont jako element polityki rachunkowości*, Zeszyty metodyczne rachunkowości nr 1 (289) z dnia 1.01.2011, Wydawnictwo Podatkowe GOFIN.

<sup>4</sup> M. Gmytrasiewicz, *Rachunkowość – podstawowe założenia i zasady*, Difin, Warszawa 2011, s. 134.

<sup>5</sup> J. Gierusz, *Plan kont z komentarzem. Handel, produkcja, usługi*, Wydawnictwo ODDK, Gdańsk 2009, s. 705.



Prawidłowo zorganizowany ZPK powinien umożliwiać realizację przez przedsiębiorstwo zarówno celów rachunkowości finansowej, jak i zarządczej oraz spełniać wymagania związane z zasadami podatkowymi, a tym samym dostarczać informacji na potrzeby odbiorców zewnętrznych oraz wewnętrznych. Organizacja zakładowego planu kont jest jedną z istotniejszych kwestii, które wpływają na jakość danych pozyskiwanych z systemu finansowo-księgowego. Niewłaściwie zorganizowany ZPK może prowadzić do występowania w przedsiębiorstwie wielu braków informacyjnych lub wydłużenia czasu dostępu do informacji<sup>6</sup>. Od jego zawartości i struktury zależy nie tylko sposób prowadzenia ewidencji księgowej i jej pracochłonność, lecz także potencjał informacyjny rachunkowości, który warunkuje realizację jej nadrzędnej funkcji, jaką jest funkcja informacyjna<sup>7</sup>.

Z uwagi na zmienność otoczenia i przebiegu procesów gospodarowania (zasad organizacji finansów publicznych) konieczna jest ciągła modyfikacja ZPK przy zachowaniu podstawowych założeń/zasad teoretycznych<sup>8</sup>.

### 3. Charakterystyka specyfiki działania parków narodowych

Parki narodowe stanowią formę obszarowej ochrony przyrody. W Polsce utworzono 23 parki narodowe. Zasadniczym dokumentem regulującym ich funkcjonowanie jest ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o ochronie przyrody<sup>9</sup>. W art. 8 ustawy określono podstawowy cel tworzenia parków narodowych, jakim jest zachowanie różnorodności biologicznej, zasobów, tworów i składników przyrody nieożywionej i walorów krajobrazowych, przywrócenie właściwego stanu zasobów i składników przyrody oraz odtworzenie zniekształconych siedlisk przyrodniczych, siedlisk roślin, zwierząt lub grzybów. Natomiast art. 8b tej samej ustawy wyznacza zadania parków narodowych, do których należą w szczególności:

- prowadzenie działań ochronnych w ekosystemach parku,
- udostępnianie obszaru parku narodowego na zasadach określonych w planie ochrony lub zadaniach ochronnych i w zarządzeniach dyrektora parku narodowego,
- prowadzenie działań związanych z edukacją przyrodniczą.

<sup>6</sup> A. Chojnacka-Komorowska, *Rola zakładowego planu kont w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 757, Szczecin 2013, s. 22.

<sup>7</sup> *Wzorcowy plan...*, op.cit., s. 11.

<sup>8</sup> E.B. Hellich, *Podstawowe problemy rachunkowości sektora finansów publicznych*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 189.

<sup>9</sup> Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o ochronie przyrody, tekst jednolity: Dz.U. z 2013 r., poz. 627.

Każdy park powinien mieć swój plan ochrony (lub w razie jego braku – plan zadań ochronnych), w którym określa się między innymi obszar objęty poszczególnymi formami ochrony (czynnej, ścisłej i krajobrazowej) i sposoby jej prowadzenia dla konkretnych ekosystemów. Zasady udostępniania parku oraz prowadzenia działań związanych z edukacją przyrodniczą (np. funkcjonowania obiektów edukacyjnych) również są przedstawione w ww. ustawie oraz stosownych zarządzeniach.

Podstawą gospodarki finansowej parku narodowego jest jego plan finansowy. Do przychodów parków narodowych zalicza się m.in.<sup>10</sup>:

- dotacje: z budżetu państwa, Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, wojewódzkich funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej,
- wpływy: z opłat za wstęp do parku narodowego, z opłat pobieranych w związku z działalnością edukacyjną parku narodowego oraz za wstęp do obiektów związanych z tą działalnością, z tytułu wynajmu pomieszczeń, dzierżawy, najmu lub użytkowania nieruchomości, ze sprzedaży produktów uzyskiwanych w ramach realizacji zadań wynikających z planu ochrony (np. drewno, tusze zwierzęce), ze sprzedaży materiałów edukacyjnych, informacyjnych i naukowych,
- środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej lub innych źródeł zagranicznych.

#### 4. Zmiany dotyczące parków narodowych odnośnie do planów kont

Parki narodowe są instytucjami sektora finansów publicznych. Do 31 grudnia 2011 r. funkcjonowały jako państwowe jednostki budżetowe, natomiast od 1 stycznia 2012 r. działają jako państwowe osoby prawne<sup>11</sup>. Głównym skutkiem tej zmiany, z punktu widzenia rachunkowości, jest przejście z systemu rachunkowości *stricte* budżetowej, gdzie rachunkowość podporządkowana jest zasadzie kasowej<sup>12</sup>, do działalności jednostek sektora finansów publicznych opartych w pełni na konwencji memoriałowej.

---

<sup>10</sup> Por. W. Zbaraszewski, *Zmiana modelu finansowania parków narodowych*, Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis seria OECONOMICA 301(71), Wydawnictwo Wydziału Ekonomicznego Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego, Szczecin 2013, s. 169.

<sup>11</sup> Ustawa z 18 sierpnia 2011 r. o zmianie ustawy o ochronie przyrody oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. nr 224, poz. 1337.

<sup>12</sup> K. Winiarska, M. Koczurak-Kozak, *Rachunkowość budżetowa*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2013, s. 36.

Tabela 1. Regulacje wpływające na zawartość planów kont parków narodowych

Lp.	Akt prawny	Treść aktu prawnego odnośnie do planu kont	Treść aktu odnośnie do do parku narodowego jako	
			jednostki budżetowej	państwowej osoby prawnej
1	Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości	Zgodnie z art. 10 ust. 1 pkt 3: Dokumentacja zasad polityki rachunkowości powinna określać sposób prowadzenia ksiąg rachunkowych, a tym co najmniej: zakładowy plan kont, a w nim: przyjęte zasady klasyfikacji zdarzeń, zasady prowadzenia kont ksiąg pomocniczych oraz ich powiązania z kontami księgi głównej	Dotyczyła	Dotyczy
2	Ustawa z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych	Odnosi się do całości funkcjonowania jednostek sektora finansów publicznych i zawiera delegacje do Ministra Finansów w zakresie wydania rozporządzeń	Dotyczyła m.in. zawartości planów kont oraz pozycji wyodrębnianych w planach finansowych	Dotyczy m.in. pozycji wyodrębnianych w planach finansowych
3	Rozporządzenie Ministra Finansów z 3 lutego 2010 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej	Określa rodzaje, formy, terminy i sposoby oraz jednostki obowiązane do sporządzania poszczególnych rodzajów sprawozdań	Dotyczyła m.in. wykonania planu: dochodów budżetowych, wydatków budżetu państwa, wydatków budżetu środków europejskich, wydatków strukturalnych	Dotyczy w zakresie tylko poniesionych wydatków strukturalnych
4	Rozporządzenie Ministra Finansów z 2 marca 2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych	Wyznacza jednolity system grupowania dochodów i wydatków budżetowych według działów i rozdziałów (ujęcie przedmiotowo-funkcjonalne) oraz paragrafów (ujęcie rodzajowe)	Dotyczyła	Nie dotyczy

Lp.	Akt prawny	Treść aktu prawnego odnośnie do planu kont	Treść aktu odnośnie do do parku narodowego jako	
			jednostki budżetowej	państwowej osoby prawnej
5	Rozporządzenie Ministra Finansów z 4 marca 2010 r. w sprawie sprawozdań jednostek sektora finansów publicznych w zakresie operacji finansowych	Określa rodzaje i sposoby sprawozdań w zakresie zobowiązań i należności jednostek sektora finansów publicznych, według m.in. wyznaczonych w rozporządzeniu grup wierzycieli/dłużników	Dotyczyła	Dotyczy
6	Rozporządzenie Ministra Finansów z 10 marca 2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji wydatków strukturalnych	Określa obszary tematyczne wydatków strukturalnych	Dotyczyła	Dotyczy
7	Rozporządzenie Ministra Finansów z 5 lipca 2010 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zawiera plany kont m.in. dla jednostek budżetowych, stanowiące podstawę do opracowania zakładowego planu kont</li> <li>Plan kont powinien uwzględniać ustalenia dysponenta części budżetowej</li> <li>Zakładowy plan kont powinien zapewnić możliwość sporządzania sprawozdań finansowych, sprawozdań budżetowych lub innych sprawozdań określonych w odrębnych przepisach</li> <li>Oprócz planu kont uwzględniającego konta bilansowe, rozporządzenie zawiera wykaz kont pozabilansowych, służących do ewidencji np. planu finansowego wydatków budżetowych</li> </ul>	Dotyczyła	Nie dotyczy
8	Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 grudnia 2011 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej w układzie zadaniowym	Wyznacza obowiązek sporządzenia sprawozdania według katalogu funkcji, zadań, podzadań oraz działań obowiązujących w danych okresach sprawozdawczych	Nie dotyczyła – rozporządzenie obowiązuje od okresów sprawozdawczych za rok 2012	Dotyczy

Źródło: opracowanie własne.

W efekcie ograniczono liczbę aktów prawnych, które powinny być brane pod uwagę przy tworzeniu ZPK. W tabeli 1 przedstawiono wybrane najważniejsze regulacje mające wpływ na układ i zawartość planów kont, z uwzględnieniem byłej oraz obecnej formy prawnej.

Przy tworzeniu planów kont nie trzeba już stosować się do treści rozporządzeń wykazanych w poz. 4. oraz 7. (tabeli 1), ale w trakcie analizy planów kont nadal znaleźć można pozostałości po ich obowiązywaniu. Parki narodowe, tworząc konta analityczne, wykorzystują numerację z klasyfikacji budżetowej, w tym szczególnie numery paragrafów. Z planów kont zniknęły konta (lub ich nazewnictwo) specyficzne dla rachunkowości budżetowej.

Zmienił się również zakres stosowania przepisów wskazanych w poz. 1. oraz 2. (tabeli 1). Wiąże się to z koniecznością przekształcenia planów kont dostosowanych do rozporządzenia na dostosowane do ustanowionych ustawą o rachunkowości druków bilansu i rachunku zysków i strat.

Aktualnie w planie kont należy wyodrębnić klasyfikację zadań realizowanych przez podmiot, m.in. w celu sporządzenia sprawozdania o wykonaniu planu finansowego w układzie zadaniowym (np. poprzez wprowadzenie do identyfikatora konta numeru podzadania realizowanego przez parki narodowe – 12.1.1.2). Uwzględnić trzeba również możliwość sporządzenia sprawozdania z zakresu realizacji rocznego planu finansowego w układzie zgodnym z ustawą o finansach publicznych odnośnie do państwowych osób prawnych, w tym z podzieleniem kosztów na koszty funkcjonowania i koszty realizacji zadań. Dodatkowo w analityce planu kont powinno się również wziąć pod uwagę prawidłowe rozliczenie otrzymywanych przez parki narodowe dotacji, w tym dotacji celowych.

W związku z poprzednio stosowaną metodą kasową, głównie w zakresie sprawozdawczości, niewiele uwagi w planie kont poświęcano pojęciu kosztów. Wiele parków ograniczało się do stosowania jedynie ewidencji rodzajowej. Zmiany dotyczą także ewidencji w zespole kont odnoszących się do przychodów. Nie stosuje się już konta „przychody z tytułu dochodów budżetowych”, które było prowadzone według pozycji planu finansowego, z uwzględnieniem podziałek budżetowych. Przekształcenia objęły też sposób księgowania rozliczeń międzyokresowych kosztów oraz przychodów (szczególnie w zakresie ujmowania środków na finansowanie środków trwałych).

Trzeba zaznaczyć, że od momentu zmiany formy prawnej parki narodowe podlegają ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych. Mimo że korzystają z przedmiotowego zwolnienia w części dotyczącej celu określonego przez ustawodawcę jako ochrona środowiska, to zmuszone są do prowadzenia oddzielnej ewidencji dochodów zwolnionych i opodatkowanych oraz kosztów i przychodów, które służą ustaleniu dochodu opodatkowanego i zwolnionego. W związku z tym zmuszone

są do prowadzenia ewidencji w sposób zapewniający określenie wysokości dochodu (straty), podstawy opodatkowania i wysokości należnego podatku za rok podatkowy<sup>13</sup>.

Istotnym źródłem finansowania zadań parków narodowych są środki z funduszy Unii Europejskiej, Narodowego oraz Wojewódzkich Funduszy Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Funduszu Leśnego i innych. W planie kont ich obecność również była i jest uwzględniana. Dotyczy to przede wszystkim wyodrębnienia w analizie kont, zarówno bilansowych, jak i wynikowych, m.in. symboli realizowanych projektów oraz źródeł ich finansowania (w tym kwalifikowalności)<sup>14</sup>.

## 5. Kierunki zmian dotyczących planów kont

W związku z ograniczeniem obowiązków w zakresie sprawozdawczości budżetowej, rozpoczęciem prowadzenia przez parki narodowe działalności quasi-gospodarczej i potrzebą przejrzystości finansów publicznych rekomenduje się wprowadzenie jednolitego planu kont (JPK) dla parków narodowych (z jednoczesnym ujednoczeniem ogólnej polityki rachunkowości). Zaleca się, aby koordynatorami stworzenia JPK były osoby wyznaczone przez ministra środowiska: pracownicy ministerstwa mający wszelkie informacje finansowe oraz merytoryczne odnośnie do parków narodowych, główni księgowi parków narodowych oraz wspomagający ich zespół biegłych rewidentów. Przy tworzeniu JPK należy wziąć pod uwagę specyfikę działania parków narodowych, ich struktury organizacyjne oraz realizowane zadania. Dokument ten mógłby być wydany w postaci rozporządzenia Rady Ministrów jako uszczegółowienie zasad prowadzenia gospodarki finansowej przez parki narodowe bądź poprzez zarządzenie ministra środowiska. Jako praktyczny przewodnik można uznać ujednoczony plan kont (politykę rachunkowości) obowiązujący wszystkie jednostki podległe Dyrekcji Generalnej Lasów Państwowych.

Obecnie polityka rachunkowości i jej podstawowy element – ZPK opracowywane są indywidualnie przez każdy park zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości. Rozporządzenie w sprawie szczegółowego sposobu prowadzenia gospodarki finansowej parku narodowego<sup>15</sup> nie wnosi żadnych konkretnych wytycznych odnośnie do

<sup>13</sup> Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, tekst jednolity: Dz.U. z 2011 r. nr 74, poz. 397.

<sup>14</sup> I. Majchrzak, *Modyfikacja zakładowego planu kont na potrzeby ewidencji kosztów projektów współfinansowanych ze środków unijnych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 668, Szczecin 2011, s. 203.

<sup>15</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z 3 października 2012 r. w sprawie szczegółowego sposobu prowadzenia gospodarki finansowej parku narodowego, Dz.U. poz. 1212.

polityki rachunkowości. Skutkuje to brakiem możliwości porównania podstawowych danych finansowych funkcjonowania parków (np. wartości posiadanego majątku), nie mówiąc już o wycenie realizowanych zadań (np. kosztów edukacji ekologicznej czy kosztów wynikających z udostępniania obszaru parku na cele turystyczne).

Informacje gromadzone w systemach finansowo-księgowych powinny być przydatne zarówno z punktu widzenia rachunkowości finansowej, jak i zarządczej. Wyróżnić można dwie grupy użytkowników informacji generowanych przez parki (tabela 2).

**Tabela 2. Odbiorcy informacji gromadzonych w planach kont parków narodowych**

Odbiorcy zewnętrzni	Odbiorcy wewnętrzni
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ministerstwo Środowiska – sprawujące nadzór merytoryczny i finansowy nad działalnością parków narodowych – uzyskanie porównywalnych informacji m.in. o efektywności funkcjonowania poszczególnych jednostek</li> <li>2. Rada Ministrów (w tym Ministerstwo Finansów) – zainteresowanie ujednoczonymi, globalnymi informacjami o majątku i zobowiązaniach parków narodowych jako instytucji sektora finansów publicznych (oraz wykonania planu finansowego)</li> <li>3. Instytucje kontroli skarbowej</li> <li>4. Instytucje wspierające finansowo działalność parków narodowych – w formie pożyczek, dotacji, np. fundusze ochrony środowiska i gospodarki wodnej, fundusze UE</li> <li>5. Instytucje statystyczne i naukowe</li> <li>6. Coraz bardziej świadome społeczeństwo (organizacje i społeczności lokalne w formie dostępu do informacji publicznej)</li> <li>7. Inni odbiorcy</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dyrektorzy parków narodowych kierujący działalnością poszczególnych parków</li> <li>2. Jednostki odpowiedzialności w konkretnym parku, odpowiadające za ponoszone koszty i z nich rozliczanie, realizujące zadania parku</li> </ol>

Źródło: opracowanie własne.

Tworzący JPK dla parków narodowych powinni uwzględnić wszystkie potrzeby informacyjne odbiorców wymienionych w tabeli 2. Pamiętać należy również o stosowaniu przepisów podanych w tabeli 1 w zakresie państwowych osób prawnych.

O ile regulacje dotyczące aspektów rachunkowości i sprawozdawczości finansowej nie wymagają obszernego komentarza, a jedynie uwagi o konieczności ujednoczenia i konkretnego wskazania dekretacji operacji typu: dekreatacja przychodów z tytułu dotacji celowej na zadania statutowe, o tyle szerszego opisu wymaga przede wszystkim instrukcja ewidencji kosztów. Powinna ona obejmować przyjęte zasady ewidencji kosztów, rozliczania kosztów na koniec okresu sprawozdawczego, zasady ustalania



kosztu wytworzenia produktów, zamknięcie kręgu kosztowego i powiązanie pozycji kosztów ze sprawozdaniem finansowym<sup>16</sup>, zasady korespondencji kont, zakres obowiązkowej i dobrowolnej analityki (podział pionowy i poziomy konta). Żeby dostosować plan kont do potrzeb controllingowych należy ponadto: zastosować pełny wariant ewidencji i rozliczania kosztów, powszechnie stosować podzielność kont, dostosować analitykę do potrzeb ośrodków odpowiedzialności<sup>17</sup>. Warunkiem efektywności rachunkowości zarządczej jest jej sprzężenie z systemem zarządzania, co wymaga dostosowania jej struktury podmiotowej do struktury organizacyjnej firmy<sup>18</sup>. Warto zaznaczyć, że grupowanie kosztów w parkach narodowych zasadniczo opiera się na układzie rodzajowym, który dostarcza informacji jedynie o rodzaju kosztów. Bardzo zróżnicowany w poszczególnych parkach jest układ kont w zespole 5. Nie dostarcza on jednolitych informacji o miejscach powstawania kosztów oraz nośnikach kosztów. W związku z tym należy stworzyć rachunek kosztów, za pomocą którego możliwe będzie m.in. planowanie i porównywanie kosztów realizacji konkretnych zadań na poziomie wszystkich parków narodowych. Mając na uwadze konieczność zastosowania się do wymogów rachunkowości finansowej oraz posiadając informacje zawarte w tej rachunkowości przy dodatkowym nakładzie pracy i ustanowieniu systemu rachunkowego, jednostka, jeżeli tylko chce, może rozbudować plan kont. Osiągnięciem w ten sposób narzędzie służące do zarządzania, tj. do planowania, organizowania, zatrudniania, kierowania i kontroli, czyli do organizowania miejsca powstawania kosztów, kalkulowania kosztu wytworzenia, a także do motywowania osób odpowiedzialnych za ich powstawanie, czyli – innymi słowy – do zastosowania w swej jednostce elementów rachunkowości zarządczej<sup>19</sup>.

## 6. Podsumowanie

Tendencja harmonizacji systemów rachunkowości obejmuje swoim zasięgiem również sektor finansów publicznych. W artykule wykazano czynniki kształtujące układ i treść planów kont zarówno z punktu widzenia przepisów prawnych, jak i potrzeb odbiorców informacji przetwarzanych w systemie finansowo-księgowym.

---

<sup>16</sup> *Wzorcowy plan kont z komentarzem do ustawy o rachunkowości i Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, red. G.K. Świdorska, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2012, s. 27.

<sup>17</sup> E. Nowak, *Controlling dla menedżerów*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2013, s. 136.

<sup>18</sup> *Zarządcze aspekty rachunkowości*, red. T. Kiziukiewicz, PWE, Warszawa 2003, s. 280.

<sup>19</sup> A. Lew, *Zarządcze walory tradycyjnego rachunku kosztów*, w: *Instrumenty zarządzania kosztami i dokonania*, red. E. Nowak, M. Nieplowicz, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 252, Wrocław 2012, s. 290.



W związku z tym, że wszystkie parki narodowe podlegają nadzorowi Ministerstwa Środowiska oraz realizują tożsame zadania, wskazano na możliwość stworzenia JPK (polityki rachunkowości) dla parków narodowych. Ujednolicenie dałoby nie tylko możliwość porównywania gromadzonych informacji, ale również usprawnienie pracy typowo operacyjnej, szybsze i efektywniejsze uzyskiwanie informacji o stanie majątkowym i kosztowym oraz racjonalne podejmowanie decyzji.

## Bibliografia

### Dokumenty prawne

1. Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, tekst jednolity: Dz.U. z 2011 r. nr 74, poz. 397.
2. Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jednolity: Dz.U. z 2013 r., poz. 330.
3. Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o ochronie przyrody, tekst jednolity: Dz.U. z 2013 r., poz. 627.
4. Ustawa z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, tekst jednolity: Dz.U. z 2013 r., poz. 885.
5. Ustawa z 18 sierpnia 2011 r. o zmianie ustawy o ochronie przyrody oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. nr 224, poz. 1337.
6. Rozporządzenie Ministra Finansów z 3 lutego 2010 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej, Dz.U. nr 20, poz. 103.
7. Rozporządzenie Ministra Finansów z 2 marca 2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych, Dz.U. nr 38, poz. 207.
8. Rozporządzenie Ministra Finansów z 4 marca 2010 r. w sprawie sprawozdań jednostek sektora finansów publicznych w zakresie operacji finansowych, Dz.U. nr 43, poz. 247.
9. Rozporządzenie Ministra Finansów z 10 marca 2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji wydatków strukturalnych, Dz.U. nr 44, poz. 255.
10. Rozporządzenie Ministra Finansów z 5 lipca 2010 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej, tekst jednolity: Dz.U. z 2013 r., poz. 289.

11. Rozporządzenie Ministra Finansów z 28 grudnia 2011 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej w układzie zadaniowym, Dz.U. nr 298, poz. 1766.
12. Rozporządzenie Rady Ministrów z 3 października 2012 r. w sprawie szczegółowego sposobu prowadzenia gospodarki finansowej parku narodowego, Dz.U. poz. 1212.

### Wydawnictwa zwarte i ciągle recenzowane

1. Chojnacka-Komorowska A., *Rola zakładowego planu kont w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 757, Szczecin 2013.
2. Chojnacka-Komorowska A., *Organizacja zakładowego planu kont na potrzeby budżetowania*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 668, Szczecin 2011.
3. Gierusz J., *Plan kont z komentarzem. Handel, produkcja, usługi*, Wydawnictwo ODDK, Gdańsk 2009.
4. Gmytrasiewicz M., *Rachunkowość – podstawowe założenia i zasady*, Difin, Warszawa 2011.
5. Hellich E.B., *Podstawowe problemy rachunkowości sektora finansów publicznych*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
6. Lew A., *Zarządcze walory tradycyjnego rachunku kosztów*, w: *Instrumenty zarządzania kosztami i dokonaniem*, red. E. Nowak, M. Nieplowicz, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 252, Wrocław 2012.
7. Majchrzak I., *Modyfikacja zakładowego planu kont na potrzeby ewidencji kosztów projektów współfinansowanych ze środków unijnych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 668, Szczecin 2011.
8. Nowak E., *Controlling dla menedżerów*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2013.
9. Winiarska K., Koczurak-Kozak M., *Rachunkowość budżetowa*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2013.
10. *Wzorcowy plan kont a rachunkowość finansowa i zarządcza podmiotów leczniczych*, red. M. Hass-Symotiuk, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2012.
11. *Wzorcowy plan kont z komentarzem do ustawy o rachunkowości i Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, red. G.K. Świdarska, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2012.
12. *Zakładowy plan kont jako element polityki rachunkowości*, Zeszyty metodyczne rachunkowości nr 1(289) z dnia 1.01.2011, Wydawnictwo Podatkowe GOFIN.
13. *Zarządcze aspekty rachunkowości*, red. T. Kiziukiewicz, PWE, Warszawa 2003.
14. Zbaraszewski W., *Zmiana modelu finansowania parków narodowych*, Folia Pomoranae Universitatis Technologiae Stetinensis seria OECONOMICA 301(71), Wydawnictwo Wydziału Ekonomicznego Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego, Szczecin 2013.

### **Materiały internetowe**

1. Bakalarska B., *Wykorzystanie procedur zarządzania ryzykiem i kontroli zarządczej w ustalaniu zakładowego planu kont JSFP*, <http://www.ekspertbeck.pl/wykorzystanie-procedur-zarzadzania-ryzykiem-i-kontroli-zarzadczej-w-ustalaniu-zakladowego-planu-kont-jsfp/>

---

## **Organisation of Account Plans of National Parks**

---

### **Summary**

In 2012 national parks were transformed from the state budget entities into physical persons. The change of the legal status caused a necessity of reorganisation of their account plans. The article is aimed at the indication of the factors affecting the construction of account plans so far as well as the factors which should affect the present account plans of national parks. It points to the need of development of a uniform account plan for national parks in order to acquire reliable information from the perspective of both financial and management accounting.

**Keywords:** national park, account plan, informative function

---



*Beata Dąbrowska-Janů*  
Kolegium Zarządzania i Finansów  
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

## **Migracja ekonomiczna w Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem emigracji z Europy Środkowo-Wschodniej do Wielkiej Brytanii po rozszerzeniu UE w 2004 r.**

---

### **Streszczenie**

Celem artykułu jest przedstawienie kierunków zmian w obszarze mobilności pracowników w Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem zmian w emigracji pracowników z Europy Środkowo-Wschodniej do Wielkiej Brytanii po rozszerzeniu UE w 2004 r., jak również wskazanie przyczyn migracji ekonomicznej. W świetle przeprowadzonej analizy danych liczbowych wydaje się, że promowanie geograficznej mobilności pracowników powinno stać się celem polityki poszczególnych państw członkowskich UE. Podejmowanie efektywnych działań wspierających swobodne przemieszczanie się pracowników na rynku pracy ma na celu zapobieganie deficytowi umiejętności oraz skuteczne dopasowanie oczekiwanych kompetencji pracowników ubiegających się o pracę do wymagań rynku pracy. Cel ten został sformułowany w strategii rozwoju UE „Europa 2020”. Jednocześnie niezbędne wydaje się podejmowanie działań usuwających bariery legislacyjne, które dotyczą swobodnego przepływu pracowników zarówno w państwach wysyłających, jak i przyjmujących imigrantów w ramach wspólnej polityki migracyjnej wewnątrz Unii Europejskiej.

**Słowa kluczowe:** migracja ekonomiczna, mobilność pracowników, rynek pracy, deficyt umiejętności, oczekiwane kompetencje

---

## 1. Wprowadzenie

Celem artykułu jest przedstawienie kierunków zmian w obszarze mobilności pracowników w Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem zmian w emigracji pracowników z Europy Środkowo-Wschodniej do Wielkiej Brytanii, jak również wskazanie przyczyn migracji ekonomicznej.

Unia Europejska dotkliwie odczuła skutki kryzysu niewypłacalności państw w strefie euro na następstwie kryzysu finansowego, który rozpoczął się w 2008 r. Pomimo pierwszych oznak ożywienia gospodarczego w państwach członkowskich Unii Europejskiej w ostatnim kwartale 2013 r., dane dotyczące rynku pracy w Unii Europejskiej są alarmujące. Według statystyk Eurostatu 23 mln osób w wieku produkcyjnym pozostawało bez pracy w 2013 r., co oznacza stopę bezrobocia<sup>1</sup> na poziomie 10%. Średnia stopa bezrobocia w 28 państwach członkowskich Unii Europejskiej (EU28<sup>2</sup>) wyniosła 10,9% przy wyraźnie wyższej średniej stopie bezrobocia na poziomie 12,1% w strefie euro.

Stopa bezrobocia wśród osób młodych w porównaniu ze stopą bezrobocia wśród ogółu osób w wieku produkcyjnym utrzymuje się na znacznie wyższym poziomie. Średnia stopa bezrobocia wśród osób młodych (do 25. roku życia) w krajach EU27<sup>3</sup> wyniosła 23,6% w listopadzie 2012 r., a w państwach EU28 w listopadzie 2013 r. – 23,4%, co wskazuje, że nastąpił niewielki spadek. Średnia stopa bezrobocia wśród osób młodych w państwach strefy euro była na wyższym poziomie i wyniosła odpowiednio 24,2% w listopadzie 2012 r. i 23,9% w listopadzie 2013 r.

Utrzymująca się na rekordowo wysokim poziomie stopa bezrobocia zarówno wśród osób młodych, jak i ogółu osób w wieku produkcyjnym stanowi jedną z przyczyn migracji ekonomicznej w obszarze państw członkowskich Unii Europejskiej. Analiza dokumentów Unii Europejskiej wskazuje, że zmiany na rynku pracy w państwach członkowskich Unii Europejskiej są spowodowane również zmieniającym się charakterem pracy, niżem demograficznym i problemem starzejących się społeczeństw oraz niedopasowaniem kompetencyjnym pracowników w stosunku do zapotrzebowania na pracę zgłaszanego przez pracodawców.

---

<sup>1</sup> Stopa bezrobocia jest definiowana przez Eurostat jako procent osób w wieku produkcyjnym, które pozostają bez pracy, w: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Glossary:Unemployment\\_rate](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Glossary:Unemployment_rate) z dn. 01.03.2014 r.

<sup>2</sup> EU28 obejmuje 28 państw członkowskich Unii Europejskiej z uwzględnieniem Republiki Chorwacji, która przystąpiła do UE 01.07.2013 r.

<sup>3</sup> EU27 obejmuje 27 państw członkowskich Unii Europejskiej bez uwzględnienia Republiki Chorwacji.

## 2. Migracja ekonomiczna w Unii Europejskiej – istota i rodzaje

Migracja ekonomiczna w Unii Europejskiej rozpatrywana jest zwykle jako mobilność w aspekcie geograficznym oraz jako mobilność w obszarze pracy. Mobilność geograficzna oznacza zarówno mobilność w obrębie terytorium jednego kraju, tj. przemieszczanie się w poszukiwaniu pracy z jednego obszaru/regionu do innego obszaru/regionu danego kraju (tzw. mobilność wewnętrzna, *internal mobility*), jak i mobilność rozumianą jako przemieszczanie się do innego kraju w obrębie Unii Europejskiej (*intra-EU mobility*)<sup>4</sup>. Mobilność zawodowa w obszarze pracy oznacza zmianę miejsca pracy, zmianę profilu pracy i zakresu obowiązków, jak również zmianę zaszerogowania na ścieżce rozwoju zawodowego w obrębie jednego zakładu pracy lub przy zmianie pracodawcy<sup>5</sup>.

Mobilność oznacza zarówno emigrację, jak i imigrację. Emigracja w rozumieniu Eurostatu oznacza działanie podejmowane przez osobę, która była rezydentem na terytorium danego państwa członkowskiego Unii Europejskiej. Celem takiego działania rezydenta jest zaprzestanie przebywania na terytorium owego państwa członkowskiego na okres co najmniej 12 miesięcy. Imigracja definiowana jest przez Eurostat jako działanie podejmowane przez daną osobę celem osiedlenia się na terytorium danego państwa członkowskiego Unii Europejskiej na okres co najmniej 12 miesięcy w sytuacji, kiedy dana osoba przebywała wcześniej na terytorium innego państwa członkowskiego lub w innym kraju, mając status rezydenta<sup>6</sup>.

Według danych OECD finansowy wpływ imigracji na budżet państwa przyjmującego jest bliski zeru, co oznacza, że pracownicy przyjeżdżający i osiedlający się na terytorium danego państwa jako beneficjenci nie stanowią znaczącego obciążenia dla budżetu w sferze pomocy i wypłacanych zasiłków. Statystyki dotyczące migracji ekonomicznej w ciągu ostatnich dwudziestu lat pokazują, że wykształceni imigranci mogą stanowić płatników netto w sferze fiskalnej – w przeciwieństwie do poprzednich fal migracji ekonomicznej<sup>7</sup>.

---

<sup>4</sup> [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/27\\_skills\\_gaps\\_and\\_labour\\_mobility.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/27_skills_gaps_and_labour_mobility.pdf), dostęp 03.03.2014, s. 7.

<sup>5</sup> Ibidem, s. 7.

<sup>6</sup> [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_SDDS/en/migr\\_flow\\_esms.htm](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/en/migr_flow_esms.htm), dostęp 02.03.2014.

<sup>7</sup> <http://www.oecd.org/els/mig/>, dostęp 03.03.2014.

### 3. Kierunki zmian w migracji ekonomicznej w Unii Europejskiej

W 2011 r. migracja do jednego z 27 państw Unii Europejskiej (EU27) wśród obywateli spoza państw EU27 wyniosła 1,7 mln osób. W obrębie państw EU27 odnotowano migrację z jednego do innego państwa członkowskiego na poziomie 1,3 mln osób<sup>8</sup>.

Liczba imigrantów w Wielkiej Brytanii w 2011 r. wyniosła 566 044, w Niemczech 489 422, w Hiszpanii 457 649, a we Włoszech 385 793 osób. Te cztery państwa odpowiadały za 60,3% łącznej liczby imigrantów w obrębie 27 państw członkowskich Unii Europejskiej<sup>9</sup>.

W przypadku emigracji trzy spośród wskazanych wcześniej państw znalazły się również wśród państw, w których liczba emigrantów utrzymała się na najwyższym poziomie wśród państw członkowskich Unii Europejskiej w 2011 r. Na pierwszym miejscu uplasowała się Hiszpania z liczbą 507 742 emigrantów. Wielka Brytania znalazła się na drugim miejscu z liczbą 350 703 emigrantów. Trzecie miejsce zajęły Niemcy, gdzie liczba emigrantów wyniosła 249 045, zaś czwarte – Francja z liczbą emigrantów na poziomie 213 367.

W 2011 r. większość państw członkowskich Unii Europejskiej (szesnaście) odnotowało wyższą liczbę imigrantów niż emigrantów. W niektórych państwach członkowskich Unii Europejskiej liczba emigrantów przewyższyła liczbę imigrantów. Były to m.in. Polska, Czechy, Rumunia, Bułgaria, Irlandia, Grecja i Hiszpania<sup>10</sup>.

### 4. Emigracja ekonomiczna do Wielkiej Brytanii

Według danych OECD w 2013 r. Wielka Brytania znajdowała się na 16. miejscu wśród krajów OECD pod względem wielkości udziału imigrantów w wieku 15–64 lat w populacji. Ludność napływowa stanowiła 11,3% ogółu obywateli, co oznacza, że 6,9 mln obywateli urodziło się poza terytorium Wielkiej Brytanii<sup>11</sup>.

---

<sup>8</sup> [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Migration\\_and\\_migrant\\_population\\_statistics](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics), dostęp 05.03.2014.

<sup>9</sup> Ibidem.

<sup>10</sup> Ibidem.

<sup>11</sup> <http://www.oecd.org/migration/integrationindicators/keyindicatorsbycountry/name,218349,en.htm>, dostęp 05.03.2014.



Procent imigrantów, którzy osiedlili się w Wielkiej Brytanii w latach 2009–2013, wynosi 32%, podczas gdy średnia dla krajów OECD wśród imigrantów, którzy zmienili kraj zamieszkania w ciągu ostatnich pięciu lat, wynosi 17%. Wśród imigrantów, którzy zamieszkali w Wielkiej Brytanii, odsetek osób z wyższym wykształceniem wynosi 47%, podczas gdy średnia dla krajów OECD wynosi 31%. Procent imigrantów, którzy przybyli do Wielkiej Brytanii z innego kraju OECD lub kraju o wysokim PKB *per capita*, wynosi 34%, podczas gdy średnia dla krajów OECD w tym obszarze wynosi 28%. Imigranci przyjeżdżający na terytorium Wielkiej Brytanii z kraju, w którym językiem oficjalnym jest język angielski, stanowią 47% ogółu imigrantów, podczas gdy w obszarze OECD średnia wynosi 27%<sup>12</sup>.

Zatrudnienie wśród ludności napływowej do Wielkiej Brytanii wynosi 66%, z czego mężczyźni stanowią 75%, a kobiety 58%. Mediana przychodów gospodarstwa domowego złożonego z imigrantów w Wielkiej Brytanii jest o 16% niższa niż gospodarstwa domowego złożonego z rdzennej ludności Wielkiej Brytanii. Średnia dla krajów OECD wynosi w tym obszarze 21%. Liczba gospodarstw domowych złożonych z imigrantów i żyjących poniżej granicy ubóstwa w Wielkiej Brytanii wynosi 19%. Średnia dla krajów OECD wynosi w tym obszarze 17%<sup>13</sup>.

Wśród imigrantów mieszkających na terytorium Wielkiej Brytanii w 2012 r. najliczniejszą grupę osób urodzonych poza terytorium Wielkiej Brytanii stanowiły osoby urodzone w Indiach, tj. 729 000 osób, co stanowi 9,5% ogółu obywateli Wielkiej Brytanii urodzonych poza terytorium Wielkiej Brytanii. W 2004 r. odsetek ten wyniósł 9,6%, co stanowiło liczbę 502 000 osób urodzonych na terytorium Indii. Nastąpił wzrost liczby osób mieszkających w Wielkiej Brytanii i urodzonych na terytorium Indii o 227 000 w latach 2004–2012. Pozostałe najliczniejsze grupy osób mieszkające na terytorium Wielkiej Brytanii i urodzone w innym państwie w 2012 r. rekrutowały się z następujących krajów: z Polski – 646 000 osób, z Pakistanu – 465 000, z Irlandii – 403 000 oraz z Niemiec – 304 000<sup>14</sup>.

Dane Office for National Statistics na koniec 2012 r. pokazują, że 12,4% populacji Wielkiej Brytanii, tj. 1 osoba na 8 urodziła się poza terytorium Wielkiej Brytanii. W 2004 r. wskaźnik ten wyniósł 8,9%, co oznacza trend wzrostowy w latach 2004–2012. W obszarze narodowości odsetek osób o innej niż brytyjska narodowości wyniósł 7,8% w 2012 r., co stanowi znaczący wzrost w porównaniu z danymi z 2004 r., kiedy

---

<sup>12</sup> Ibidem.

<sup>13</sup> Ibidem.

<sup>14</sup> <http://www.ons.gov.uk/ons/rel/migration1/population-by-country-of-birth-and-nationality/2012/population-by-country-of-birth-and-nationality-report.html#tab-3--Which-countries-are-non-UK-born-residents-and-non-British-nationals-from->, dostęp 05.03.2014.

wskaźnik ten wyniósł 5%, tj. 1 osoba na 50 miała inną narodowość niż brytyjska<sup>15</sup>. Najliczniejszą grupę narodowościową w Wielkiej Brytanii stanowią Polacy – 700 000 osób – dane na koniec 2012 r., co stanowi 14,4% całkowitej liczby osób o innej narodowości mieszkających w Wielkiej Brytanii. Pozostałe grupy narodowościowe to: Hindusi – 348 000 osób, Irlandczycy – 314 000, Pakistańczycy – 180 000 oraz Amerykanie – 158 000.

Analiza przedstawionych danych dotyczących migracji wskazuje, że spośród krajów Europy Środkowo-Wschodniej imigranci z Polski stanowią najliczniejszą narodowościowo grupę zamieszkałą na terytorium Wielkiej Brytanii.

## **5. Kierunki zmian w obszarze mobilności pracowników – emigracja do Wielkiej Brytanii w świetle danych po rozszerzeniu UE w 2004 r.**

W 2004 r. nastąpiło kolejne rozszerzenie Unii Europejskiej. Kraje, które przystąpiły do UE 01.05.2004 r., to: Polska, Republika Czeska, Republika Słowacka, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia i Słowenia. Kraje te są oznaczane symbolem EU8.

W następstwie tego rozszerzenia Unii Europejskiej Wielka Brytania, Irlandia i Szwecja zgodziły się na swobodny przepływ pracowników bez zachowania okresu ochronnego dla rodzimych rynków pracy. W okresie między majem 2004 r. a majem 2006 r., według Worker Registration Scheme, rynek pracy w Wielkiej Brytanii odnotował wzrost imigrantów na poziomie około 560 000 osób<sup>16</sup>.

W świetle danych Office for National Statistics w momencie przystąpienia krajów EU8 do Unii Europejskiej 8,9% ludności mieszkającej w Wielkiej Brytanii, tj. 5 233 000 osób stanowiły osoby urodzone poza terytorium tego kraju. W 2012 r. było to już 12,4%, co oznacza liczbę ludności na poziomie 7 679 000 osób i wzrost o 2 446 000 osób w porównaniu z 2004 r. Szacowana liczba osób mieszkających w Wielkiej Brytanii i urodzonych poza Wielką Brytanią, ale w krajach EU8, wzrosła w latach 2004–2008 ze 167 000 do 689 000 osób. W 2004 r. 5% populacji Wielkiej Brytanii, tj. 2 946 000 osób, miało inną narodowość niż brytyjska. Odsetek ten w 2012 r. wzrósł do 7,8%, tj. do 4 852 000 osób. Był to znaczący wzrost – o 1 906 000 osób

<sup>15</sup> <http://www.ons.gov.uk/ons/rel/migration1/population-by-country-of-birth-and-nationality/2012/population-by-country-of-birth-and-nationality-report.html#tab-conclusions>, dostęp 05.03.2014.

<sup>16</sup> S. Lemos, J. Portes, *New labour? The impact of migration from Central and Eastern European countries on the U. K. labour market*, IZA discussion papers, no. 3756, 2008, s. 2.

w ciągu 8 lat po rozszerzeniu Unii Europejskiej z 2004 r.<sup>17</sup> Liczba osób narodowości polskiej mieszkających na terytorium Wielkiej Brytanii wzrosła w latach 2010–2012 z 555 000 do 700 000 osób, a liczba osób mieszkających na terytorium Wielkiej Brytanii, ale urodzonych w Polsce, wyniosła w 2012 r. 646 000 osób. Osoby urodzone na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej nie występują o przyznanie obywatelstwa brytyjskiego w takim stopniu, jak dzieje się to w innych grupach narodowościowych, np. wśród obywateli Indii (729 000 osób urodzonych w Indiach w porównaniu ze 348 000 osób narodowości hinduskiej)<sup>18</sup>.

## 6. Emigracja z krajów Europy Środkowo-Wschodniej do Wielkiej Brytanii po rozszerzeniu UE w 2004 r. – analiza porównawcza

W celu opisanie sytuacji w obszarze migracji ekonomicznej do Wielkiej Brytanii z krajów Europy Środkowo-Wschodniej analizie zostaną poddane następujące państwa: Rzeczpospolita Polska, Republika Czeska, Republika Słowacka oraz Węgry.

Według danych Eurostatu na dzień 01.01.2013 r. liczba ludności w Rzeczypospolitej Polskiej wyniosła 38 533 299 osób, w Republice Czeskiej – 10 516 125, w Republice Słowackiej – 5 410 836, a na Węgrzech – 9 908 798<sup>19</sup>. PKB *per capita* wyrażony indeksem PPS (*Purchasing Power Standard*, który dla UE28 wynosi 100) dla Polski w 2010 r. wyniósł 63, w 2011 r. – 65, a w 2012 r. – 67, co wskazuje na powolny trend wzrostowy. Dla Republiki Czeskiej analiza wartości tego wskaźnika wskazuje, że w latach 2010–2012 utrzymywał się on na tym samym poziomie – 81. W Republice Słowackiej, podobnie jak w Polsce, widoczny jest powolny trend wzrostowy, tj. w 2010 r. wskaźnik wyniósł 74, w 2011 r. – 75, a w 2012 r. – 76. Na Węgrzech wskaźnik jest porównywalny z poziomem wskaźnika w Polsce i w latach 2010, 2011 i 2012 wynosił odpowiednio: 66, 67 oraz 67<sup>20</sup>.

---

<sup>17</sup> <http://www.ons.gov.uk/ons/rel/migration1/population-by-country-of-birth-and-nationality/2012/population-by-country-of-birth-and-nationality-report.html#tab-2--What-changes-have-occurred-over-the-period-2004-to-2012->, dostęp 05.03.2014.

<sup>18</sup> <http://www.ons.gov.uk/ons/rel/migration1/population-by-country-of-birth-and-nationality/2012/population-by-country-of-birth-and-nationality-report.html#tab-3--Which-countries-are-non-UK-born-residents-and-non-British-nationals-from->, dostęp 05.03.2014.

<sup>19</sup> <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tps00001&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1>, dostęp 05.03.2014.

<sup>20</sup> <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00114>, dostęp 05.03.2014.

Średnia stopa bezrobocia w 28 państwach członkowskich Unii Europejskiej (EU28) w styczniu 2014 r. wyniosła 10,8%, co oznacza, że pozostała na niezmiennym poziomie od października 2013 r. Analogicznie, średnia stopa bezrobocia w strefie euro w styczniu 2014 r. wyniosła 12% i na tym poziomie utrzymuje się od października 2013 r. Wielka Brytania w listopadzie 2013 r. odnotowała stopę bezrobocia na poziomie 7,2%, co stanowi spadek o 0,2% w porównaniu z danymi z września 2013 r. Stopa bezrobocia w Polsce w styczniu 2014 r. wyniosła 9,9% w porównaniu do 10% w grudniu 2013 r., co stanowi niewielki spadek. Stopa bezrobocia w Republice Czeskiej w styczniu 2014 r. wyniosła 6,8% i na tym poziomie utrzymuje się od listopada 2013 r. Republika Słowacka odnotowała niewielki spadek bezrobocia. Stopa bezrobocia w styczniu 2014 r. wyniosła 13,6%, co stanowi spadek o 0,2% w porównaniu z danymi z grudnia 2013 r. i stanowi stabilny trend spadkowy od sierpnia 2013 r., kiedy stopa bezrobocia wyniosła 14,3%. Węgry odnotowały spadek stopy bezrobocia pod koniec 2013 r. z widocznym trendem spadkowym, tj. we wrześniu 2013 r. – 10%, w październiku 2013 r. – 9,5%, w listopadzie – 9,3%, a w grudniu – 8,8%<sup>21</sup>.

Niższa stopa bezrobocia w Wielkiej Brytanii w porównaniu ze średnią stopą bezrobocia w krajach EU28, w strefie euro i krajach Europy Środkowo-Wschodniej stanowi jedną z przyczyn emigracji ekonomicznej pracowników z Polski, Czech, Słowacji i Węgier do Wielkiej Brytanii.

Liczba osób, które wyjechały z Polski z powodów zawodowych w 2012 r. wyniosła 120 000, co stanowi wzrost o 70 000 osób w porównaniu z 2011 r. Dane opublikowane przez brytyjski Home Office pokazują, że imigranci w Wielkiej Brytanii poniżej 34. roku życia stanowią 83% ogółu imigrantów, a połowa imigrantów ma poniżej 24 lat<sup>22</sup>. Liczba osób narodowości polskiej mieszkających w Wielkiej Brytanii w 2012 r. wyniosła 700 000 osób, co oznacza 1. miejsce wśród ogółu narodowości; narodowości słowackiej – 65 000 osób (21. miejsce), narodowości węgierskiej – 49 000 (27. miejsce), a narodowości czeskiej – 40 000 (32. miejsce)<sup>23</sup>. Szacowana liczba emigrantów z krajów Europy Środkowo-Wschodniej zamieszkujących Wielką Brytanię według kraju urodzenia i ich miejsce wśród zamieszkujących ten kraj narodowości kształtowały się w sposób następujący: urodzeni w Polsce 646 000 osób – 2. miejsce, w Republice Słowackiej 61 000 osób – 32. miejsce, na Węgrzech 50 000 osób – 40. miejsce oraz w Republice Czeskiej 40 000 osób – 47. miejsce<sup>24</sup>.

<sup>21</sup> Ibidem.

<sup>22</sup> <https://www.gov.uk/government/collections/migration-statistics>, dostęp 05.03.2014.

<sup>23</sup> <http://www.ons.gov.uk/ons/rel/migration1/population-by-country-of-birth-and-nationality/2012/population-by-country-of-birth-and-nationality-report.html#tab-3--Which-countries-are-non-UK-born-residents-and-non-British-nationals-from->, dostęp 05.03.2014.

<sup>24</sup> Ibidem.

Analiza danych statystycznych dotyczących rynku pracy w Unii Europejskiej pokazuje, że głównymi krajami docelowymi emigrantów z krajów Europy Środkowo-Wschodniej są kraje strefy euro, pomimo utrzymującej się na tym obszarze wyższej stopy bezrobocia niż w państwach Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie widoczny jest nawet niewielki trend spadkowy. Wielka Brytania – ze względu na niższą stopę bezrobocia niż państwa strefy euro – stanowi również główny cel migracji ekonomicznej pracowników z krajów Europy Wschodniej. W obliczu twardych danych dotyczących rynku pracy w krajach EU28 oraz w strefie euro zasadne wydaje się postawienie pytania o przyczyny migracji ekonomicznej.

## 7. Przyczyny migracji – zmieniający się charakter pracy

Migracja ekonomiczna jest związana ze zmianami na rynku pracy oraz zmieniającym się charakterem pracy. Kryzys demograficzny w państwach członkowskich Unii Europejskiej i starzejące się społeczeństwa wymusiły zmiany legislacyjne obejmujące systematyczne podnoszenie wieku emerytalnego w celu zapewnienia płynności funduszom emerytalnym. Średnia przewidywana długość życia noworodka urodzonego w Unii Europejskiej w 2009 r. wynosi 79,7 lat w porównaniu ze średnią przewidywaną długością życia noworodka urodzonego pomiędzy rokiem 2005 a 2010 na świecie wynoszącą 67,9 lat<sup>25</sup>. Według prognoz Eurostatu do roku 2060 w 27 państwach członkowskich Unii Europejskiej na jedną osobę powyżej 65. roku życia będą przypadały mniej niż dwie osoby w wieku produkcyjnym<sup>26</sup>. W świetle twardych analizowanych danych widoczny jest trend wydłużania się okresu aktywności zawodowej. Rządy państw i władze lokalne podejmują działania mające na celu aktywizację ludzi powyżej 50. roku życia oraz tworzenie zachęt dla pracodawców w celu zwiększenia zatrudnienia wśród ludzi młodych, tj. do 25. roku życia.

W ciągu ostatnich 50 lat nastąpiła zmiana na rynku pracy wyrażająca się zwiększeniem zatrudnienia w przemyśle i usługach kosztem zatrudnienia w rolnictwie. Atrybutami usług są niematerialność – nieuchwytność, ulotność, różnorodność, jednoczesna produkcja i konsumpcja oraz nierozłączność – oznaczającą, że klienci nie mogą zostać odłączeni od procesu dostarczania usługi<sup>27</sup>. Jednocześnie wprowadzane

<sup>25</sup> [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/European\\_population\\_compared\\_with\\_world\\_population](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/European_population_compared_with_world_population), dostęp 07.03.2014.

<sup>26</sup> Ibidem.

<sup>27</sup> M. Korczyński, *Human Resource Management in Service Work*, Palgrave Macmillan, Basingstoke 2002, w: C. Truss, D. Mankin, C. Kelliher, *Strategic Human Resource Management*, Oxford University Press, 2012, s. 32–33.

są różnorodne formy pracy. Poza zatrudnieniem na podstawie umowy o pracę na czas nieokreślony widoczny jest wzrost w oferowaniu zatrudnienia na podstawie umowy o pracę na czas określony oraz zatrudnienia na podstawie umów cywilnoprawnych, tj. umowy zlecenia oraz umowy o dzieło. W obrębie jednej organizacji wprowadzane są także różnorodne formy zatrudnienia, takie jak dzielenie się pracą na jednym stanowisku (*job sharing*) oraz zmiana stanowisk pracy w ramach jednej organizacji (*job rotation*). Pracodawcy oferują możliwość wykorzystania opcji elastycznego czasu pracy oraz pracy z domu (*tele-commuting*). Wszelkie podejmowane działania mają na celu z jednej strony efektywne zarządzanie zasobami pracy i zarządzanie talentami oraz z drugiej strony – tworzenie nowych miejsc pracy z wykorzystaniem niestandardowych form zatrudnienia. Analiza wskaźników zatrudnienia i bezrobocia w krajach członkowskich Unii Europejskiej, w następstwie globalnego kryzysu ekonomicznego oraz kryzysu niewypłacalności państw w strefie euro, wskazuje na to, że kryzys finansowy ma znaczący wpływ na migrację ekonomiczną<sup>28</sup>. Dodatkowo Komisja Europejska w Draft Joint Employment Report wskazuje jeszcze na niedopasowanie kompetencyjne jako przyczynę migracji ekonomicznej<sup>29</sup>.

## 8. Niedopasowanie umiejętności i kompetencji jako przyczyna migracji ekonomicznej

Działania Unii Europejskiej w sferze rynku pracy mają na celu osiągnięcie do 2020 r. poziomu zatrudnienia wyrażonego jako 75% osób w wieku produkcyjnym (20–64 lat). Cel ten został sformułowany w strategii UE „Europa 2020”, której program zainicjowano w 2010 r. Obejmuje on promocję rozsądnego, zrównoważonego i włączającego wzrostu w perspektywie 10 lat, tj. do 2020 r.<sup>30</sup> Państwa członkowskie UE zostały podzielone na grupy ze względu na stopień możliwości osiągnięcia celu stopy zatrudnienia na poziomie 75% osób w wieku produkcyjnym w danym kraju. Wśród państw Europy Środkowo-Wschodniej Republika Czeska znalazła się w grupie państw, w których cel ten jest możliwy do osiągnięcia. Polska została zakwalifikowana do grupy państw, w których cel ten został określony jako ambitny i możliwy do zrealizowania, podczas gdy Republika Słowacka i Węgry znalazły się w grupie państw,

---

<sup>28</sup> *Draft Joint Employment Report* accompanying the Communication from the Commission on Annual Growth Survey 2014, European Commission, Brussels, 13.11.2013, COM(2013) 801 final, s. 8.

<sup>29</sup> *Ibidem*, s. 7–8.

<sup>30</sup> [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/18\\_employment\\_target.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/18_employment_target.pdf), s. 1, dostęp 05.03.2014.



gdzie cel ten nie wydaje się możliwy do osiągnięcia<sup>31</sup>. Rekomendacje UE wskazują, że dla osiągnięcia zamierzonego celu w postaci stopy zatrudnienia na poziomie 75% osób w wieku produkcyjnym powinny zostać podjęte działania zmierzające do zwiększenia zatrudnienia m.in. w grupie osób nisko wykwalifikowanych.

Strategia „Europa 2020” jest realizowana poprzez działania skoncentrowane na wprowadzaniu reform zmierzających do poprawy bezpieczeństwa zatrudnienia i elastyczności na rynku pracy (*flexicurity*), wyposażeniu osób we właściwe umiejętności wymagane na rynku pracy, poprawie jakości pracy i warunków zatrudnienia oraz tworzeniu warunków ekonomiczno-legislacyjnych do powstawania nowych miejsc pracy. Kluczowym elementem sukcesu we wdrażanej przez Unię Europejską strategii jest koncentracja na kompetencjach i umiejętnościach. Pracownicy wyposażeni we właściwe i wymagane na rynku pracy kompetencje, szczególnie w obszarze innowacji i technologii, są zdolni do konkutowania na rynku pracy. Dzięki wysoko wykwalifikowanym pracownikom gospodarki państw członkowskich Unii Europejskiej stają się bardziej konkurencyjne.

W celu zwiększenia kompetencji pracowników na konkurencyjnym rynku pracy w Unii Europejskiej zainicjowano flagowy program UE, zwany „The Agenda for new skills and jobs”. Program ten ma na celu lepsze prognozowanie oczekiwanych na rynku pracy umiejętności, podejmowanie działań mających na celu zwiększanie kompetencji pracowników oraz lepsze dopasowanie posiadanych przez pracowników umiejętności do wymagań stawianych przez pracodawców. Celem programu jest również wyeliminowanie niedopasowania kompetencyjnego na rynku pracy poprzez wdrożenie polityki aktywnej mobilności osób w wieku produkcyjnym<sup>32</sup>. Dodatkowo program zakłada lepsze dopasowanie i wykorzystanie umiejętności emigrantów i imigrantów jako grupy docelowej w ramach realizowanej strategii „Europa 2020”<sup>33</sup>.

Niedopasowanie zawodowe na rynku pracy może przybierać formę niedopasowania w obszarze umiejętności, niedopasowania w obszarze posiadanych kwalifikacji zawodowych oraz sektorowego<sup>34</sup> niedopasowania regionalnego.

Niedopasowanie w obszarze umiejętności oznacza że umiejętności ogólne, techniczne i miękkie posiadane przez pracownika są inne niż wymagane na danym stanowisku pracy. Niedopasowanie umiejętności obejmuje lukę (tzw. deficyt) umiejętności

---

<sup>31</sup> Ibidem, s. 3.

<sup>32</sup> European Commission, *New skills and jobs in Europe: Pathways towards full employment*, Directorate-General for Research and Innovation, Socio-economic Sciences and Humanities, (EUR 25270), 2012, s. 29–39.

<sup>33</sup> Ibidem, s. 67–69.

<sup>34</sup> [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/27\\_skills\\_gaps\\_and\\_labour\\_mobility.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/27_skills_gaps_and_labour_mobility.pdf), s. 7, dostęp 07.03.2014.

lub ich niewykorzystanie (tzw. przekwalifikowanie) – umiejętności posiadane przez pracownika są wyższe niż umiejętności wymagane na danym stanowisku pracy<sup>35</sup>.

Niedopasowanie w obszarze kwalifikacji oznacza niedopasowanie formalnie uzyskanych przez pracownika kwalifikacji w stosunku do umiejętności wymaganych na danym stanowisku pracy. Ten rodzaj niedopasowania może przybrać formę nadmiernych kwalifikacji (*over-education*), kiedy posiadana wiedza i kwalifikacje formalne są wyższe od wymaganych na danym stanowisku pracy. Drugą formą niedopasowania w tym obszarze jest posiadanie niższych kwalifikacji formalnych niż wymagane na danym stanowisku pracy (*under-education*)<sup>36</sup>.

Niedopasowanie sektorowe lub strukturalne występuje, kiedy wolne miejsca pracy w danym regionie nie mogą zostać zapełnione siłą roboczą posiadającą kwalifikacje formalne i kompetencje zawodowe odpowiednie na danym stanowisku pracy<sup>37</sup>.

Niedopasowanie kompetencyjne stanowi jedno z wyzwń ekonomicznych we współczesnej Europie. Może mieć charakter czasowy lub długotrwały. Typowymi rodzajami niedopasowania kompetencyjnego są: przekwalifikowanie (*over-skilling*) lub brak oczekiwanych przez pracodawcę u pracownika kompetencji w zgłaszonym zapotrzebowaniu na pracę (*under-skilling*)<sup>38</sup>. Przekwalifikowanie pracownika może oznaczać nieefektywne wykorzystanie zasobów pracy przez pracodawcę, a to – skutkować zwiększoną rotacją pracowników i obniżeniem wydajności. Brak oczekiwanych kompetencji w miejscu pracy również może skutkować zmniejszeniem wydajności i koniecznością ponoszenia większych nakładów na szkolenia i rozwój.

Szczególnym rodzajem niedopasowania na rynku pracy jest niedobór oczekiwanych kompetencji zawodowych w miejscu pracy (*skills shortages*). Niedobory kompetencyjne mogą mieć formę cykliczną i strukturalną<sup>39</sup>. W obszarze mobilności pracowników zmniejszenie niedoborów może zostać uzyskane dzięki ułatwieniom legislacyjnym w przemieszczaniu się wykwalifikowanej siły roboczej do kraju, w którym taki niedobór kompetencyjny stanowi istotny problem ekonomiczny. Dzięki wykwalifikowanym imigrantom kraj przyjmujący zmniejsza liczbę wakatów w branżach strategicznych oraz wszelkich innych, gdzie takie niedobory występują. Ma to pozytywne przełożenie na wzrost gospodarczy. Jednakże problemem dla kraju wysyłającego emigrantów jest pojawiający się problem drenażu mózgow (*brain drain*). W celu przeciwdziałania negatywnym skutkom zjawiska drenażu mózgow

---

<sup>35</sup> Ibidem, s. 7.

<sup>36</sup> Ibidem, s. 7.

<sup>37</sup> Ibidem, s. 7.

<sup>38</sup> <http://skills.oecd.org/hotissues/skillsmismatch.html>, dostęp 07.03.2014.

<sup>39</sup> Ibidem.



kraje wysyłające powinny poprawić warunki zatrudnienia, szczególnie w obszarze specjalistów i pracowników wysoko wykwalifikowanych oraz zaproponować efektywne zachęty do pozostania na danym rynku pracy<sup>40</sup>.

Dane przedstawione przez OECD<sup>41</sup> jednoznacznie wskazują na rosnące zapotrzebowanie na nierutynowe kognitywne i interpersonalne umiejętności oraz na malejące zapotrzebowanie na umiejętności charakterystyczne dla pracy powtarzalnej, rutynowej oraz fizycznej. Widoczne jest również rosnące znaczenie umiejętności miękkich oraz umiejętności związanych z technologiami informatyczno-komunikacyjnymi<sup>42</sup>. Zgodnie z prognozami przedstawionymi w raportach Cedefop dotyczącymi rynku pracy w UE<sup>43</sup>, do 2020 r. 42% zatrudnienia będzie obejmować zawody wymagające wysokich kwalifikacji i pracy niefizycznej.

Unia Europejska kładzie nacisk na konieczność nieustannego podnoszenia kwalifikacji formalnych i oczekiwanych przez pracodawców kompetencji zawodowych. Jednakże w wielu państwach członkowskich Unii Europejskiej partycypacja w programach „Uczenie się przez całe życie” wykazuje trend spadkowy, co może skutkować dalszym niedopasowaniem kompetencyjnym. W perspektywie długoterminowej może to prowadzić do sytuacji, kiedy będą stworzone możliwości zatrudnienia tylko dla pracowników wysoko wykwalifikowanych. Może utrzymać się trend zwiększonego popytu na pracę wymagającą wysokich kwalifikacji zawodowych. Badania i prognozy dotyczące rynku pracy w Unii Europejskiej wskazują, że pomiędzy latami 2010 a 2050 liczba osób w wieku produkcyjnym zmniejszy się o więcej niż 10%. Liczby te zakładają napływ imigrantów do krajów członkowskich Unii Europejskiej. Spadek liczby osób w wieku produkcyjnym na terytorium UE bez uwzględnienia migracji ludności jest prognozowany na poziomie 25%<sup>44</sup>. Migracja do krajów członkowskich Unii Europejskiej ma na celu zapewnienie luki kompetencyjnej i wyrównanie niedoboru wykwalifikowanych pracowników.

---

<sup>40</sup> <http://skills.oecd.org/hotissues/braindrain.html>, dostęp 07.03.2014.

<sup>41</sup> <http://skills.oecd.org/hotissues/newandemergingskills.html>, dostęp 07.03.2014.

<sup>42</sup> *Draft Joint...*, op.cit., s. 8–9.

<sup>43</sup> Cedefop (2010), *Skills supply and demand in Europe – Medium-term forecasts up to 2020*, w: *Commission Staff Working Document on labour market trends and challenges*, Accompanying the document: Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Towards a job-rich recovery, European Commission, Strasbourg, 18.4.2012, s. 21.

<sup>44</sup> *Commission Staff Working...*, op.cit., s. 21.

## 9. Podsumowanie

Liczba wolnych miejsc pracy w krajach UE28 w 2012 r. wyniosła 1,4%. Wielka Brytania odnotowała wskaźnik wolnych miejsc pracy na poziomie 1,6%. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej wskaźnik wolnych miejsc pracy wynosił odpowiednio: na Węgrzech – 1,2%, w Republice Czeskiej – 1%, w Republice Słowackiej – 0,8% oraz w Polsce – najmniej, bo 0,4%. Najwyższy wśród państw UE wskaźnik wolnych miejsc pracy odnotowano na Malcie – 3,4% oraz w Niemczech – 2,6%<sup>45</sup>. Migracja ekonomiczna wewnątrz Unii Europejskiej (*intra-EU mobility*) ma na celu przeciwdziałanie niedoborom siły roboczej i zapewnienie zapełnienia wolnych stanowisk pracy. W następstwie rozszerzenia Unii Europejskiej w latach 2004 i 2007 liczba obywateli mieszkających w innym niż kraj pochodzenia państwie członkowskim UE zwiększyła się w okresie 2004–2010 o 5 mln z 7,7 mln do 12,7 mln<sup>46</sup>. Oznacza to, że jedynie 2,8% osób w wieku produkcyjnym, tj. w wieku 15–64 lat, mieszka w innym państwie członkowskim niż kraj, z którego pochodzi. Widoczne różnice w stopie bezrobocia i liczbie wolnych miejsc pracy wskazują na nieefektywne zastosowanie polityki mobilności geograficznej wewnątrz UE. Promowanie mobilności pracowników w Unii Europejskiej jest istotne z punktu widzenia wzrostu gospodarczego. Szacuje się, że w następstwie rozszerzenia Unii Europejskiej i związanej z nim mobilności pracowników PKB krajów EU15 wzrósł o prawie 1%. Napływ siły roboczej z nowych państw członkowskich Unii Europejskiej nie wpłynął negatywnie na stopę bezrobocia i poziom płac w państwach przyjmujących<sup>47</sup>.

Promowanie geograficznej mobilności pracowników powinno stać się celem polityki poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej, mającym za zadanie przeciwdziałanie negatywnym skutkom kryzysu finansowego z lat 2008–2009 i następującego po nim spowolnienia gospodarczego. Podejmowanie efektywnych działań wspierających swobodne przemieszczanie się pracowników na rynku pracy ma na celu zapobieganie deficytowi umiejętności oraz skuteczne dopasowanie oczekiwanych kompetencji pracowników ubiegających się o pracę do zapotrzebowania na pracę zgłaszanego przez pracodawców. Istotne jest to szczególnie w obszarze innowacji. W perspektywie długoterminowej takie działania mają na celu osiągnięcie

<sup>45</sup> [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php?title=File:Job\\_vacancy\\_rate,\\_2012\\_%281%29\\_%28%25%29\\_YB14.png&filetimestamp=20140318133726](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:Job_vacancy_rate,_2012_%281%29_%28%25%29_YB14.png&filetimestamp=20140318133726), dostęp 07.03.2014.

<sup>46</sup> Eurostat migration statistics and EU-Labour force survey, *Employment and Social Developments in Europe 2011*, chapter 6 w: *Commission Staff Working...*, op.cit., s. 22–23.

<sup>47</sup> *Commission Staff Working...*, op.cit., s. 23.

wzrostu gospodarczego oraz tworzenie nowych miejsc pracy. Jednocześnie niezbędne wydaje się podejmowanie działań usuwających bariery legislacyjne, które dotyczą swobodnego przepływu pracowników, oraz właściwa alokacja nakładów i wydatków publicznych na politykę zatrudnienia w poszczególnych państwach członkowskich – zarówno wysyłających, jak i przyjmujących imigrantów w ramach wspólnej polityki migracyjnej wewnątrz Unii Europejskiej.

## Bibliografia

### Dokumenty prawne

1. *Draft Joint Employment Report* accompanying the Communication from the Commission on Annual Growth Survey 2014, European Commission, Brussels, 13.11.2013, COM(2013) 801 final.
2. Cedefop (2010), *Skills supply and demand in Europe – Medium-term forecasts up to 2020 w: Commission Staff Working Document on labour market trends and challenges*, Accompanying the document: Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Towards a job-rich recovery, European Commission, Strasbourg, 18.4.2012.
3. *Commission Staff Working Document on labour market trends and challenges*, Accompanying the document: Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Towards a job-rich recovery, European Commission, Strasbourg, 18.4.2012.
4. *Eurostat migration statistics and EU-Labour force survey, Employment and Social Developments in Europe 2011*, chapter 6 w: *Commission Staff Working Document on labour market trends and challenges*, Accompanying the document: Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Towards a job-rich recovery, European Commission, Strasbourg, 18.4.2012.
5. European Commission, *New skills and jobs in Europe: Pathways towards full employment*, Directorate-General for Research and Innovation, Socio-economic Sciences and Humanities, (EUR 25270), 2012.

### Wydawnictwa zwarte

1. Korczyński M., *Human Resource Management in Service Work*, Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2002, w: Truss C., Mankin D., Kelliher C., *Strategic Human Resource Management*, Oxford University Press, 2012.

## Artykuły prasowe i okolicznościowe

1. Lemos S., Portes J., *New labour? The impact of migration from Central and Eastern European countries on the U. K. labour market*, IZA discussion papers, No. 3756, 2008.

## Materiały internetowe

1. [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/18\\_employment\\_target.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/18_employment_target.pdf)
2. [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/27\\_skills\\_gaps\\_and\\_labour\\_mobility.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/27_skills_gaps_and_labour_mobility.pdf)
3. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_SDDS/en/migr\\_flow\\_esms.htm](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/en/migr_flow_esms.htm)
4. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/European\\_population\\_compared\\_with\\_world\\_population](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/European_population_compared_with_world_population)
5. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Migration\\_and\\_migrant\\_population\\_statistics](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics)
6. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php?title=File:Job\\_vacancy\\_rate,\\_2012\\_%281%29\\_%28%25%29\\_YB14.png&filetimestamp=20140318133726](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:Job_vacancy_rate,_2012_%281%29_%28%25%29_YB14.png&filetimestamp=20140318133726)
7. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00114>
8. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tps00001&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1>
9. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=teilm020&tableSelection=1&plugin=1>
10. <http://skills.oecd.org/hotissues/braindrain.html>
11. <http://skills.oecd.org/hotissues/newandemergingskills.html>
12. <http://skills.oecd.org/hotissues/skillsmismatch.html>
13. <http://skills.oecd.org/hotissues/skillsshortages.html>
14. <http://www.oecd.org/els/mig/>
15. <http://www.oecd.org/migration/integrationindicators/keyindicatorsbycountry/name,218349,en.htm>
16. <http://www.ons.gov.uk/ons/rel/migration1/population-by-country-of-birth-and-nationality/2012/population-by-country-of-birth-and-nationality-report.html#tab-conclusions>
17. <http://www.ons.gov.uk/ons/rel/migration1/population-by-country-of-birth-and-nationality/2012/population-by-country-of-birth-and-nationality-report.html#tab-2--What-changes-have-occurred-over-the-period-2004-to-2012>

18. <http://www.ons.gov.uk/ons/rel/migration1/population-by-country-of-birth-and-nationality/2012/population-by-country-of-birth-and-nationality-report.html#tab-3--Which-countries-are-non-UK-born-residents-and-non-British-nationals-from>
19. <https://www.gov.uk/government/collections/migration-statistics>

---

### **Economic Migration in the European Union. Migration from Central and Eastern Europe to the United Kingdom after the EU 2004 Enlargement**

---

#### **Summary**

The article is aimed at the presentation of the trends of changes in labour mobility within the European Union with a particular interest in the labour migration from Central and Eastern Europe to the United Kingdom after the EU 2004 enlargement as well as the indication of the causes of the economic migration. In the light of the analysis of numerical data, it seems that the promotion of geographical labour mobility should become a goal of policies pursued by the EU member countries. Effective activities to support free labour migration are to prevent skill deficit and to successfully adjust the expected competencies of applicants to the labour market requirements. This goal was formulated in the EU development strategy "Europa 2020". At the same time, it is necessary to remove legislation barriers hampering free labour migration, in both source and host countries, within the common migration policy in the European Union.

**Keywords:** economic migration, labour mobility, labour market, skill deficit, expected competencies

---



*Karolina Krupa*

Kolegium Zarządzania i Finansów

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

## **Analiza empiryczna przyczyn i skutków nierównowagi w obrotach bieżących w Unii Europejskiej w latach 1989–2010**

---

### **Streszczenie**

Analiza przedstawia problematykę nierównowagi gospodarczej i konkurencyjności cenowo-kosztowej w krajach UE w latach 1989–2010. Porównano zmianę wielkości i struktury sald na rachunku obrotów bieżących (tj. salda obrotów dobrami, usługami, dochodów i transferów bieżących), a także efektywnych kursów walutowych liczonych zarówno dla całych gospodarek, jak i dla sektora dóbr handlowych (tj. przemysłu przetwórczego). Z pracy wynika, że na zmianę pozycji eksportowej krajów UE wpływa zmiana ich konkurencyjności cenowo-kosztowej w sektorze dóbr handlowych (wyrażonej za pomocą efektywnego kursu walutowego). Pod względem ekspansji eksportowej najwięcej zyskały Niemcy, kosztem krajów Południa UE, które utraciły swą dotychczasową konkurencyjność. Nowe kraje członkowskie UE, mimo utraty konkurencyjności cenowo-kosztowej liczonej dla całych gospodarek, zwiększyły ją w sektorze przemysłu przetwórczego i w związku z tym polepszyły swe salda w obrocie dobrami. Znacząco wzrósł w nich natomiast deficyt dochodów, który stał się głównym powodem nierównowagi obrotów bieżących w tych krajach. Analiza stanowi wstęp do dalszych badań w dziedzinie koordynacji polityk gospodarczych krajów UE, celem przywrócenia/utrzymania w nich konkurencyjności oraz zrównoważonego i długookresowego wzrostu gospodarczego.

**Słowa kluczowe:** nierównowaga gospodarcza, bilans płatniczy, rachunek obrotów bieżących, bilans obrotów handlowych

---

## 1. Wprowadzenie

Analiza przedstawia problematykę nierównowagi gospodarczej w postaci deficytów (nadwyżek) na rachunkach obrotów bieżących w Unii Europejskiej w latach 1989–2010<sup>1</sup>. Starano się odpowiedzieć na pytanie: Czy integracja, zwłaszcza w ramach wspólnego obszaru walutowego, wpłynęła na zmniejszenie nierównowag krajów UE, czy wręcz przeciwnie – powiększyła te nierównowagi? Jakie wyzwania stoją przed rządami poszczególnych państw i całej Wspólnoty, w ramach polityki gospodarczej i współpracy, by te nierównowagi zniwelować i przywrócić solidny, długoterminowy wzrost w krajach dotkniętych kryzysem zadłużenia?

Zgodnie z klasyczną teorią ekonomii gospodarki „doganiające” (*catching-up economies*) mają deficyt na rachunku bieżącym z dwóch powodów: wysokiej opłacalności projektów inwestycyjnych (np. z powodu niskich kosztów pracy) i „gładkiej konsumpcji”. Niskie wskaźniki kapitału (tj. niski poziom zaangażowania kapitału, inwestycji) w produkcję w stosunku do udziału w niej pracy (co wiąże się m.in. ze słabszą technologią i *know-how* oraz gorszą infrastrukturą wykorzystywaną w procesie produkcji) narzucają wysokie krańcowe dochody z kapitału<sup>2</sup>. Powinno to czynić inwestycje w krajach o niskich dochodach względnie atrakcyjniejszymi i prowadzić do znacznego napływu kapitału, a tym samym deficytu na rachunkach obrotów bieżących. „Gładka konsumpcja” oznacza zaś, że gospodarstwa domowe, oczekując wyższych dochodów w przyszłości, są bardziej skłonne zwiększać swoją obecną konsumpcję<sup>3</sup>. Reasumując: konsumpcja i inwestycje w krajach relatywnie biedniejszych będą miały tendencję do przewyższania produkcji (*output*), co przekłada się na deficyt rachunku bieżącego i mniejsze oszczędności krajowe w porównaniu do bogatszych krajów europejskich.

Teoria wzrostu *catching-up* („doganiania”) znalazła szerokie poparcie empiryczne w literaturze, jednakże w wielu badaniach proces „doganiania” został zanegowany. Przykładowo paradoks Lukasa pokazuje, że kapitał nie płynie z bogatych do biednych

---

<sup>1</sup> Zależnie od dostępnych danych szereg może ulec skróceniu do szeregu od 1995 r. lub od 2000 r. do 2010.

<sup>2</sup> R. Solow, *A contribution to the Theory of Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics” 1956, vol. 70, s. 65–94.

<sup>3</sup> Zgodnie ze standardowym podejściem do rachunku bieżącego konsumpcja jest wygładzana w czasie poprzez pożyczanie i użyczenie za granicą. M. Obstfeld, K. Rogoff, *The intertemporal approach to the current account*, Chapter 34, w: *Handbook of International Economics*, Elsevier 1995, vol. 3, s. 1731–1799.



krajów<sup>4</sup>. Powstaje także coraz więcej studiów nad tym, do jakich gałęzi kierowany jest kapitał w procesie wzrastającej integracji rynków finansowych i czy kapitał zagraniczny trafia rzeczywiście do najbardziej produktywnych gałęzi w gospodarce? Zwolennicy większej kontroli państwa nad siłami rynkowymi (etatyzmu) są zdania, że inwestycje prywatne w krajach biedniejszych są często dokonywane w konsumpcję lub budownictwo, a nie w „kluczowe gałęzie gospodarki”. Co więcej, podmioty zagraniczne kierują środki finansowe często po to, by przejąć własność państwową i tym samym udział w rynku, a nie po to, by przyczynić się do rozwoju danego sektora gospodarki, np. przez zwiększenie konkurencji<sup>5</sup>.

Klasyczna ekonomia wskazuje, że głównym powodem nierównowagi gospodarczej jest rachunek bieżący, a czynnikami wpływającymi na jego deficyt/nadwyżkę są: kurs walutowy, deficyt fiskalny, konkurencyjność gospodarki, czynnik prywatny, tzn. skłonność konsumentów do zadłużania się, by sfinansować dodatkową konsumpcję<sup>6</sup>. Alternatywny pogląd prezentował B. Bernanke (2005), który uważał, iż głównym powodem nierównowag gospodarczych jest rachunek kapitałowy. Globalny nadmiar oszczędności (*Global Saving glut*) spowodowany nadwyżką oszczędności w krajach nadwyżki eksportu netto (takich jak np. Chiny, Niemcy) „szuka” bowiem dostępnych możliwości inwestycyjnych i jest „wbudowany”, powodując nadmierną konsumpcję i wzrost cen aktywów w krajach deficytu, takich jak Stany Zjednoczone<sup>7</sup>.

Główną częścią rachunku obrotów bieżących jest saldo (bilans) obrotów handlowych (inaczej: obroty dóbr i usług z zagranicą, bilans dóbr i usług)<sup>8</sup>. Pozostałe

---

<sup>4</sup> R. Lucas, *Why doesn't capital flow from rich to poor countries?*, American Economic Review 1990, vol. 80, s. 92–96.

<sup>5</sup> P. Herzog, *Une tâche infinie, Fragments d'un projet politique européen*, Éditions du Rocher/Desclée de Brouwer, 2010.

<sup>6</sup> M. Wolf, *Private behaviour will shape our path to fiscal stability*, The Financial Times, 4.11.2009, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment), dostęp 1.05.2012; R. Duncan *Buyers, not savers, caused America's deficit*, „The Financial Times”, 31.01.2008, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment), dostęp 1.05.2012.

<sup>7</sup> Governor Ben S. Bernanke, *The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit*, Federalreserve.gov, March 2005, <http://www.federalreserve.gov>, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment), dostęp 1.05.2012.

<sup>8</sup> Według Eurostatu do dóbr podlegających wymianie handlowej należą przede wszystkim dobra przemysłowe, do usług podlegających wymianie handlowej należą zaś: transport, podróże i inne usługi. Do grupy transport zaliczają się wszystkie rodzaje transportu – morski, lądowy, powietrzny i inne, które są wykonywane przez rezydenta jednego kraju na rzecz innego, do grupy podróże zaliczamy wszystkie dobra i usługi, nabywane przez rezydentów, którzy pozostają za granicą krócej niż 1 rok (zaliczane są tu w szczególności podróże biznesowe i wypoczynkowe itp.). Grupa inne usługi zawiera międzynarodowe usługi i transakcje, nieobjęte dwoma powyższymi grupami. Są to usługi: komunikacyjne, budowlane, ubezpieczeniowe, finansowe, komputerowe i informacyjne, opłaty licencyjne, kultura, rekreacja i usługi państwowe etc.

obroty bieżące to dochody i transfery bieżące. W szczególności chodzi tu o zmiany w bilansie dochodów pierwotnych, odzwierciedlających z reguły zmiany w pozycji netto aktywów zagranicznych oraz w bilansie transferów (z reguły bieżących, ale również kapitału), związanych ze zmianami w przepływach funduszy UE i w przepływach migracyjnych<sup>9</sup>.

Saldo obrotów bieżących jest częścią bilansu płatniczego, którego suma musi równać się zeru. Drugą częścią bilansu płatniczego jest bilans obrotów kapitałowych<sup>10</sup>. Jeśli bilans obrotów bieżących jest dodatni (ujemny) to bilans obrotów kapitałowych jest ujemny (dodatni). Gdy rachunek bieżący pokazuje dochód netto danego państwa, rachunek kapitałowy pokazuje zmianę netto w posiadaniu aktywów przez dane państwo. Nadwyżka na rachunku kapitałowym oznacza, że pieniądze płyną do danego kraju, zaś nadwyżka na rachunku bieżącym wskazuje, że następuje odpływ pieniędzy w postaci pożyczek lub sprzedaży aktywów. Deficyt na rachunku kapitałowym kraju oznacza zwiększenie przez niego popytu na aktywa zagraniczne. Bilans rachunku kapitałowego to różnica pomiędzy zmianą aktywów kraju posiadanych przez zagranicę a zmianą aktywów zagranicznych posiadanych przez kraj. Inaczej jest to bilans: Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych, Inwestycji Portfelowych, Innych Inwestycji i Rachunku Rezerw<sup>11</sup>. Największym transferem pomiędzy kra-

---

<sup>9</sup> **Bilans dochodów (pierwotnych; *factor income*)** to dochód z czynników produkcji. W przypadku pracy są to płace i dochód samozatrudnionych, dochód z ziemi to renta, a z kapitału i posiadanych przedsiębiorstw to otrzymane dywidendy i odsetki oraz zatrzymany dochód przedsiębiorstw. Bilans dochodów więc to dochód obywateli kraju otrzymywany za granicą (uzyskany z pracy, kapitału, ziemi) minus dochód obcokrajowców w kraju. **Bilans transferów bieżących** (transferów rządowych) to redystrybucja dochodów, np. pomoc finansowa, ubezpieczenia społeczne, subsydia rządowe, czyli to, co państwo otrzymuje od danych organizacji minus to, co państwo daje.

<sup>10</sup> W metodologii często przyjmuje się podział na rachunek finansowy i rachunek kapitałowy. Dla uproszczenia analizy przyjmuję metodologię, w której rachunkiem kapitałowym nazywam całość, czyli te dwa rachunki razem.

<sup>11</sup> Bezpośrednie **inwestycje zagraniczne (BIZ)** to długookresowe inwestycje kapitałowe, takie jak zakup lub budowa maszyn, budynków, a nawet całych zakładów produkcyjnych. Po początkowej inwestycji, każdy niereinwestowany dochód jest rejestrowany jak odpływ kapitału, ale pojawia się w rachunku bieżącym, a nie kapitałowym. **Inwestycje portfelowe** odnoszą się do zakupu akcji i obligacji, czasem zaliczane są do Innych inwestycji, jako inwestycje krótkoterminowe. Podobnie jak w przypadku BIZ dochód z tych aktywów jest rejestrowany na rachunku bieżącym. Na rachunku kapitałowym odnotowuje się każdą międzynarodową sprzedaż lub zakup aktywów portfelowych. **Inne inwestycje** zawierają przepływy kapitałowe na rachunki bankowe lub udzielone pożyczki. Duże krótkoterminowe przepływy pomiędzy rachunkami bankowymi w danych krajach są obecne, gdy rynek jest zdolny do osiągnięcia korzyści na zmianach stopy procentowej i/lub kursów walutowych. Czasem ta kategoria może zawierać rachunek rezerw. **Rachunki rezerw** są prowadzone przez banki narodowe, które kupują lub sprzedają waluty zagraniczne. Mogą być one źródłem dużych napływów kapitału jako odpowiedź na rynkowe przepływy kapitałowe. Napływ kapitałów (ze sprzedaży walut zagranicznych znajdujących się na rachunku rezerw), zwłaszcza w połączeniu z nadwyżką na rachunku bieżącym,

jami jest pomoc zagraniczna, jednakże jest ona rejestrowana głównie na rachunku bieżącym. Wyjątkiem jest umorzenie długu, ponieważ jest to transfer aktywów, odnotowywany w danym roku na rachunku kapitałowym.

W pierwszej części analizy pokazano zmiany w bilansie obrotów handlowych krajów UE (brana jest pod uwagę tylko UE jako obszar wymiany handlowej), a w szczególności porównanie postępów poszczególnych krajów w dziedzinie eksportu dóbr i usług w latach 1989–2010 na tle grupy, czyli UE.

W części drugiej omówiono zmiany dekompozycji rachunku obrotów bieżących. Wyróżniono cztery grupy krajów ze względu na udział deficytu/nadwyżki w obrotach handlowych dobrami na ich rachunkach bieżących i zmiany w jego/jej wysokości. Są to kraje Południa (Grecja, Portugalia, Rumunia, Hiszpania, Cypr, Francja, Włochy) i Wielka Brytania – o wysokim deficycie w obrotach handlowych dobrami i z niewielką jego zmianą lub znaczącym pogorszeniem; najbiedniejsze kraje UE (Łotwa, Malta, Słowenia, Bułgaria, Litwa, Polska) – o wysokim deficycie w obrotach handlowych dobrami, ale z dużą jego poprawą; kraje o względnie niewielkim deficycie/nadwyżce w obrotach handlowych dobrami (Austria, Luksemburg, Belgia, Estonia, Czechy, Słowacja); kraje Północy (Niemcy, Holandia, Dania, Finlandia, Szwecja, Irlandia) i Węgry – o nadwyżce w obrotach handlowych dobrami.

W trzeciej części analizy poszukuje się odpowiedzi na pytanie, czy nierównowaga zewnętrzna w postaci deficytu/nadwyżki na rachunkach obrotów bieżących jest konsekwencją utraty/wzmocnienia konkurencyjności cenowo-kosztowej. Wskaźnikami wykorzystywanymi do oceny konkurencyjności cenowo-kosztowej poszczególnych krajów względem grupy są nominalne lub realne efektywne kursy walutowe (*Nominal, Real Effective Exchange Rates*). Mogą być one liczone zarówno dla całej gospodarki, jak i dla danego sektora, np. przemysłu przetwórczego (*Manufacturing*), czyli dóbr eksportowych.

W czwartym, ostatnim punkcie analizy przedstawiono politykę międzynarodową krajów i instytucji w stosunku do nierównowag gospodarczych, a także propozycje polityk gospodarczych w warunkach „kryzysu strefy euro”. Mają one na celu między innymi zmniejszenie nierównowag zewnętrznych w postaci nadmiernych deficytów handlowych i bieżących lub wprowadzenie finansowania tych deficytów przez kraje „nadwyżkowe”.

---

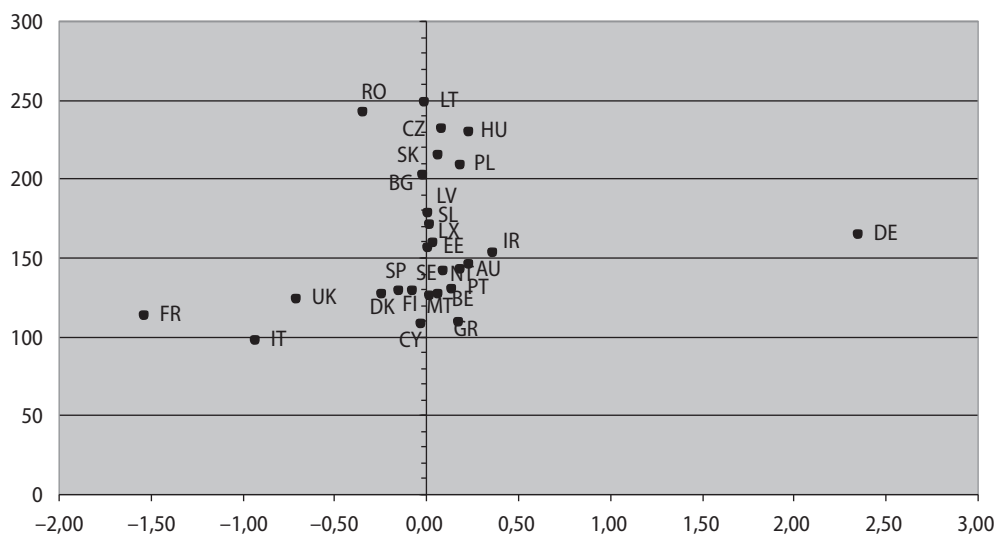
może spowodować aprecjację waluty narodowej, podczas gdy odpływ może spowodować deprecjację. Jeśli rząd lub bank centralny postrzega zmiany rynkowe wartości waluty jako niekorzystne, może interweniować. J. Sloman, *Economics*, Penguin, 2004, s. 556–558; J. Orin Crabbe, *International Financial Markets*, wyd. 3, Prentice Hall, 1996, s. 430–442.

## 2. Bilans obrotów handlowych dóbr i usług

Teraz zostaną omówione zmiany w eksporcie w ramach grupy 27 krajów Unii Europejskiej. Na rysunku 1 (A i B) pokazano zmiany udziałów w eksporcie przypadających na poszczególne gospodarki europejskie (w p.p.) oraz wzrost eksportu przypadający na każdy kraj (w %), w dwóch okresach: 1989–1999 i 2000–2010. Udział eksportu lub importu rozumiany jest jako udział danego kraju w eksporcie lub imporcie wszystkich 27 krajów Unii Europejskiej. Do analizy wykorzystano dane z Eurostatu.

Przykładowo Polska miała w 2010 r. „deficyt”: (udział eksportu% – udział importu% w 2010 r.) w wysokości  $-0,19$ , a w 2000 r. (udział eksportu% – udział importu% w 2000 r.) w wysokości  $-0,37$ , co oznacza polepszenie jej równowagi zewnętrznej o  $0,18$  ( $x = -0,19 - (-0,37) = 0,18$ ), dodatnia wartość  $x$  równa  $0,18$  na rysunku 1 A. Rysunek 1A dotyczy lat 2000–2010, a 1B lat 1989–1999. Na obu rysunkach oś OY obrazuje wzrost eksportu dóbr i usług danego kraju w stosunku do roku bazowego.

Rysunek 1. Bilans handlowy dóbr i usług gospodarek europejskich  
A. Lata 2000–2010

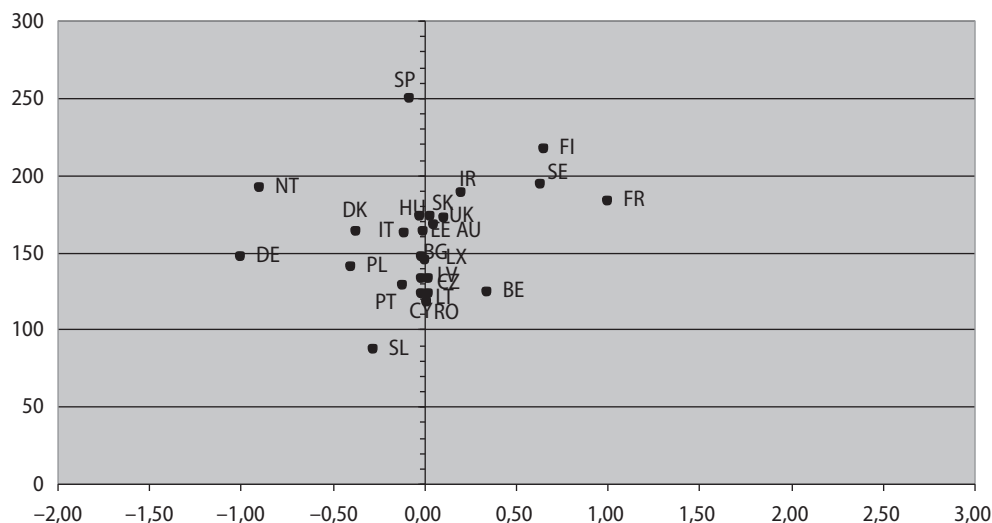


Oś OX: (udział eksportu% – udział importu% w 2010 r.) – (udział eksportu% – udział importu% w 2000 r.), jako udział eksportu lub importu uważam udział danego kraju odpowiednio w eksporcie lub imporcie wszystkich 27 krajów Unii Europejskiej,

Oś OY: wzrost eksportu w 2010 r. w stosunku do 2000 r. w %.

BE – Belgia, BG – Bułgaria, CZ – Czechy, DK – Dania, DE – Niemcy, EE – Estonia, IR – Irlandia, GR – Grecja, SP – Hiszpania, FR – Francja, IT – Włochy, CY – Cypr, LV – Łotwa, LT – Litwa, LX – Luksemburg, HU – Węgry, MT – Malta, NT – Holandia, AU – Austria, PL – Polska, PT – Portugalia, RO – Rumunia, SL – Słowenia, SK – Słowacja, FI – Finlandia, SE – Szwecja, UK – Wielka Brytania.

**B. Lata 1989–1999\***



Oś OX: (udział eksportu% – udział importu% w 1999 r.) – (udział eksportu% – udział importu% w 1989\*), jako udział eksportu lub importu uważam udział danego kraju odpowiednio w eksporcie lub imporcie wszystkich 27 krajów Unii Europejskiej.

Oś OY: wzrost eksportu w 1999 r. w stosunku do 1989\* r. w %.

\* Od 1989: Dania, Hiszpania, Francja, Włochy, Holandia, Austria, Finlandia, Szwecja, Wielka Brytania; od 1990: Słowenia; od 1991: Niemcy; od 1992: Słowacja; od 1993: Estonia; od 1995: Belgia, Bułgaria, Czechy, Irlandia, Cypr, Łotwa, Litwa, Luksemburg, Polska, Portugalia; od 1996: Rumunia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostatu. Wykorzystano wielkości eksportu oraz importu dóbr i usług w wolumenie w milionach euro, rok bazowy i kurs walutowy z 2000 r., *GDP and main components – volumes*; Millions of euro, chain-linked volumes, reference year 2000 (at 2000 exchange rates), (*nama\_gdp\_k*), dostęp 13.04.2011.

Analizując rysunki 1 A i B, stwierdzamy, że gospodarki, które znalazły się po lewej stronie wykresów, odnotowały pogorszenie bilansu obrotów dóbr i usług z zagranicą w badanych okresach. Mimo że niektóre z nich odnotowały duży wzrost eksportu i zwiększyły swe znaczenie w eksporcie, ich import rósł znacznie szybciej niż eksport, np. w Rumunii (2000–2010) i w Hiszpanii (1989–1999), ale w latach 2000–2010 wzrost eksportu i importu w Hiszpanii znacząco spowolnił.

Największym beneficjentem, jeśli chodzi o obroty handlowe dóbr i usług z zagranicą, są Niemcy, których handel towarowo-usługowy to obecnie ok. 22–25% europejskich obrotów eksportowo-importowych<sup>12</sup>. Z kraju o ujemnym bilansie handlowym i przeciętnym wzroście eksportu na tle pozostałych 27 krajów UE w okresie: 1989–1999 Niemcy stały się krajem o wysokiej nadwyżce handlowej w okresie 2000–2010. W odróżnieniu od pozostałych, starych krajów UE nie utraciły one

<sup>12</sup> Suma eksportu i importu Niemiec do sumy eksportu i importu wszystkich 27 krajów UE.

dynamiki wzrostu eksportu, a nawet ją zwiększyły w 2010 r. Na drugim biegunie znajduje się Francja, której obroty handlowe dóbr i usług stanowią obecnie ok. 10–12% europejskich obrotów. Z kraju z nadwyżką eksportu nad importem i bardzo wysokim wzrostem eksportu (wyższym niż Niemcy) w latach 1989–1999, w okresie 2000–2010 stała się krajem z deficytem handlowym dóbr i usług (i obrotów bieżących); miała jedną z najniższych dynamik wzrostu eksportu w okresie 2000–2010.

Gospodarkami, które odnotowały największe zmiany w bilansach handlowych (poza Francją i Niemcami), były Włochy, Wielka Brytania, Holandia, Rumunia i Hiszpania oraz Słowacja i Polska. W latach 2000–2010 kraje Południa, takie jak Francja czy Włochy, utraciły swój udział (i potencjał) w europejskim rynku eksportowym, odnotowując bardzo słaby wzrost eksportu (odpowiednio ok. 1% i 1,4% rocznie w wolumenie). Wielka Brytania, Belgia, Dania, Malta, Hiszpania, Portugalia, Finlandia zanotowały wzrost zaledwie na poziomie 2,4–3,0% rocznie, zaś Szwecja, Holandia, Austria i Irlandia na poziomie 3,7–4,4% rocznie. Takie kraje, jak Estonia, Niemcy, Słowenia, Łotwa, Polska, Słowacja, Bułgaria, Węgry, Czechy, Rumunia, Litwa, charakteryzował wysoki wzrost eksportu: aż 5–10% rocznie<sup>13</sup>. Nie można jednak w tym kontekście zapominać o efekcie bazy. Choć udział eksportu w PKB krajów najbiedniejszych (NK11)<sup>14</sup> jest względnie wysoki (o czym napisano w dalszej części tego punktu), to eksportują one „mało” w porównaniu do bogatych krajów UE. Przykładowo w 2010 r. Niemcy miały ok. 24% udziału w eksporcie UE27, a Polska 3%; w 2001 r. było to odpowiednio ok. 21 i 2. Analizując grupę NK11, można zauważyć, że w 2010 r. przypadało na nie ok. 10% eksportu UE27 (wzrost o 6 p.p. w porównaniu do 2001 r.). Podobny udział w 2010 r. przypadł na Wielką Brytanię i Francję, tzn. po ok. 10% eksportu całej UE27 (w porównaniu do 2001 r. jest to obecnie mniej odpowiednio o 3 p.p. i 2 p.p.)<sup>15</sup>.

Warto zauważyć, że prawie wszystkie nowe kraje członkowskie UE (NK11) zmniejszają swe nierównowagi zewnętrzne, redukując deficyty handlowe (z wyjątkiem Rumunii), przy (jak już wspomniano) bardzo wysokim wzroście eksportu, choć ich znaczenie jako eksporterów względem innych krajów znacząco się nie zmienia, a jest to aż 11 krajów. Przy wysokim wzroście PKB tych krajów ich wzrost eksportu (liczony w wolumenie) nie powinien dziwić (por. osie OY wykresów na rysunku 1).

<sup>13</sup> Według autorów specjalnego raportu KE na temat strefy euro (2009), w krajach strefy euro geograficzna specjalizacja może wyjaśniać tylko od 1 do 2 p.p. rocznego wzrostu eksportu.

<sup>14</sup> NK11 – 11 nowych krajów Unii Europejskiej, zaliczono do nich: Bułgarię, Słowację, Polskę, Rumunię, Litwę, Łotwę, Węgry, Czechy, Cypr, Estonię i Malte.

<sup>15</sup> Obliczenia własne na podstawie Eurostatu: *Exports of goods and services (tec00110)*, dostęp: 7.01.2011.

Gdy porówna się wskaźniki wartości importu i eksportu dóbr i usług do wartości PKB wytworzonego w poszczególnych krajach (tylko w ramach UE27), (inaczej wskaźniki obrazujące integrację handlową rynków – *ang. Market integration – Trade integration of goods and services*), okazuje się, że Polska ma podobny udział (eksportu i importu w eksporcie i imporcie całej UE do pozostałych krajów UE) do Niemiec i Szwecji. Jest to odpowiednio dla tych trzech krajów ok. 42%, 44% i 46% PKB<sup>16</sup>.

Udział sumy eksportu i importu poszczególnych krajów UE27 w ich PKB waha się od 23% do 130%. Przykładowo dla Wielkiej Brytanii wynosi 31%, dla Estonii, Słowacji i Węgier aż po ok. 81%, dla Hiszpanii, Włoch i Francji po ok. 27%, dla Irlandii aż 93% (głównie z powodu handlu usługami stanowiącymi aż 51% PKB), a dla Luksemburga 130% (95% PKB to handel usługami)<sup>17</sup>.

### 3. Bilans obrotów bieżących

Kraje Południa Europy miały i mają inną strukturę obrotów bieżących niż kraje Północy. Salda ze znakiem + lub – są pokazywane w stosunku do sumy bezwzględnej tych sald (w %), która liczona jest według wzoru:  $|\text{saldo handlu dobrami}| + |\text{saldo handlu usługami}| + |\text{saldo dochodów}| + |\text{saldo transferów bieżących}| = \text{suma sald}$ . Dokonano obliczeń własnych na podstawie danych z Eurostatu (tabele 1 i 2).

Tabela 1. Struktura rachunków bieżących krajów UE w 2000 r. (rosnąco według salda obrotów dobrami)

Kraj/zmienna	Dobra	Usługi	Dochody	Transfery bieżące	Suma modułów $ A  +  B  +  C  +  D $	Dobra	Usługi	Dochody	Transfery bieżące
miara	1000 mln ECU/EUR					%			
lp.	A	B	C	D	E	F	G	H	I
Polska	-13,3	1,5	-0,8	1,4	17,0	-78,2	8,8	-4,7	8,2
Słowenia	-1,2	0,5	0,0	0,1	1,8	-66,7	27,8	0,0	5,6
Portugalia	-16,4	2,2	-2,6	3,6	24,8	-66,1	8,9	-10,5	14,5
Grecja	-21,9	8,7	-1,0	3,6	35,2	-62,2	24,7	-2,8	10,2
Malta	-0,8	0,4	-0,1	0,0	1,3	-61,5	30,8	-7,7	0,0

<sup>16</sup> Obliczenia własne na podstawie Eurostatu: *Average value of imports and exports of goods divided by GDP (in percent)*, (tsier120), dostęp 16.12.2011.

<sup>17</sup> Ibidem.



Kraj/zmienna	Dobra	Usługi	Dochody	Transfery bieżące	Suma modułów $ A  +  B  +  C  +  D $	Dobra	Usługi	Dochody	Transfery bieżące
miara	1000 mln ECU/EUR					%			
lp.	A	B	C	D	E	F	G	H	I
Łotwa	-1,1	0,5	0,0	0,2	1,8	-61,1	27,8	0,0	11,1
Litwa	-1,2	0,4	-0,2	0,3	2,1	-57,1	19,0	-9,5	14,3
Hiszpania	-40,2	21,0	-7,5	1,7	70,4	-57,1	29,8	-10,7	2,4
Rumunia	-1,9	-0,3	-0,3	0,9	3,4	-55,9	-8,8	-8,8	26,5
Wlk. Brytania	-54,1	22,5	5,4	-16,0	98,0	-55,2	23,0	5,5	-16,3
Bułgaria	-1,3	0,5	-0,3	0,3	2,4	-54,2	20,8	-12,5	12,5
Słowacja	-1,0	0,5	-0,4	0,1	2,0	-50,0	25,0	-20,0	5,0
Czechy	-3,4	1,5	-1,5	0,4	6,8	-50,0	22,1	-22,1	5,9
Cypr	-2,8	2,2	-0,6	0,2	5,8	-48,3	37,9	-10,3	3,4
Estonia	-0,8	0,6	-0,2	0,1	1,7	-47,1	35,3	-11,8	5,9
Węgry	-3,2	1,2	-2,8	0,4	7,6	-42,1	15,8	-36,8	5,3
Austria	-4,3	7,1	-2,4	-1,8	15,6	-27,6	45,5	-15,4	-11,5
Luksemburg	-2,6	8,5	-1,4	-0,5	13,0	-20,0	65,4	-10,8	-3,8
Francja	-3,6	21,5	15,0	-15,2	55,3	-6,5	38,9	27,1	-27,5
Belgia	5,3	2,1	6,8	-4,2	18,4	28,8	11,4	37,0	-22,8
Włochy	10,4	1,1	-13,1	-4,8	29,4	35,4	3,7	-44,6	-16,3
Niemcy	59,8	-59,6	-8,3	-28,0	155,7	38,4	-38,3	-5,3	-18,0
Dania	7,3	3,1	-4,4	-3,6	18,4	39,7	16,8	-23,9	-19,6
Irlandia	28,1	-13,1	-15,0	1,0	57,2	49,1	-22,9	-26,2	1,7
Holandia	19,4	-0,9	-2,5	-6,8	29,6	65,5	-3,0	-8,4	-23,0
Szwecja	17,3	-2,6	-1,6	-3,0	24,5	70,6	-10,6	-6,5	-12,2
Finlandia	14,9	-2,4	-1,9	-0,8	20,0	0,7	-12,0	-9,5	-4,0

Źródło: Eurostat: Current account transactions (tec00039, tec00040, tec00041, tec00042), 23.08.2011.



Tabela 2. Struktura rachunków bieżących krajów UE w 2010 r. (rosnąco według salda obrotów dobrami)

Kraj/ zmienna	Dobra	Usługi	Dochody	Transfery bieżące	Suma modułów $ A  +  B  +$ $+  C  +  D $	Dobra	Usługi	Dochody	Transfery bieżące
miara	1000 mln ECU/EUR					%			
lp.	A	B	C	D	E	F	G	H	I
Grecja	-28,3	13,2	-9,2	0,2	50,9	-55,6	25,9	-18,1	0,4
Portugalia	-17,9	6,7	-8,0	2,2	34,8	-51,4	19,3	-23,0	6,3
Rumunia	-5,9	-0,6	-1,8	3,4	11,7	-50,4	-5,1	-15,4	29,1
Wlk. Brytania	-114,1	52,2	42,6	-22,9	231,8	-49,2	22,5	18,4	-9,9
Hiszpania	-47,1	27,9	-21,7	-7,0	103,7	-45,4	26,9	-20,9	-6,8
Francja	-55,2	10,5	29,8	-26,2	121,7	-45,4	8,6	24,5	-21,5
Łotwa	-1,2	1,1	0,0	0,6	2,9	-41,4	37,9	0,0	20,7
Cypr	-4,8	5,6	-2,1	0,0	12,5	-38,4	44,8	-16,8	0,0
Malta	-0,9	1,1	-0,4	0,0	2,4	-37,5	45,8	-16,7	0,0
Włochy	-18,5	-8,9	-7,9	-15,7	51,0	-36,3	-17,5	-15,5	-30,8
Słowenia	-1,0	1,1	-0,6	0,1	2,8	-35,7	39,3	-21,4	3,6
Bułgaria	-2,4	1,9	-1,4	1,5	7,2	-33,3	26,4	-19,4	20,8
Litwa	-1,2	1,0	-0,7	1,4	4,3	-27,9	23,3	-16,3	32,6
Polska	-6,0	2,6	-13,1	4,5	26,2	-22,9	9,9	-50,0	17,2
Austria	-3,2	13,3	-0,3	-2,1	18,9	-16,9	70,4	-1,6	-11,1
Luksemburg	-4,0	22,8	-14,8	-0,7	42,3	-9,5	53,9	-35,0	-1,7
Estonia	-0,2	1,3	-0,8	0,2	2,5	-8,0	52,0	-32,0	8,0
Belgia	-0,6	5,3	5,6	-5,5	17,0	-3,5	31,2	32,9	-32,4
Słowacja	0,1	-0,7	-1,3	-0,4	2,5	4,0	-28,0	-52,0	-16,0
Strefa Euro 16	21,4	39,8	2,4	-100,4	164,0	13,0	24,3	1,5	-61,2
Czechy	2,1	2,6	-10,2	-0,1	15,0	14,0	17,3	-68,0	-0,7
Szwecja	8,7	12,0	5,9	-4,8	31,4	27,7	38,2	18,8	-15,3
Dania	6,8	6,9	3,1	-4,0	20,8	32,7	33,2	14,9	-19,2
Węgry	4,7	2,4	-5,4	0,4	12,9	36,4	18,6	-41,9	3,1
Finlandia	3,4	2,2	1,7	-1,6	8,9	38,2	24,7	19,1	-18,0
Irlandia	37,1	-8,5	-28,6	-1,2	75,4	49,2	-11,3	-37,9	-1,6
Niemcy	154,4	-19,3	44,5	-38,1	256,3	60,2	-7,5	17,4	-14,9
Holandia	42,9	7,7	5,1	-10,4	66,1	64,9	11,6	7,7	-15,7

Źródło: jak pod tab. 1.

Kraje UE możemy podzielić ze względu na strukturę sald (i jej zmianę) na 4 grupy.

**1. Kraje o wysokim deficycie w obrotach handlowych dobrami i z niewielką jego zmianą lub znaczącym pogorszeniem. Są to kraje Południa Europy, czyli Grecja** –55,6% w 2010 r. (zmałał o 6,6 p.p. w porównaniu do 2000 r.), **Portugalia** –51,4% w 2010 r., (zmałał o 14,7 p.p. w porównaniu do 2000 r.), **Rumunia** –50,4% w 2010 r. (zmałał o 5,5 p.p. w porównaniu do 2000 r.), **Hiszpania** –45,2% w 2010 r. (zmałał o 11,7 p.p. w porównaniu do 2000 r.), **Cypr** –38,4% (zmałał o 9,9 p.p. w porównaniu do 2000 r.), **Francja** –45,4% (wzrósł aż o 38,8 p.p. w porównaniu do 2000 r.), **Włochy** –36,3% (wzrósł aż o 71,6 p.p. w porównaniu do 2000 r.), a także **Wielka Brytania** –49,2% (zmałał o 6,00 p.p. w porównaniu do 2000 r.). **Grecja, Cypr, Hiszpania i Wielka Brytania miały równocześnie wysokie dodatnie saldo obrotów usługami w 2010 r. i nie zmieniło się ono znacząco w porównaniu do 2000 r.** Dla Grecji wyniosło ono 26 vs 25%, dla Cypru 45 vs 38%, dla Hiszpanii 27 vs 30%, dla Wielkiej Brytanii 23 vs 23%. **Portugalia zwiększyła je z 9 w 2000 r. do 19% w 2010 r. W Rumunii, Francji i Włoszech były one w 2010 r. lekko ujemne lub lekko dodatnie.** Należy podkreślić, że Francja i Włochy odnotowały dużą zmianę pod tym względem. W 2000 r. saldo obrotów usługami dla Francji wynosiło +39, a dla Włoch 4%, a w 2010 r. już tylko +9% dla Francji i stało się ujemne –17% dla Włoch. Rumunia nie odnotowała znaczących zmian w saldzie obrotów usługami, w 2000 r. było to –9%, a w 2010 r. –5%. Podsumowując: Włochy i Francja znacznie „pogorszyły” swe salda obrotu dobrami i usługami. Hiszpania, Grecja i Portugalia – lekko polepszyły te salda. Sytuacja pod względem salda dochodów jest różna w omawianej grupie: Wielka Brytania saldo lekko dodatnie w 2000 r. o wielkości 6% zwiększyła do 18%, we Francji pozostało ono prawie bez zmian 27 (2000 r.) vs 24% (2010 r.), Austria odpowiednio: –15 vs –2%, Włochy –45 vs –15%, Grecja –3 vs –18%, Hiszpania –11 vs –21%, Portugalia 10 vs –23, Cypr –10 vs –17%. Saldo transferów bieżących dla krajów bogatych: Francji wyniosło odpowiednio –27 (2000 r.) vs –22% (2010 r.), Wielkiej Brytanii odpowiednio –16 vs –10%, Austrii –4 vs –11%, a dla krajów biedniejszych: Hiszpanii 2 vs –7%, Cypru 3 vs 0%, Grecji 10 vs 0%, a Rumunii 26 vs 29%.

**2. Kraje o wysokim deficycie w obrotach handlowych dobrami, ale z dużą jego poprawą. Są to najbiedniejsze kraje UE: Łotwa** –41,4% (zmałał o 19,7 p.p. w porównaniu do 2000 r.), **Malta** –37,5% (zmałał o 24 p.p. w porównaniu do 2000 r.), **Słowenia** –35,7% (zmałał aż o 31 p.p. w porównaniu do 2000 r.), **Bułgaria** –33,3% (zmałał o 20,8 p.p. w porównaniu do 2000 r.), **Litwa** –27,9% (zmałał o 29,2 p.p. w porównaniu do 2000 r.), **Polska** –22,9% (zmałał aż o 55,3 p.p. w porównaniu do 2000 r.). Należy podkreślić, że krajem, który równocześnie odnotował największy odpływ dochodów za granicę była Polska: – 50% w 2010 r. wobec –5% w 2000 r. W pozostałych krajach

tej grupy (Bułgaria, Malta, Litwa) odpływ dochodów za granicę zwiększył się, ale w dużo mniejszym stopniu. Na tle tej grupy Polska ma obecnie trochę mniejsze ujemne saldo obrotów handlowych dobrami, za to ma bardzo niskie dodatnie saldo obrotów usługami, podczas gdy Słowenia, Malta i Łotwa mają bardzo wysokie dodatnie saldo obrotów usługami, podobnie wysokie salda obrotu usługami mają Bułgaria i Litwa. W prawie wszystkich tych krajach nastąpiło także zwiększenie dodatniego salda transferów bieżących z zagranicy w 2010 r. w porównaniu z 2000 r.: na Litwie z 14 do 33%, na Łotwie z 11 do 21%, w Bułgarii z 13 do 21%, w Polsce z 8 do 17%, w Słowenii lekko spadło z 8 do 4%, a na Malcie saldo to wyniosło 0% zarówno w 2000 r., jak i w 2010 r.

3. Kraje o względnie niewielkim deficycie/nadwyżce w obrotach handlowych dobrami: Austria -16,9% (zmałał o 10,6 p.p. w porównaniu do 2000 r.), Luksemburg -9,5% (wzrósł o 9,5 p.p.), Belgia -3,5% (wzrósł aż o 36,0 p.p., podobnie jak we Francji), Estonia -8,0% (zmałał aż o 39,1 p.p. w porównaniu do 2000 r.), Słowacja 4,0% (zmałał aż o 54 p.p. w porównaniu do 2000 r.), Czechy 14,0% (zmałał aż o 64,0 p.p. w porównaniu do 2000 r.). W tej grupie wyróżniają się Słowacja, Czechy i Estonia, których deficyt w obrocie dobrami znacząco się zmniejszył – tak jak w przypadku pozostałych biednych, nowych krajów UE z grupy 2., ale deficyt ten jest obecnie dużo mniejszy niż w grupie 2. Estonia i Czechy mają także, podobnie jak kraje grupy 2., wysokie dodatnie saldo obrotów usługami, z wyjątkiem Słowacji, która ma wysoki deficyt. Saldo obrotów usługami w Estonii stanowiło 52 (2010 r.) vs 35% (2000 r.), w Czechach odpowiednio 17 vs 22% i na Słowacji -28% vs 25%. Jak widać, można przypuszczać, że na Słowacji zwiększony eksport dóbr odbył się „kosztem” wysokiego deficytu obrotów usługami. Z drugiej strony Belgia, która znacząco „pogorszyła” swe saldo obrotów dobrami, zwiększyła swe dodatnie saldo w obrocie usługami z 11 do 31%. Luksemburg, w którym usługi miały duże znaczenie, w 2000 r. miał saldo w obrocie usługami na poziomie 65, a w 2010 r. 54%. Austria „polepszyła” zarówno swe saldo obrotu dobrami, jak i usługami, bowiem saldo obrotów usługami wzrosło z 46 w 2000 r. do 70% w 2010 r. Dla krajów biednych tej grupy saldo dochodów było „tradycyjnie” ujemne i jeszcze bardziej się „powiększyło”: Słowacja -20 (2000 r.) vs -52% (2010 r.), Czechy odpowiednio: -22 vs -68%, Estonia -12 vs -32%, zaś dla bogatego kraju, jakim jest Belgia napływ dochodów pozostał wysoki: saldo 37 (2000 r.) vs 33% (2010 r.); w Austrii wyniosło odpowiednio -15 vs -2%, a w Luksemburgu -11 vs -35%. Salda transferów bieżących znacząco nie zmieniły się w tej grupie w omawianym okresie. Były ujemne w bogatych krajach grupy oraz Słowacji: Belgia -23 (2000 r.) vs -32% (2010 r.), Luksemburg -4 vs -2%, Austria -12 vs -11%. W krajach biednych wyniosło ono: Słowacja 5 vs -16%, Czechy 6 vs -1%, Estonia 6 vs 8%.

4. Kraje o nadwyżce w obrotach handlowych dobrami to kraje Północy: Szwecja 27,7% (jednakże zmalała ona aż o 42,9 p.p. w porównaniu do 2000 r.), Dania 32,7% (zmalała ona o 7 p.p. w porównaniu do 2000 r.), Finlandia 38,2% (zmalała ona o 36,3 p.p. w porównaniu do 2000 r.), Niemcy aż 60,2% (wzrosła ona aż o 21,8 p.p. w porównaniu do 2000 r.), Holandia 64,9% (zmalała ona o 0,6 p.p. w porównaniu do 2000 r.). Irlandia 49,2% (wzrosła ona o 0,1 p.p. w porównaniu do 2000 r.), a także Węgry 36,4% (zmiana aż o 78,5 p.p. z deficytu na nadwyżkę w porównaniu do 2000 r.). Węgry nie zmieniły znacząco salda obrotów usługami: 16 (2000 r.) vs 19% (2010 r.), przy tak dużym wzroście eksportu dóbr w tym kraju, nastąpił zaś bardzo duży odpływ dochodów, bowiem ujemne saldo dochodów powiększyło się z -37 aż do -42%, saldo transferów bieżących prawie nie uległo zmianie 5 vs 3%. Kraje bogate, które odnotowały znaczne zmniejszenie dodatniego salda obrotów dobrami, znacząco polepszyły swe salda obrotu usługami: Szwecja -11 (2000 r.) vs 38% (2010 r.), Finlandia -12 vs 25%, Dania 17 vs 33%. Holandia, Niemcy i Irlandia – jako kraje wysokiej nadwyżki w handlu dobrami zmniejszyły swe deficyty w handlu usługami: Holandia -3 (2000 r.) vs 12% (2010 r.), Irlandia odpowiednio -23 vs -11%, Niemcy -38 vs -8%. Podsumowując: kraje bogate, które zmniejszyły swą nadwyżkę w eksporcie netto dóbr zwiększyły ją znacząco w eksporcie netto usług (Szwecja, Finlandia, Dania), te zaś, których nadwyżka eksportu netto dóbr pozostała bez zmian wysoka (Holandia, Irlandia) lub jeszcze bardziej się zwiększyła (Niemcy), zmniejszyły swój deficyt w eksporcie netto usług. W wyniku integracji można przypuszczać, że do krajów bogatych zaczęło napływać względnie więcej dochodów, ich salda dochodów z ujemnych zmieniły się na dodatnie: Szwecja -7 (2000 r.) vs 19% (2010 r.), Finlandia odpowiednio -10 vs 19%, Dania -24 vs 15%, Holandia -8 vs 8%, Niemcy -5 vs 17%, zaś w Irlandii nastąpił jeszcze większy niż w 2000 r. odpływ dochodów: saldo -26 vs -38% (pod tym względem jest ona podobna do najbiedniejszych krajów UE). Transfery bieżące w krajach bogatych były tradycyjnie ujemne, bowiem są to kraje wysokiej imigracji. W Szwecji -12 (2000 r.) vs -15% (2010 r.), w Finlandii odpowiednio -4 vs -18%, w Danii -20 vs -19%, w Holandii -23 vs -16%, w Niemczech -18 vs -15%, w Irlandii zaś wynosiły one 2 vs -2%.

Podsumowując: główną przyczyną deficytów rachunków bieżących w nowych (biedniejszych) krajach UE są obecnie deficyty w dochodach, odpowiedzialne za 40–70% salda na rachunku obrotów bieżących (w 2000 r. deficyty te odpowiadały zaledwie za poniżej 20% salda, z wyjątkiem Węgier notujących większy odpływ dochodów w wysokości ok. 40% już w 2000 r.), a w dalszej kolejności dopiero deficyty w bilansie dóbr, odpowiedzialne za 10–40% salda (w niektórych nowych krajach członkowskich eksport netto dóbr stał się dodatni w 2010 r.). W 2000 r. miały one znacznie wyższe deficyty w obrocie dobrami, ale dzięki dynamicznie rosnącemu

eksportowi deficyty te znacząco się zmniejszyły (Polska, Estonia, Litwa, Bułgaria), a nawet zmieniły na nadwyżki (Węgry, Czechy, Słowacja). Wyjątek stanowią dwa najbiedniejsze kraje Wspólnoty (Bułgaria, Rumunia), których deficyty w obrocie dobrami pozostały bardzo wysokie. Mimo dynamicznie rosnącego eksportu, import w tych krajach utrzymał swą wysoką dynamikę wzrostu w omawianym okresie. Równocześnie istnieje następująca zależność: zmniejszenie deficytów w obrocie dobrami szło w parze ze zwiększeniem deficytów wywołanych odpływem dochodów, które sięgnęły rekordowych wielkości zwłaszcza w tych krajach, których eksport netto znacząco wzrósł. W nowych krajach UE, które nie odnotowały tak wysokiego wzrostu eksportu netto, odpływ dochodów był dużo mniejszy. Można więc przypuszczać, że bezpośrednio inwestycje zagraniczne (BIZ) – jeden ze składników rachunku kapitałowego, z którego „finansowany” jest rachunek bieżący, trafiały rzeczywiście do sektorów eksportowych, a nie do usługowych. Co ciekawe, Włochy w 2000 r. miały bardzo podobną strukturę rachunku bieżącego jak Irlandia i Węgry, tzn. sporą nadwyżkę w obrotach handlowych dobrami i duży deficyt w dochodach.

Część krajów Południa UE (Grecja, Portugalia, Hiszpania, Rumunia, Cypr) oraz Wielka Brytania w niewielkim stopniu zmniejszyły swe duże deficyty w obrocie handlowym dobrami, a niektóre znacząco je powiększyły (Włochy, Francja). Kraje Południa UE równocześnie powiększyły swe nierównowagi na rachunkach obrotów bieżących, głównie z powodu utraty dynamiki wzrostu eksportu. Równocześnie zwiększył się w nich odpływ dochodów, choć nie na aż tak dużą skalę jak w nowych krajach UE. Kraje o bardziej rozwiniętych gospodarkach, takie jak Francja czy Wielka Brytania, notowały dodatnie dochody netto, za to nastąpił w nich zbliżony do napływu dochodów „odpływ transferów bieżących”. Napływ dochodów mógłby przyczynić się do zniwelowania deficytów rachunków bieżących w krajach Południa, jednak taki proces nie nastąpił. Nie są one także krajami z największym znaczeniem eksportu usług.

Część krajów Północy „utraciła” także eksport dóbr, jednak „na rzecz” dużego polepszenia dodatniego salda wymiany usług (np. Austria, Belgia, Szwecja, Finlandia, Dania). Duży eksport netto usług występuje też na Malcie i Cyprze. Część krajów Północy powiększyła swe nadwyżki netto w eksporcie dóbr, dodatkowo przy niewielkiej poprawie swych deficytów w obrocie usługami i dodatnim saldzie dochodów, co przyczyniło się do odnotowywania ogromnych nadwyżek na rachunku bieżącym tych krajów (Niemcy, Holandia). W grupie krajów Północy można dostrzec „specjalizację produkcyjną”, bowiem eksport usług netto ma obecnie w części z nich większe znaczenie niż eksport netto dóbr, zaś w takich krajach, jak Niemcy i Holandia, decydujące znaczenie ma handel dobrami.

Nieomal we wszystkich krajach UE rosnąca nadwyżka w obrotach handlowych usługami przyczyniła się do zmniejszenia deficytu lub podwyższenia ich nadwyżki na rachunkach bieżących. Główną częścią salda obrotów bieżących jest jednak w większości z nich eksport netto dóbr.

#### 4. Konkurencyjność cenowo-kosztowa (efektywny kurs walutowy)

Jednym ze wskaźników obrazujących zmiany we względnej konkurencyjności cenowo-kosztowej w grupie krajów jest efektywny kurs walutowy (*Effective Exchange Rate*). Występuje on w różnych odmianach (jest liczony np. dla przemysłu wytwórczego, *Manufacturing*, eksportu dóbr i usług, całej gospodarki itp.), zarówno w kategoriach nominalnych (*Nominal Effective Exchange Rate, NEER*), jak i realnych (*Real Effective Exchange Rate, REER*)<sup>18</sup>.

Podstawą do oceny konkurencyjności danego kraju pod względem kosztów i cen w porównaniu do innych krajów jest jednostkowy koszt pracy (*Unit Labour Cost, ULC*), a ponieważ względne koszty/ceny pomiędzy krajami podlegają fluktuacjom kursowym, względna konkurencyjność jest mierzona za pomocą realnego efektywnego kursu walutowego, liczonego następująco:

$$REER = NEER \cdot \text{średnia ważona } (ULC/ULC_f),$$

gdzie:

*NEER* – nominalny efektywny kurs walutowy, definiowany jako średnia ważona bilateralnych kursów walutowych,

---

<sup>18</sup> *Nominalny efektywny kurs walutowy (Nominal Effective Exchange Rate, NEER* lub *trade-weighted currency index*) pokazuje zmiany wartości waluty danego kraju względem walut jego głównych partnerów handlowych. Jest szacowany jako średnia ważona bilateralnych stóp wymiany walut. Zmiany konkurencyjności kosztowej i cenowej zależą nie tylko od ruchów kursów walutowych, lecz także globalnie od trendów kosztowych i cenowych w danych sektorach. Dlatego do porównywania konkurencyjności pomiędzy krajami stosuje się także *REER*.

*Realny efektywny kurs walutowy (Real Effective Exchange Rate, REER* lub *relative price and cost indicators*) pokazuje cenową i kosztową konkurencyjność danego kraju lub strefy walutowej względem swych głównych „konkurentów” na rynkach międzynarodowych. Jest on odpowiednikiem *NEER*, ale urealnionego deflatorem wybranych względnych cen lub kosztów, którym są np. CPI, HICP, delator PKB lub WDB (wartości dodanej brutto), cenowy deflator eksportu dóbr i usług lub **jednostkowy koszt pracy** w całej gospodarce lub w sektorze przemysłu przetwórczego. Od 1994 r. efektywny kurs walutowy jest publikowany regularnie przez Eurostat dla grupy 41 krajów, 36 zindustrializowanych krajów (IC36), 24 zindustrializowanych krajów (IC24) oraz 27 członków Unii Europejskiej (EU) lub Strefy Euro (EA).



$ULC$  – jednostkowy koszt pracy danego kraju,

$ULC_f$  – jednostkowy koszt pracy partnerów handlowych danego kraju.

Realny efektywny kurs walutowy ( $REER$ ) może być też liczony dla poszczególnych sektorów gospodarki. Wtedy jednostkowy koszt pracy w danym sektorze ( $ULCs$ ) jest definiowany następująco<sup>19</sup>:

$$\frac{\text{wynagrodzenie zatrudnionych w sektorze } s / \text{liczba zatrudnionych w sektorze } s}{\text{wartość dodana brutto w cenach stałych sektora } s / \text{liczba zatrudnionych w sektorze } s}$$

Wzrost  $REER$  oznacza utratę konkurencyjności względem pozostałych krajów, a jego spadek – jej wzrost. Ograniczeniem stosowania tego wskaźnika, jeśli bazuje on na  $ULC/ULC_f$ , jest to, że nie uwzględnia on wszystkich kosztów, łącznie z kosztem kapitału, wydatkami na badania i rozwój (R&D) oraz kosztów dystrybucji. Wskaźnik ten nie pokazuje również „ryzyka rynkowego” (*pricing-to-market behaviour*), które polega na tym, że firmy (częściowo) dostosowują zmiany kursu walutowego przez dostosowanie marż zysku, zamiast od razu przekładać ruchy kursu walutowego na ceny dla odbiorców zagranicznych<sup>20</sup>.

$REER$  stosuje się do porównań konkurencyjności w krótkim okresie, ponieważ nie uwzględnia on zmian na rynku kapitałowym. W średnim okresie, gdy rynek kapitałowy „dopasuje się”, definicja konkurencyjności powinna być rozszerzona, jeśli na jej podstawie mają być podejmowane ważne decyzje polityczno-gospodarcze. Co więcej, teoria ekonomii mówi, że w długim okresie handel pomiędzy krajami zależy od przewag komparatywnych a nie od absolutnych, jednakże te ostatnie są także ważne w długim terminie na poziomie poszczególnych przedsiębiorstw lub sektorów<sup>21</sup>.

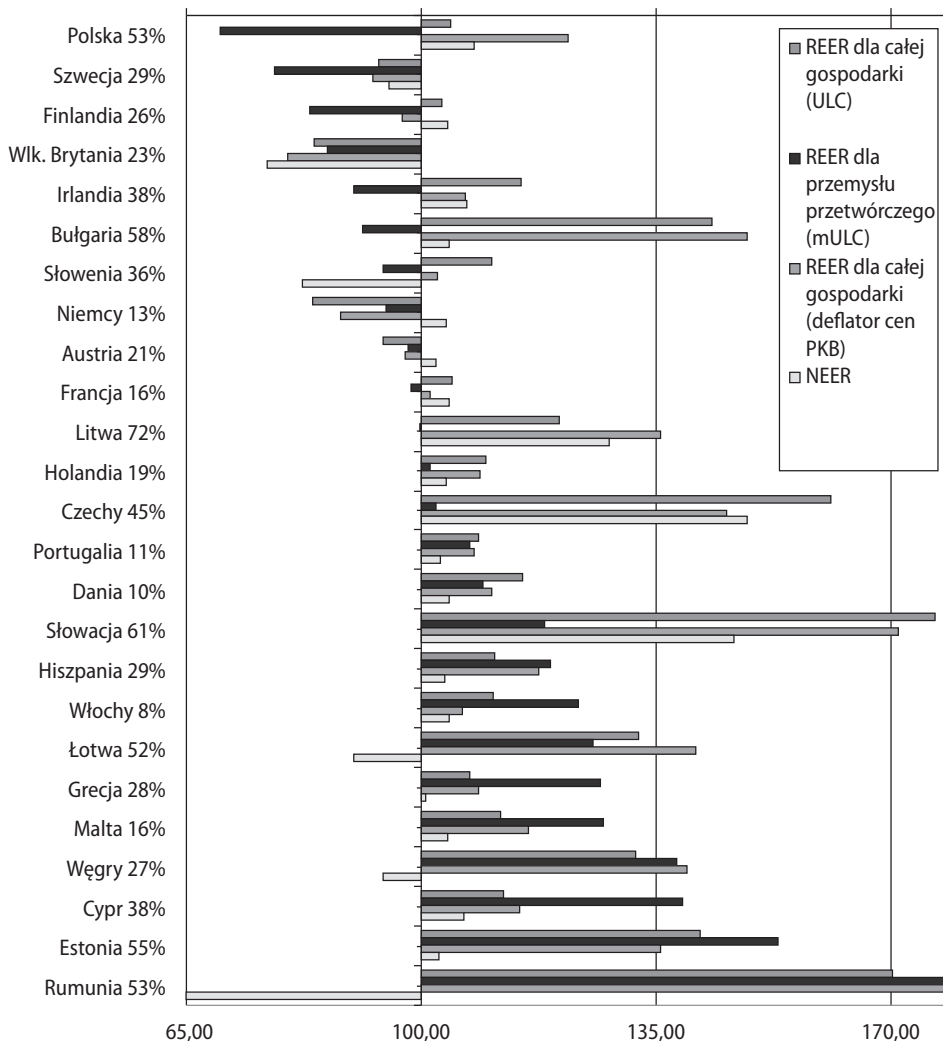
Na rysunku 2 przedstawiono realne efektywne kursy walutowe ( $REER$ ), tzn. nominalne efektywne kursy walutowe ( $NEER$ ) urealnione jednostkowymi kosztami pracy dla całej gospodarki ( $ULC$ ) i dla przemysłu przetwórczego ( $mULC$ ) oraz nominalny efektywny kurs walutowy ( $NEER$ ).

<sup>19</sup> Zamiast PKB stosujemy WDB (wartość dodaną brutto, *Gross value added, GVA*), bowiem dane o WDB dla poszczególnych sektorów są dostępne w Eurostatie.

<sup>20</sup> Eurostat.

<sup>21</sup> Ibidem.

Rysunek 2. Zmiany konkurencyjności cenowo-kosztowej w latach 1999–2010 (w %) w 25 krajach UE\* vs UE27 (rosnąco wg REER dla przemysłu przetwórczego) oraz wzrost PKB w tym okresie, w %



\* Bez Belgii i Luksemburga – brak danych; REER – realny efektywny kurs walutowy (deflator: nominalne jednostkowe koszty pracy, ULC lub deflator PKB); REER dla przemysłu przetwórczego (deflator: nominalne jednostkowe koszty pracy w przemyśle przetwórczym, mULC); NEER – nominalny efektywny kurs walutowy dla całej gospodarki; obok nazw krajów podano wzrost PKB w cenach stałych z 2000r. w okresie 1999–2010 (w %), Rumunia: REER dla przemysłu przetwórczego: 237,9; NEER: 39,3.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Komisji Europejskiej: *Price and cost competitiveness, Real Effective Exchange Rates vs (rest of) EU27 (1999 = 100)*, [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/competitiveness/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/competitiveness/index_en.htm) i Eurostatu – obliczenia własne: *Gross domestic product at market prices – volumes, Millions of national currency, chain-linked volumes, reference year 2000 (including 'euro fixed' series for euro area countries), [nama\_gdp\_k]*, dostęp 27.04.2012.



Po analizie rysunku 2 można stwierdzić, że nie zawsze tendencje „lokalne” przebiegają w tym samym kierunku co tendencje „globalne”. Widać to zwłaszcza w przypadku słabiej rozwiniętych gospodarczo krajów UE. Polska miała najniższy wzrost wskaźnika *REER* dla przemysłu, podczas gdy jego zmiana liczona dla całej gospodarki (przez *ULC* lub deflator PKB) nie okazała się już tak konkurencyjna na tle UE27, choć nadal wartość „globalnego” *REER* była niższa (bardziej konkurencyjna) niż w pozostałych NK11. Można więc stwierdzić, że na tle najbiedniejszych krajów Wspólnoty Polska zyskała na konkurencyjności swej gospodarki. Wskaźnik *NEER*, czyli średnia ważona bilateralnych kursów walutowych, nie był już tak „korzystny”, co można przypisywać umocnieniu się polskiej waluty wobec walut krajów – partnerów wymiany handlowej.

W ostatnim dziesięcioleciu konkurencyjność cenowo-kosztowa wzrosła w krajach najbogatszych, czyli Północy UE. Na przykład Niemcy odnotowują słaby wzrost nominalny i realny płac lub ich stagnację, która idzie w parze ze stagnacją popytu wewnętrznego i nadwyżką na rachunku obrotów bieżących. Co więcej, wzrost inflacji w tym kraju jest bardzo niski, na poziomie znacznie poniżej celu EBC. Razem z Wielką Brytanią odnotowały one najniższy wzrost *REER* dla całej gospodarki, urealnionej jednostkowymi kosztami pracy (*ULC*)<sup>22</sup>.

Dyspersja wysokości *REER* dla krajów strefy euro (16) rosła stale od lat 90. XX w., a w chwili obecnej znajduje się na historycznie wysokich poziomach (niemal tak wysokie zróżnicowanie tego wskaźnika w grupie 16 państw należących obecnie do strefy euro było ostatnio obserwowane w latach 70. i 80. XX w.) – czytamy w Raporcie na temat strefy euro (2009). Okresy te występowały jednak razem z wysoką inflacją i następowało po nich dostosowanie się nominalnego kursu walutowego. Od początku istnienia wspólnej waluty zmiany w pozycjach konkurencyjnych krajów strefy euro, mierzonych realnym efektywnym kursem walutowym (*REER*), następowały wolniej, ale przebiegały w sposób nieprzerwany i były trwalsze – czytamy dalej<sup>23</sup>.

## 5. Wpływ deficytu budżetowego na wymianę handlową

Kryzys ekonomiczny i finansowy (pocz. 2007–2009) miał poważne konsekwencje dla finansów publicznych krajów strefy euro i Polski. W wyniku spadku wzrostu gospodarczego i kosztów związanych z jego stymulacją poprzez ekspansywną

---

<sup>22</sup> Eurostat.

<sup>23</sup> Średnia autokorelacja *REER* z wcześniejszymi jej wielkościami wzrosła i pozostała wysoka – czytamy w *Raporcie na temat strefy euro*.

politykę fiskalną, celem złagodzenia skutków kryzysu<sup>24</sup>, wiele krajów strefy euro przekroczyło poziom referencyjny deficytu 3% PKB, ustanowiony przez Pakt Stabilności i Rozwoju. Pomiędzy latami 2007 a 2009 średni deficyt gospodarek strefy euro wzrósł z 0,7% do 6,3% PKB<sup>25</sup>, w związku z czym większość krajów strefy euro została objęta procedurą nadmiernego deficytu. Dług zwiększył się już i tak z poziomu przewyższającego zalecane przez Pakt 60% PKB do poziomu prawie 80% w 2009 r. i przewiduje się jego wzrost do ponad 90% PKB w 2013 r. Na tym tle sytuacja Polski rysuje się relatywnie dobrze. W 2010 r. znalazła się ona na 10 miejscu wśród 17 krajów strefy euro pod względem wysokości deficytu budżetowego, m.in. z powodu braku kroków mających na celu pobudzenie wzrostu gospodarczego, tak jak miało to miejsce w przypadku bardziej dotkniętych kryzysem krajów strefy euro. KE przewiduje „awans” Polski pod względem wysokości deficytu na miejsce 8., a OECD nawet na miejsce 6. do 2013 r. (według OECD ma on spaść nawet do 2% PKB, podczas gdy KE prognozuje jego spadek do 3,1% PKB). Od 2009 r. Polska znajduje się na miejscu 6. pod względem wysokości długu, który nie przekroczył 60% PKB (por. tabele 1 i 2).

Tabela 3. Deficyt w krajach strefy euro i w Polsce

Lp.	Rok	2008	2009	2010		2011		2012		2013		PND*
	Kraj/ Organizacja	KE	KE	KE	OECD	KE	OECD	KE	OECD	KE (malejąco)	OECD	
1	Niemcy	0,1	-3,0	-3,3	-4,3	-1,3	-1,2	-1,0	-1,1	-0,7	-0,6	2012
2	Finlandia	4,2	-2,6	-2,5	-2,8	-1,0	-2,0	-0,7	-1,4	-0,7	-1,1	ok.
3	Estonia	-2,8	-1,7	0,1	0,3	0,8	0,1	-1,8	-1,9	-0,8	0,0	ok.
4	Luksemburg	3,0	-0,9	-1,7	-1,1	-0,6	-1,2	-1,1	-2,0	-0,9	-1,8	ok.
5	Włochy	-2,7	-5,4	-4,6	-4,5	-4,0	-3,6	-2,3	-1,6	-1,2	-0,1	2012
6	Holandia	0,6	-5,5	-5,4	-5,0	-4,3	-4,2	-3,1	-3,2	-2,7	-2,8	2013
7	Austria	-0,9	-4,1	-4,6	-4,4	-3,4	-3,4	-3,1	-3,2	-2,9	-3,1	2013
8	<b>Strefa euro</b>	<b>-2,1</b>	<b>-6,4</b>	<b>-6,2</b>	<b>-6,3</b>	<b>-4,1</b>	<b>-4,0</b>	<b>-3,4</b>	<b>-2,9</b>	<b>-3,0</b>	<b>-1,9</b>	-
9	Polska	-3,7	-7,3	-7,9	-7,9	-5,6	-5,4	-4,0	-2,9	-3,1	-2,0	2012
10	Portugalia	-3,5	-10,1	-9,1	-9,8	-5,8	-5,9	-4,5	-4,5	-3,2	-3,0	2013
11	Malta	-4,5	-3,7	-3,6	N/A	-3,0	N/A	-3,5	N/A	-3,6	N/A	2011
12	Belgia	-1,3	-5,9	-4,1	-4,2	-3,6	-3,5	-4,6	-3,2	-4,5	-2,2	2012

<sup>24</sup> Więcej na temat zaleceń dotyczących polityki gospodarczej w I fazie kryzysu np. w: *Raport*, the de Larosière Group, 2009.

<sup>25</sup> Z czego połowę KE przypisuje działaniu automatycznych stabilizatorów.

13	Cypr	0,9	-6,0	-5,3	N/A	-6,7	N/A	-4,9	N/A	-4,7	N/A	2012
14	Słowacja	-2,1	-8,0	-7,9	-7,7	-5,8	-5,9	-4,9	-4,6	-5,0	-3,5	2013
15	Francja	-3,3	-7,5	-7,0	-7,1	-5,8	-5,7	-5,3	-4,5	-5,1	-3,0	2013
16	Hiszpania	-4,2	-11,1	-9,2	-9,3	-6,6	-6,2	-5,9	-4,4	-5,3	-3,0	2013
17	Słowenia	-1,8	-6,0	-5,6	-5,8	-5,7	-5,3	-5,3	-4,5	-5,7	-3,3	2013
18	Grecja	-9,8	-15,4	-10,5	-10,8	-8,9	-9,0	-7,0	-7,0	-6,8	-5,3	2014
19	Irlandia	-7,3	-14,3	-32,4	-31,3	-10,3	-10,3	-8,6	-8,7	-7,8	-7,6	2015
20	Miejsce Polski	14	12	14	-	10	-	9	6/7	8	6	-

\* PND – Procedura Nadmiernego Deficytu (rok w kolumnie oznacza jej planowane zakończenie).

Źródło: Commission Services, Autumn 2011 European Forecast; Public finances in EMU, EC 3/2011; OECD Economic Outlook November 2011.

## 6. Polityka gospodarcza i „specjalizacja produkcyjna”

W Unii Europejskiej toczą się obecnie intensywne debaty na temat przekształceń w strefie euro. Skupiają się one przede wszystkim na problemie nadmiernego zadłużenia państw Eurolandu, ale także na utracie konkurencyjności państw Południa Europy, o czym była już mowa.

Według niektórych ekonomistów istnieją dwie ścieżki, „by uniknąć rozpadnięcia się strefy euro: albo jest to „brak zgody na heterogeniczność” krajów Północy i Południa, która doprowadziła do kryzysu gospodarczego zdeindustrializowanych krajów strefy euro, albo głębokie zmiany instytucjonalne, których celem będzie osiągnięcie danego stopnia federalizmu”. Ekonomista Artus Patrick przedstawia omówione niżej scenariusze dla strefy euro<sup>26</sup>.

Kryzys zadłużenia krajów Południa jest według niego tylko drugim etapem kryzysu zadłużenia zewnętrznego. Nawet po zmianie „złych” polityk gospodarczych, deficyty krajów Południa w części, za którą jest odpowiedzialna „specjalizacja produkcyjna”, pozostaną, a równocześnie kraje te nie będą mogły powiększać swej nierównowagi zewnętrznej. Rozpad strefy euro oznaczałby wyjście z niej krajów Południa i silną dewaluację ich walut, prowadzącą do zniknięcia deficytów zewnętrznych w ciągu 1–2 lat. Jest to strategia, która była wykorzystana w Hiszpanii i we Włoszech w latach 1992–1993 w momencie rozpadnięcia się Europejskiego Systemu Monetarnego. Silna 50-procentowa deprecjacja walut w stosunku do marki niemieckiej doprowadziła do przywrócenia równowagi zewnętrznej w tych krajach w 1993 r.

<sup>26</sup> P. Artus, *Zone euro. Nature et vérité des risques*, La Revue, Confrontation Europe 2011, no. 96, s. 7–9.

Drugie rozwiązanie to duże zmniejszenie popytu wewnętrznego w krajach Południa strefy euro w wyniku wprowadzenia w nich restrykcyjnych polityk budżetowych, obniżenia płac, mających na celu zmniejszenie deficytów zewnętrznych poprzez zmniejszenie popytu. Nawet jeśli popyt wewnętrzny zmniejszył się wolumenie o 8% w porównaniu do szczytu przed kryzysem, to wciąż jest to zbyt mało, by zlikwidować deficyty zewnętrzne – pisze Patrick Artus. Rozwiązanie to miałoby poważne negatywne konsekwencje dla zatrudnienia w tych krajach.

Ostatnie rozwiązanie to przejście do federalizmu, co może być wprowadzone w różnych formach: transferu dochodów z „krajów nadwyżki” do „krajów deficytu”, wprowadzenie wspólnych podatków i transferów społecznych, euroobligacje (czyli wspólna emisja długu).

Federalizm polegałby na tym samym co „strukturalne deficyty zewnętrzne”, powstałe w wyniku specjalizacji produkcyjnej. Kraje Południa byłyby finansowane albo przez transfery dochodu, albo przez wspólne finansowanie deficytów publicznych, a nie przez zadłużanie się na szczeblu narodowym, ponieważ nie jest to już możliwe. Federalizm wymagałby zmian instytucjonalnych w postaci zniesienia klauzuli traktatu lizbońskiego, zabraniającej wykupu długu (*bail-out*), ograniczenia suwerenności budżetowej parlamentów narodowych, przy czym kraje z nadmiernym zadłużeniem byłyby finansowane pod warunkiem zmiany swych polityk gospodarczych w celu zmniejszenia nadmiernego deficytu poprzez ograniczenie wzrostu płac i poprawę efektywności wydatków publicznych. Federalizm potrzebowałby wielu lat, by być wprowadzony w strefie euro.

Na drodze wprowadzenia federalizmu stoją przede wszystkim problemy z porozumieniem się wśród największych gospodarek świata (w tym krajów Unii Europejskiej). W 2009 r. kraje deficytowe jeszcze bardziej zwiększyły wydatki publiczne celem pobudzenia wzrostu gospodarczego, uczestnicząc tym samym w „globalnych staraniach na rzecz wzrostu popytu”<sup>27</sup>. Tymczasem MFW i UE, a także USA, Brazylia i Rosja, większą uwagę skupiały na krajach nadwyżki, prosząc o skorygowanie ich nierównowag. Na szczycie G20 w 2009 r., Gordon Brown zakomunikował, że „Konsensus Waszyngtoński zakończył się”<sup>28</sup>. Istnieje obecnie szerokie porozumienie, dotyczące tego, że duże nierównowagi pomiędzy krajami mają znaczenie. Na przykład amerykański ekonomista nowego nurtu, C. Fred Bergsten, dowodzi, że deficyt USA i związany z nim ogromny napływ kapitału do USA

<sup>27</sup> Wydatki publiczne nie pogorszyły jednak nierównowag, ponieważ zostały one zrównoważone przez zmniejszenie popytu sektora prywatnego i dług krajów deficytowych. C. Giles, *Surplus nations urged by IMF to take up baton*, „The Financial Times”, <http://cachef.ft.com>, 11.01.2009, dostęp 1.05.2012.

<sup>28</sup> Prime Minister G. Brown, *G20 Will Pump Trillion Dollars Into World Economy*, Sky News, 2 April 2009, <http://news.sky.com>, dostęp 1.05.2012.

był jednym z głównych przyczyn kryzysu finansowego 2007–2010<sup>29</sup>. Od początku kryzysu interwencje rządów w zakresie rachunku płatniczego, takie jak nałożenie kontroli dotyczącej kapitału lub interwencje na rynku walutowym, stały się częstsze i są rzadziej krytykowane przez ekonomistów, międzynarodowe instytucje, takie jak MFW lub rządy krajów<sup>30</sup>. Ekonomiści, tacy jak Gregor Irwin i Philip R. Lane, zasugerowali, że gospodarki wschodzące mogłyby wykorzystać posiadane już rezerwy i nie gromadzić ich w takich ilościach jak dotychczas, zmniejszając tym samym swą nadwyżkę na rachunku bieżącym<sup>31</sup>. Gillian Tett, pisząc dla FT w styczniu 2009 r., stwierdziła, że oczekuje, iż politycy zwiększą swe zainteresowanie kursem walutowym w nadchodzących latach<sup>32</sup>. W czerwcu 2009 r., Olivier Blanchard, główny ekonomista MFW napisał, że zrównoważenie gospodarki światowej poprzez zmniejszenie znacznych nadwyżek i deficytów będzie wymogiem dla przywrócenia zrównoważonego wzrostu gospodarczego<sup>33</sup>. Euro jest walutą, której wartość jest określana przez rynek, ale dalsza jego aprecjacja mogłaby przysporzyć kolejnych problemów dla takich krajów, jak Hiszpania, Grecja, czy Irlandia, które mają duże deficyty, podczas gdy Niemcy mają dużą nadwyżkę. Niemieccy decydenci nie byli jak dotąd jednak zainteresowani zwiększeniem popytu wewnętrznego w swoim kraju, tak by ograniczyć nierównowagi<sup>34</sup>.

Do września 2010 r. napięcia międzynarodowe w związku z nierównowagami ponownie wzrosły. Brazylijski minister finansów Guido Mantega zadeklarował, że mamy do czynienia z „międzynarodową wojną walutową”, w której kraje starają się zdewaluować swe waluty, by wesprzeć eksport<sup>35</sup>. Niektórzy ekonomiści, tacy jak Barry Eichengreen, uważają, że *konkurencyjna dewaluacja* może być korzystna, ponieważ wynik netto będzie równoważny ekspansyjnej globalnej polityce monetarnej. Inni,

---

<sup>29</sup> C. Fred Bergsten, *The Dollar and the Deficits. Foreign Affairs*, <http://www.foreignaffairs.com>, November 2009, 15.12.2009, dostęp 1.05.2012.

<sup>30</sup> D. Rodrik, *The End of an Era in Finance, Project Syndicate*, <http://www.project-syndicate.org>, 11.03.2010, dostęp 1.05.2012; Mohi-Uddin M., *Towards a new era of currency intervention*, „The Financial Times”, <http://www.ft.com>, 22.09.2010, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment), dostęp 1.05.2012.

<sup>31</sup> P.R. Lane, *Global Imbalances and Global Governance*, CEPR, <http://www.cepr.org>, 17.02.2009, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment), dostęp 1.05.2012.

<sup>32</sup> T. Gillian, *Calls for a new Bretton Woods not so mad*, „The Financial Times”, <http://www.ft.com>, 28.01.2010, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment), dostęp 1.05.2012.

<sup>33</sup> O. Blanchard, *What is needed for a lasting recovery*, „The Financial Times”, <http://www.ft.com>, 18.06.2009; [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment), dostęp 5.05.2012.

<sup>34</sup> C. Giles, *Surplus nations...*, op.cit.

<sup>35</sup> Przykładowo gospodarka Brazylii była jedną z kilku głównych, które musiały powstrzymać się od interwencji walutowej z powodu braku rezerw walutowych, a jej waluta realnie zyskała na wartości od stycznia 2009 r. o 25% wobec dolara.

tacy jak Martin Wolf, widzą ryzyko wzrostu napięć i potrzebę skoordynowanego działania wobec nierównowag na szczycie G20<sup>36</sup>.

Na listopadowym szczycie G20 w latach 2010 i 2011 osiągnięto mały postęp w sprawie nierównowag. Raport MFW (2010) ostrzegał, że bez dodatkowego postępu w tym zakresie istnieje ryzyko, że nierównowagi wzrosną do poziomu sprzed kryzysu w 2014 r.<sup>37</sup> Na listopadowym szczycie w Cannes w 2011 r. MFW miał zaprezentować owoc swoich 2-letnich prac nad ustaleniem wskaźników gospodarczych, które każdy z krajów mógłby przyjąć jako swój „wkład” do redukcji „globalnych nierównowag”, jednak inicjatywa ta zakończyła się porażką. Również w 2010 r. podobny pomysł nie zakończył się sukcesem, bowiem w Seulu USA nalegały na przyjęcie pułapu 4 procent nadwyżki na rachunku obrotów bieżących, jednak Chiny, wspierane przez Niemcy, ostro sprzeciwiły się takiej propozycji. Niemcy musiałyby w takiej sytuacji „poluzować” swoją politykę fiskalną, a nie chcą tego, jak już wspomniano, uczynić. Na spotkaniu grupy G20 w Paryżu Chiny kolejny raz zablokowały propozycje, tym razem w postaci przyjęcia pułapów na rezerwy zagraniczne (*Foreign Exchange Reserves*). Pekinowi udało się również połączyć i złagodzić proponowane wytyczne w sprawie realnych stóp procentowych i nadwyżek na rachunku bieżącym oraz deficytów tak, by były one włączane do szerszej kategorii salda zewnętrznego. W tym okresie były szef MFW Dominique Strauss-Kahn, uruchomił serię „raportów na temat efektów przenikania i naśladowania” (*spillover reports*), mających na celu wskazanie, jak duże gospodarki oddziaływały między sobą oraz wpływały na gospodarkę globalną. Nie udało się jednak na ich podstawie osiągnąć konsensusów politycznych. Ponadto raporty te w niewielkim stopniu oceniają wpływ polityk narodowych na gospodarkę globalną. Według komentatorów listopadowego szczytu w Cannes (2011), z uwagi na bieżący kryzys strefy euro, jest małe prawdopodobieństwo, że przyjęcie wytycznych w postaci wskaźników ilościowych i jakościowych na szczycie zmieniłoby kierunek rozwoju globalnej gospodarki w krótkim okresie, bowiem podziały wśród krajów G20 i obecna sytuacja gospodarki światowej wpływają na brak podjęcia bardziej skoordynowanych działań<sup>38</sup>.

---

<sup>36</sup> M. Wolf, *Currencies clash in new age of beggar-my-neighbour*, „The Financial Times”, <http://www.ft.com>, 29.09.2010, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment), dostęp 1.05.2012; J. Wheatley São Paulo, P. Garnham in London, *Brazil in „currency war” alert*, „The Financial Times”, 27.09.2010, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment), dostęp 1.05.2012; A. Beattie, *Hostilities escalate to hidden currency war*, „The Financial Times”, <http://www.ft.com>, 27.09.2010, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment), dostęp 1.05.2012.

<sup>37</sup> IMF staffers, *G-20 Mutual Assessment Process – IMF Staff Assessment of G-20 Policies*1, International Monetary Fund, 12.11.2010., [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment), dostęp 1.05.2012.

<sup>38</sup> A. Beattie, *Mutual suspicion thwarts grand plan*, „The Financial Times”, G20 Summit – special report, s. 2, 3.11.2011, <http://www.ft.com>; C. Giles, *Meetings yet to reach the peak of achievement*, „The Financial Times”, G20 Summit – special report, s. 2, 3.11.2011, <http://www.ft.com>.



John Maynard Keynes jeden z twórców systemu z Bretton Woods, w którym kurs walutowy był stały, ale dopasowywany (*fixed but adjustable*) domagał się w ówczesnym okresie dodatkowych reguł, skłaniających nadwyżkowe kraje do uczestnictwa w „ciężarze” zmniejszania nierównowag, ponieważ mają one silniejszą pozycję w tej kwestii. Uważał on też, że ich nadwyżki powodują występowanie efektów zewnętrznych (*externalities*)<sup>39</sup> w gospodarce światowej<sup>40</sup>. Narody mogłyby zgodzić się na ustalenie wzajemnego kursu walutowego, a następnie skorygować nierównowagi poprzez ustalenie reguł, na których opierałaby się negocjowana zmiana kursu walutowego. Keynes sugerował, że tradycyjne mechanizmy równoważące powinny być uzupełnione konfiskatą części nadwyżkowych dochodów, jeśli kraje nadwyżkowe nie zdecydują się na przeznaczenie ich na import. Jego pomysły nie zostały wtedy jednak zaakceptowane przez Amerykanów. W latach 2008 i 2009 amerykański ekonomista Paul Davidson zaczął promować poprawiony plan Keynesa jako możliwe rozwiązanie dla problemu globalnych nierównowag, które według niego będą rosły<sup>41</sup>.

## 7. Podsumowanie

Nowe kraje Unii Europejskiej (z których większość nie należy do strefy euro), mimo utraty konkurencyjności cenowo-kosztowej nie pogorszyły swoich bilansów bieżących, a ich znaczenie jako eksporterów wzrosło. Warto zauważyć, iż ich konkurencyjność cenowo-kosztowa właśnie w sektorze przemysłu przetwórczego, a więc dóbr handlowych wzrosła (!) i nie szła w parze z jej utratą liczoną ogółem dla całych

---

<sup>39</sup> Efekty zewnętrzne w ekonomii to koszt (negatywne efekty zewnętrzne, koszt zewnętrzny) lub zysk (pozytywne efekty zewnętrzne, zysk zewnętrzny), niezwiązane z ceną i zaistniałe u strony, która nie wyraziła zgody na zdarzenie, powodujące ten zysk lub koszt. Do negatywnych efektów zewnętrznych zalicza się m.in. ryzyko systematyczne dla całej gospodarki, powstałe na skutek ryzyka, jakie jest udziałem systemu bankowego. W wyniku braku regulacji bankowych lub nieodpowiednich regulacji bankowych może pojawić się zjawisko określane mianem hazardu moralnego, Duke University, *Externality vs Public Goods Hanming Fang*, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (externality), dostęp 5.05.2012; O. de Bandt, P. Hartmann, *Risk Measurement and Systemic Risk*, Europejski Bank Centralny 1998, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (externality), dostęp 5.05.2012.

<sup>40</sup> J. Stiglitz, *Can the Euro be Saved?*, Project Syndicate, <http://www.project-syndicate.org>, 5.05.2010, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment), aktualizacja 3.05.2012.

<sup>41</sup> P. Davidson, *The Keynes Solution: The Path to Global Economic Prosperity*, Palgrave Macmillan 2009, s. 123–138, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment), dostęp 3.05.2012; P. Davidson, *Reforming the worlds international money*, 2008, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment), dostęp 3.05.2012; *Rebalancing the global economy: A Primer for Policymaking*, red. S. Claessens, S. Evenett, B. Hoekman, Centre for Economic Policy Research (CEPR), 2010, s. 174 i następane, <http://www.voxeu.org>, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment), dostęp 3.05.2012

gospodarek. Kraje Południa (Włochy, Francja, Grecja, Hiszpania, Portugalia) miały największy problem z rosnącym deficytem na rachunku obrotów bieżących, bowiem mógł być on spowodowany utratą konkurencyjności płacowo-kosztowej (również w przemyśle przetwórczym).

Pod względem ekspansji eksportowej najczęściej zyskały Niemcy, co mogło być spowodowane głównie zwiększeniem swej konkurencyjności cenowo-kosztowej wobec innych partnerów gospodarczych w ramach funkcjonowania wspólnego obszaru walutowego, a także zwiększeniem popytu wewnętrznego w krajach Południa UE, równocześnie przy stagnacji popytu wewnętrznego w Niemczech. Polityka makroekonomiczna i uzgodnienia międzynarodowe miały duże znaczenie dla kształtowania się struktury bilansów płatniczych w gospodarkach UE.

Podsumowując: z analizy wynika, że nierównowaga gospodarcza krajów europejskich mogła być spowodowana częściowo przyjęciem wspólnej waluty i związaną z tym utratą konkurencyjności cenowo-kosztowej, a częściowo nadmiernym popytem wewnętrznym na dobra i usługi importowane, a tym samym wzrostem płac, przy czym każdy z tych czynników mógł oddziaływać z inną siłą, zależnie od rozpatrywanego kraju i jego polityki gospodarczej.

Opisane zmienne, odpowiedzialne za nierównowagi gospodarcze w krajach UE, nie tworzą pełnego obrazu zaistniałej sytuacji. Nie można zapomnieć, że na konkurencyjność i na strukturę bilansu płatniczego wpływają, poza czynnikami cenowymi i płacowymi oraz polityką fiskalną i monetarną, także czynniki niecenowe, takie jak dobre instytucje i efektywne inwestycje państwowe (np. porozumienia o partnerstwie publicznoprawnym, działalność przedsiębiorstw społecznych, przedsiębiorstw wspierających przedsiębiorczość, badania i rozwój), jakość produktu eksportowego, efekty przenikania i naśladowania (*spillover effects*), „efektywność” rozkładu płac, wielkość kraju i specjalizacja przemysłowa danego kraju oraz jego odległość od rynków zbytu, efektywność negocjacji handlowych, wspieranych często przez rządy krajów, a także zmiany strukturalne w popycie danych krajów spowodowane ich wzrostem gospodarczym.

Analiza jest wstępem do dalszych dyskusji i badań, również na forach międzynarodowych, na temat bardzo istotnego obecnie problemu rosnących nierównowag gospodarczych i polityki makroekonomicznej na poziomie państwa i międzynarodowym, celem wypracowania najlepszych rozwiązań wspierających trwałą, zrównoważony wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej.



## Bibliografia

1. Annual Report on the Euro Area 2009, European Economy 6/2009, European Commission, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2009, <http://ec.europa.eu/>
2. Artus P., *Zone euro. Nature et vérité des risques. La Revue*, Confrontation Europe 2011, No 96.
3. Bandt O. de, Hartmann P., *Risk Measurement and Systemic Risk*, Europejski Bank Centralny 1998, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (externality).
4. Baza danych KE: AMECO.
5. Beattie A., *Hostilities escalate to hidden currency war*, „The Financial Times”, <http://www.ft.com>, 27.09.2010, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).
6. Beattie A., *Mutual suspicion thwarts grand plan*, „The Financial Times”, G20 Summit –special report, s. 2, 3.11.2011, <http://www.ft.com>
7. Bergsten C. Fred, *The Dollar and the Deficits. Foreign Affairs*, <http://www.foreignaffairs.com>, November 2009, 15.12.2009.
8. Bernanke Ben S., *The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit*, Federalreserve.gov, March 2005, <http://www.federalreserve.gov>, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).
9. Blanchard O., *What is needed for a lasting recovery*, „The Financial Times”, <http://www.ft.com>, 18.06.2009; [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).
10. Commission Services, Autumn 2011 European Forecast; Public finances in EMU, EC 3/2011.
11. Davidson P., *Reforming the worlds international money*, 2008, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).
12. Davidson P., *The Keynes Solution: The Path to Global Economic Prosperity*, Palgrave Macmillan 2009, s. 123–138, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).
13. Duke University, *Externality vs Public Goods Hanming Fang*, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (externality).
14. Duncan R., *Buyers, not savers, caused America's deficit*, „The Financial Times”, 31.01.2008, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).
15. *Finanse publiczne w Polsce w okresie kryzysu*, MF, Warszawa 2012.
16. General Government Data, General Government Revenue, Expenditure, Balances and Gross Debt, Part I, Tables by Countries, Autumn 2011, Ecfm, EC.
17. Giles C., *Meetings yet to reach the peak of achievement*, „The Financial Times”, G20 Summit –special report, s. 2, 3.11.2011, <http://www.ft.com>

18. Giles C., *Surplus nations urged by IMF to take up baton*, „The Financial Times”, 11.01.2009, <http://cachef.ft.com>, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).
19. Gillian T., *Calls for a new Bretton Woods not so mad*, „The Financial Times”, <http://www.ft.com>, 28.01.2010, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).
20. Government expenditure by sub-sector of general government, 2010 data -The share of social security funds spending increased from 2008 onwards, Eurostat.
21. Governor B., Bernanke S., *The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit*, Federalreserve.gov, March 2005, <http://www.federalreserve.gov>, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).
22. Herzog P., *Une tâche infinie. Fragments d'un projet politique européen*, Éditions du Rocher/Desclée de Brouwer, 2010.
23. IMF staffers, *G-20 Mutual Assessment Process – IMF Staff Assessment of G-20 Policies I*, International Monetary Fund, 12.11.2010., [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).
24. Interime Forecast, February 2012, EC.
25. Key Indicators for the Euro Area DG, ECFIN, EC.
26. Lane P.R., *Global Imbalances and Global Governance*, CEPR, <http://www.cepr.org>, 17.02.2009, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).
27. Lucas R., *Why doesn't capital flow from rich to poor countries?*, American Economic Review 1990, vol. 80, s. 92–96.
28. Macroeconomic Report, Annual Growth Survey 2012, Brussels, 23.11.2011, EC.
29. Mohi-Uddin Mansoor, *Towards a new era of currency intervention*, „The Financial Times”, <http://www.ft.com>, 22.09.2010, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).
30. Obstfeld M., Rogoff K., *The intertemporal approach to the current account*, Chapter 34, w: *Handbook of International Economics*, Elsevier 1995, vol. 3, s. 1731–1799.
31. OECD Economic Outlook November 2011.
32. Orlin Crabbe J., *International Financial Markets*, wyd. 3, Prentice Hall, 1996, s. 430–442.
33. *Quarterly Report on the Euro Area*, volume 8, no 1(2009), Special report: Competitiveness developments within the euro area European Communities, 2009, <http://europa.eu>.
34. Raport, the de Larosière Group, 2009.
35. *Rebalancing the global economy: A Primer for Policymaking*, red. S. Claessens, S. Evenett, B. Hoekman, Centre for Economic Policy Research (CEPR), 2010, s. 174 i nast., <http://www.voxeu.org>, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).
36. Rekomendacje Rady z 12.06.2011: Public finances in EMU – 2011, EC 3/2011.

37. Rodrik D., *The End of an Era in Finance*, Project Syndicate, <http://www.project-syndicate.org>, 11.03.2010.
38. Sloman J., *Economics*, Penguin, 2004.
39. Solow R., *A contribution to the Theory of Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics” 1956, vol. 70, s. 65–94.
40. Stiglitz J., *Can the Euro be Saved?*, Project Syndicate, <http://www.project-syndicate.org>, 5.05.2010, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).
41. Wheatley J. in São Paulo, Garnham P. in London, *Brazil in „currency war” alert*, „The Financial Times”, 27.09.2010, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).
42. Wolf M., *Currencies clash in new age of beggar-my-neighbour*, „The Financial Times”, <http://www.ft.com>, 29.09.2010, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).
43. Wolf Martin, *Private behaviour will shape our path to fiscal stability*, „The Financial Times”, 4.11.2009, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (balance of payment).

---

## Empirical Analysis of Causes and Effects of Current Revenue Imbalance in the European Union in the Years 1989–2010

---

### Summary

The analysis presents the problem of economic imbalance and price and cost competitiveness in the EU countries in the years 1989–2010. It compares the change in the size and structure of the balance of current revenue accounts, i.e. balance of goods and services turnover, incomes and current transfers, and also effective currency rates with reference to the whole economies and the sector of commercial goods, i.e. the processing industry. The study indicates that the change in the export position of the EU countries is affected by the change in their price and cost competitiveness in the sector of commercial goods, expressed with the effective currency rate. Germany gained the most with regard to export expansion at the expense of the EU southern countries, which lost their so-far competitiveness. Despite their loss of price and cost competitiveness with reference to the whole economies, the new EU member countries raised it in the sector of processing industry and in this way they improved the balance of goods turnover. However, there was a substantial rise in incomes deficit, which became the major reason for the imbalance of current turnover in these countries. This analysis is an introduction to further research in the field of coordination of the EU economic policies aimed at the

recovery or maintenance of their competitiveness as well as a sustainable long-term development.

**Keywords:** economic imbalance, balance of payments, current revenue account, balance of trade

---

# **Wdrażanie koncepcji społecznej odpowiedzialności w polskich mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach (MMSP) – analiza doświadczeń praktycznych**

---

## **Streszczenie**

Celem artykułu jest zaprezentowanie doświadczeń związanych z praktycznymi aspektami wdrażania koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach (MMSP). Publikacja ma na celu zwrócenie uwagi świata naukowego na bariery, na jakie napotyka społeczna odpowiedzialność w mniejszych przedsiębiorstwach, w świetle dotychczas zrealizowanych w Polsce projektów. Poruszany problem jest istotny ze względu na ogromne znaczenie MMSP dla gospodarek poszczególnych krajów, w tym polskiej, przy jednoczesnym ograniczeniu zainteresowania koncepcją społecznej odpowiedzialności do przedsiębiorstw dużych, często wręcz międzynarodowych. Artykuł podsumowuje doświadczenia autora związane z przygotowaniem analiz i modelowych rozwiązań wdrażania społecznej odpowiedzialności w MMSP. Stawia hipotezy dotyczące braku barier i specyfiki wdrażania społecznej odpowiedzialności w MMSP. W tekście przedstawiono hipotetyczne, a następnie potwierdzone badaniami rynkowymi i pilotażowym wdrożeniem, krytyczne czynniki, które mają kluczowe znaczenie w edukowaniu przedsiębiorców w zakresie społecznej odpowiedzialności.

**Słowa kluczowe:** społeczna odpowiedzialność, małe i średnie przedsiębiorstwa, innowacje społeczne, model wdrażania

---

## 1. Wprowadzenie

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie doświadczeń związanych z praktycznymi aspektami wdrażania koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach (MMSP). W konsekwencji publikacja ma na celu zwrócenie uwagi świata naukowego na bariery, na jakie napotyka społeczna odpowiedzialność w mniejszych przedsiębiorstwach, w świetle dotychczas zrealizowanych w Polsce projektów. Aspekt ten wydaje się być słabo zbadany, a jednocześnie istotny ze względu na rolę gospodarczą MMSP. Nie sposób bowiem nie zauważyć, że zainteresowanie koncepcją społecznej odpowiedzialności ogranicza się do przedsiębiorstw dużych, często wręcz międzynarodowych, podczas gdy właśnie MMSP stanowią najliczniejszą grupę przedsiębiorstw, dają ogrom miejsc pracy i tworzą znaczącą część dochodu narodowego<sup>1</sup>. Celem artykułu jest również wskazanie krytycznych elementów, jakie powinien spełniać model wdrażania społecznej odpowiedzialności w MMSP, by mogło być ono skuteczne. Artykuł podsumowuje doświadczenia własne autora<sup>2</sup> związane z przygotowaniem pionierskich w Polsce analiz i modelowych rozwiązań wdrażania strategii biznesowych w MMSP dla Agencji Rozwoju Innowacji SA z Wrocławia (projekt: „CSR drogą do Innowacji”<sup>3</sup>) oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (projekt systemowy: „Społeczna Odpowiedzialność Biznesu”<sup>4</sup>).

Tytułem wstępu należy przypomnieć, że sama koncepcja społecznej odpowiedzialności nie jest koncepcją nową. Trudno jednoznacznie datować jej początki. Można wskazywać na lata 50. XX wieku, kiedy to pojawiły się pierwsze fundamentalne dla CSR publikacje naukowe oraz regularna polemika. Niemniej nie ma tu zgody – można spotkać się z poglądem, że społeczna odpowiedzialność została zapoczątkowana jako koncepcja dopiero w latach 70. XX w., kiedy termin „społeczna odpo-

---

<sup>1</sup> Aspekt ten jest bardzo mocno podkreślany, o czym mowa będzie dalej, w założeniach polityki gospodarczej UE – patrz: *Odnowiona strategia UE na lata 2011–2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (COM(2011) 681)*.

<sup>2</sup> Autor jest twórcą modelu wykorzystywanego przez PARP w projekcie systemowym „Społeczna Odpowiedzialność Biznesu” oraz pełnił funkcję koordynatora merytorycznego projektu „CSR drogą do Innowacji”. Chcąc opisać i przekazać cenne obserwacje oraz zdobyte doświadczenia, a jednocześnie zachować obiektywizm wobec analizowanych zjawisk, autor ograniczył się do przywoływania wyników badań realizowanych przez podmioty trzecie, niezależne od autora.

<sup>3</sup> ARI jest liderem innowacyjnego projektu „CSR drogą do innowacji” – nr projektu: WND-POKL.08.01.01–02–625/11.

<sup>4</sup> Projekt systemowy „Społeczna Odpowiedzialność Biznesu” realizowany jest w ramach poddziałania 2.1.3 PO KL.

wiedzialność” wszedł do powszechnego użycia praktyków biznesowych w krajach rozwiniętych<sup>5</sup>. W Polsce o popularyzacji usystematyzowanej koncepcji społecznej odpowiedzialności można mówić zasadniczo od 2000 roku, tj. od powstania Forum Odpowiedzialnego Biznesu. Niemniej przykłady usystematyzowanego myślenia biznesowego w kategoriach społecznej odpowiedzialności można odnaleźć jeszcze w XIX-wiecznej przedsiębiorczości, czego znamienym przykładem książka ówczesnego amerykańskiego miliardera Andrew Carnegiego pt. „Ewangelia bogactwa” (1889), w której potentat stalowy zwracał uwagę na obowiązki moralne spoczywające na ówczesnych fabrykantach. Widział on w milionerach powierników majątku, który powinien służyć całemu społeczeństwu. Niektórzy właśnie w nim postrzegają ojca koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu<sup>6</sup>. Na dzień dzisiejszy możemy mówić o czterech głównych teoriach społecznej odpowiedzialności, którymi są: (1) Teoria akcjonariuszy (*Shareholders Value Theory – SVT*), (2) teoria interesariuszy (*stakeholders theory*), (3) teoria obywatelskości korporacyjnej (*Corporate Citizneship*), (4) teoria wyników społecznych (*Corporate Social Performance*)<sup>7</sup>. Niemniej nie jest celem niniejszej publikacji analizowanie historii i szkół teoretycznych koncepcji społecznej odpowiedzialności, zwłaszcza że ta została opisana w literaturze<sup>8</sup>. Kwestia ta została podniesiona wyłącznie po to, by uświadomić czytelnikowi złożoność tematyki, co do której definiowania wciąż istnieją rozbieżności między teoretykami.

Ze względu na wspomniane wyżej rozbieżności, w celu zachowania porządku definicyjnego w całym artykule społeczna odpowiedzialność będzie rozumiana zgodnie z definicją przyjętą w normie ISO 26000, tj.: jako odpowiedzialność organizacji za wpływ jej decyzji i działań na społeczeństwo i środowisko, zapewniana poprzez przejrzyste i etyczne postępowanie, które przyczynia się do zrównoważonego rozwoju, w tym dobrobytu i zdrowia społeczeństwa, uwzględnia oczekiwania interesariuszy, jest zgodne z obowiązującym prawem i spójne z międzynarodowymi normami postępowania oraz jest zintegrowane z działaniami organizacji i praktykowane w jej relacjach<sup>9</sup>. Równocześnie, mając na uwadze praktykę gospodarczą, pojęcia takie, jak „odpowiedzialny biznes”, „koncepcja społecznej odpowiedzialności”, „społecznie

<sup>5</sup> Porównaj: PN-ISO26000. Wytyczne dotyczące społecznej odpowiedzialności, PKN, Warszawa 2012, s. 17.

<sup>6</sup> S. Bratkowski, *Pieniądz może pracować inaczej*, „Wiedza i Życie”, <http://archiwum.wiz.pl/1999/99065500.asp>, dostęp 28.02.2011.

<sup>7</sup> R. Klonski, *Foundational Considerations In the Corporate Social Responsibility Debate*, Business Horizons 34(4), 1991, s. 9–18.

<sup>8</sup> Tu szczególnie warto polecić: *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*, red. A. Crane i in., Oxford University Press, Oxford 2009, s. 19–73.

<sup>9</sup> PN-ISO26000. Wytyczne..., op.cit., s. 15.

odpowiedzialne zarządzanie” i „koncepcja społecznie odpowiedzialnego zarządzania” traktowane są w niniejszym tekście jako synonimy społecznej odpowiedzialności, którą zdefiniowano powyżej.

Z punktu widzenia typowego przedsiębiorcy spory teoretyków i pewien, wciąż obecny, chaos definicyjny mają raczej niewielkie znaczenie. Jeżeli w ogóle, to raczej ze względu na to, że przenosi się on na życie gospodarcze, przyczyniając się do tego, że w życiu społeczno-gospodarczym funkcjonuje wiele półprawd i stereotypów dotyczących społecznej odpowiedzialności biznesu. Z pewnością odmitologizowanie społecznej odpowiedzialności, rzetelna informacja na temat potencjalnych korzyści biznesowych jest tym, co przyczyniłoby się do wzrostu jej popularności wśród przedsiębiorców, w tym tych mniejszych, którzy dość sceptycznie obserwują zainteresowanie nią korporacji międzynarodowych i dużych spółek, dostrzegając w nowej dla nich koncepcji zapewne głównie kolejne narzędzie ekspertów od wizerunku i PR. Wątpliwościom tym zostanie poświęcona dalsza część artykułu. W tym miejscu należy podkreślić, że potrzebę zainicjowania działań na rzecz upowszechniania społecznej odpowiedzialności, w tym właśnie społecznej odpowiedzialności wśród mikro-, małych i średnich przedsiębiorców dostrzegła Komisja Europejska (*Odnowiona strategia UE na lata 2011–2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*<sup>10</sup>, *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu*<sup>11</sup>). W drugim z dokumentów, przy okazji omawiania „Polityki przemysłowej w erze globalizacji”, wprost sformułowany został cel: „wznović strategię UE propagującą społeczną odpowiedzialność biznesu, która stanowi ważny element zapewnienia sobie długotrwałego zaufania pracowników i konsumentów”<sup>12</sup>.

Tym samym punktem wyjścia do dalszej dyskusji powinna być analiza świadomości, oczekiwań i obaw samych mikro-, małych i średnich przedsiębiorców, jak również dostępnych dziś narzędzi, ze szczególnym uwzględnieniem tych dedykowanych małym i średnim przedsiębiorcom.

W przypadku obu wspomnianych projektów, tj. projektu „CSR drogą do innowacji” (ARI), jak również projektu systemowego „Społeczna odpowiedzialność biznesu” (PARP), przeprowadzono dedykowane badania, które miały na celu potwierdzenie zasadności budowy narzędzi, jak również, a może przede wszystkim, zdiagnozo-

---

<sup>10</sup> *Odnowiona strategia UE na lata 2011–2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*. (KOM(2011) 681), Komisja Europejska, Bruksela 2011, s. 10–11.

<sup>11</sup> *EUROPA 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*. (KOM(2010) 2020), Komisja Europejska, Bruksela 2010.

<sup>12</sup> *Ibidem*.



wania oczekiwań, jak również obaw i barier, które skutecznie mogą uniemożliwić wdrażanie koncepcji w MMSP.

## 2. Potencjał dla CSR w MMŚP w świetle badań

Badania przeprowadzone na potrzeby projektu „CSR drogą do innowacji”<sup>13</sup> (ARI) z jednej strony potwierdzają dostrzeganie potencjału CSR przez przedsiębiorców. Większość z nich widzi w jego nowatorskim wykorzystaniu szansę na wymierne korzyści biznesowe, w tym np. na zwiększenie liczby klientów (64%), zwiększenie przychodów (61%), podniesienie poziomu kultury organizacyjnej (75%), uzyskanie łatwiejszego dostępu do finansowania zewnętrznego (54%), dostosowanie firmy do zaostających się norm środowiskowych (73%), pozyskanie i utrzymanie najlepszych pracowników (59%), osiągnięcie przewagi nad konkurencją (60%), zwiększenie lojalności klientów (68%), poprawienie wizerunku i reputacji firmy (81%), zwiększenie szans na sukces firmy w długim okresie (75%), wprowadzenie innowacyjności w produktach (67%). Warto jednak wymienić bariery, na które zwracają uwagę przedsiębiorcy, odpowiadający na pytania dotyczące innowacji – **brak czasu (68%), niedostrzeganie związku innowacji z wynikami finansowymi firmy (83%), brak informacji na temat możliwości finansowania zewnętrznego (76%), niedostrzeganie potrzeby rozwijania oferty (80%), brak środków finansowych (90%), skupienie przedsiębiorców na celach krótkoterminowych (61%)**. Nie sposób też pominąć tego, że przeciętnie co piąty przedsiębiorca nie ma podstawowej wiedzy o otoczeniu rynkowym – aż 22% nie obserwuje działań bezpośrednich konkurentów, a 18% nie potrafi nawet ich wskazać. Aż 64% przyznaje, że nie zna koncepcji społecznej odpowiedzialności i choć deklarują poparcie dla działań w sposób etyczny, to już w konkretnych sytuacjach istotny odsetek przedsiębiorców (14%) gotowy jest nie wyciągać konsekwencji wobec firm zachowujących się w sposób skrajnie nieodpowiedzialny. Co więcej, **analizując wyniki kompleksowo, uwzględnivszy „polityczną poprawność” pewnego odsetka deklaracji (97% ankietowanych mówi, że CSR jest ważny), nie sposób odnieść wrażenia, że potrzeby związane z wdrażaniem zarządzania społecznie odpowiedzialnego są często jeszcze nieuświadomione lub słabo uświadomione**. Potwierdzić może to rozkład odpowiedzi na jedno z ostatnich pytań w badaniu, a mianowicie odpowiedzi na pytanie „Czy chciałby Pan/i skorzystać z bezpłatnego doradztwa, aby dowiedzieć się, jak w praktyce zastosować koncepcję społecznej odpowiedzialności, wzmocnić przewagę swojej firmy nad konkurencją?”. Gdyby przedsiębiorcy realnie

<sup>13</sup> Wyniki badań CSR drogą do innowacji dla ARI S. A. – raport, Praktycy.com, Wrocław, lipiec 2012.

dostrzegali wagę CSR i jednocześnie mogli uzyskać nieodpłatne wsparcie doradcze we wdrażaniu koncepcji, ankieteryzy powinni zarejestrować znaczny odsetek odpowiedzi twierdzących. Tymczasem twierdzącej odpowiedzi udzieliło wyłącznie 4% badanych, podczas gdy aż 96% nie jest realnie zainteresowanych wsparciem we wdrażaniu społecznej odpowiedzialności<sup>14</sup>. Prawdopodobnie ten właśnie wynik najlepiej obrazuje prawdziwe przekonanie, a raczej brak przekonania, niewielkich przedsiębiorców do wartości koncepcji społecznej odpowiedzialności. Pokazuje to relację subiektywnie oczekiwanych korzyści<sup>15</sup>, jakie mogą uzyskać z wdrożenia zasad społecznie odpowiedzialnego zarządzania, do zasobów, jakie musieliby poświęcić (doradztwo jest bezpłatne, ale zaangażowanie przedsiębiorcy oznacza zaangażowanie czasu, który wg tego samego badania jest niezmiernie ograniczonym i cennym zasobem niewielkiego przedsiębiorcy, jak się wydaje, cierpiącego na chroniczny jego czasu). Już wyniki tego badania wskazały warunki, które muszą być spełnione, aby mikro-, mali i średni przedsiębiorcy chcieli i skutecznie wdrażali w swoich organizacjach zasady społecznie odpowiedzialnego zarządzania.

Przede wszystkim konieczna jest edukacja i odmitologizowanie społecznej odpowiedzialności. Zamiast ideologizowania konieczne wydaje się mówienie tzw. językiem korzyści, czyli pokazywanie realnej wartości biznesowej i konkretnych przykładów, np. budowania przewag konkurencyjnych i całych modeli biznesowych z wykorzystaniem aspektów społecznych lub środowiskowych. Nie powinno się zakładać, że przedsiębiorcy są przeciwni byciu społecznie odpowiedzialnymi. Bardziej zderzamy się z tu z problemem nieuświadomionych korzyści. Określając to bardziej potocznym językiem – przedsiębiorcy, mimo deklaracji, nie czują, że społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw ma biznesowy sens.

Kolejnym, ale powiązanim, wyzwaniem jest zaproponowanie modelu, który, akcentując korzyści, będzie bardzo elastyczny – wobec braku czasu i zapewne niskiej skłonności do jego poświęcania na kwestie związane ze społeczną odpowiedzialnością. Im więcej konkretnych i wymiernych korzyści będą widzieli przedsiębiorcy, tym bardziej będą skłonni poświęcić swój czas.

Warto również przyjrzeć się wynikom badania „Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu wraz z opracowaniem zestawu wskaźników społecznej odpowiedzialności w mikro-, małych, średnich i dużych

---

<sup>14</sup> Oczywiście można postawić hipotezę mówiącą o tym, że przedsiębiorcy są tak dobrze wyedukowani w tym zakresie, że nie potrzebują czyjegokolwiek wsparcia. Niemniej wydaje się być ona bardzo trudna do obrony.

<sup>15</sup> Przedsiębiorcy deklarują różne kategorie korzyści, ale najprawdopodobniej są one mało znaczące (np. jeśli chodzi o skalę) lub po prostu puste (badany czuje, że inna odpowiedź byłaby odebrana jako „niepoprawna”).

przedsiębiorstwach”<sup>16</sup>, które z kolei zostało zrealizowane na zlecenie PARP. Tu z kolei przedsiębiorcy, spośród których jedynie 31% deklaruje, że spotkało się z pojęciem społeczna odpowiedzialność biznesu, składają dość podobne deklaracje dotyczące płynących ze społecznej odpowiedzialności korzyści, a także barier. Jeżeli chodzi o korzyści, kształtują się one następująco: pozytywny wizerunek (74%), zmotywowani pracownicy (58%), przychody (45%), dobre relacje z otoczeniem (42%), oszczędności (21%), stabilność, przewidywalność biznesu (18%), zdobywanie wiedzy rynkowej (9%), zarządzanie ryzykiem (2%) oraz inne (1%).

W odniesieniu do barier wyniki prezentują się następująco: konieczność poniesienia nakładów (38%), brak czasu (33%), złożoność tematu (32%), brak wiedzy i umiejętności (30%), brak przełożenia na codzienną działalność biznesową (19%). Tym samym, choć oczywiście same badania nie są do końca porównywalne, a odsetki odpowiedzi nie pokrywają się, to sama logiczna ich struktura – jak najbardziej. Znowu po stronie korzyści przoduje wizerunek/reputacja, a po stronie barier odpowiednio: brak środków, brak czasu. Do tego dochodzi wyraźnie sygnalizowana złożoność tematu. Choć w badaniu tym zabrakło pytania, które pomogłoby zweryfikować szczerść deklaracji, tj. skalę politycznej poprawności, to znamienym może być fakt, że aż 26% przedsiębiorców (nie tylko MMSP) deklarowało działanie w zgodzie z normą PN-ISO 26000, podczas gdy polska norma w tym zakresie została wdrożona niespełna 2–3 miesiące przed badaniem. Mało więc prawdopodobne, by co czwarte działające w Polsce przedsiębiorstwo dało radę nie tylko zapoznać się z oczekiwaniami normy, lecz także ją wdrożyć. Może być to pewną miarą „politycznej poprawności” deklaracji.

### 3. Dostępne narzędzia i modele wdrażania CSR w MMSP<sup>17</sup>

Przeprowadzona analiza dostępnych narzędzi, wspierających wdrażanie społecznie odpowiedzialnego zarządzania w MMSP w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej, wskazuje, że nie wypracowano jeszcze jednego podejścia, które potwierdziłoby swoją

<sup>16</sup> Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu wraz z opracowaniem zestawu wskaźników społecznej odpowiedzialności w mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach, MillwardBrown SMG/KRC, PwC, Warszawa, marzec 2012.

<sup>17</sup> Poniższy fragment został opracowany na podstawie: J. Dymowski, *Analiza danych wtórnych w kontekście wsparcia MMSP w procesie wdrażania społecznej odpowiedzialności przedsiębiorców*, PARP, Warszawa 2013. Ze względu na fakt, że w przywołanym opracowaniu autor szczegółowo przeanalizował poszczególne zidentyfikowane rozwiązania, w niniejszym artykule przytoczono jedynie najważniejsze wnioski z analizy. Osoby zainteresowane szczegółami zachęca się do zapoznania się z pierwotnym opracowaniem.

skuteczność. W kontekście MMSP trudno mówić w wymiarze krajowym o jego wyraźnych kierunkach.

Jeżeli chodzi o wynik analizy projektów realizowanych na rzecz CSR w MMSP w Polsce, to tak naprawdę są one wciąż bardzo nieliczne. Te, które są realizowane, często znajdują się w początkowej fazie. Koncentrują się one na analizie zjawiska (badania, dobre praktyki), szeroko rozumianej promocji i budowaniu świadomości (szkolenia, konferencje). Jeżeli chodzi o dostarczenie przedsiębiorcom z MMSP konkretnych, **dedykowanych narzędzi, które wspierałyby samodzielne wdrażanie CSR w sposób strategiczny i uporządkowany**, w tym np. umożliwiałyby samodzielną autodiagnozę, **można mówić wyłącznie o projekcie „CSR drogą do innowacji”**. Zaproponowany w wyniku realizacji projektu model wdrażania został przygotowany i znajduje się w fazie wdrażania<sup>18</sup>. Kolejne tego typu narzędzia mają być wypracowane w ramach innych projektów, aczkolwiek na chwilę obecną nie są jeszcze dostępne. Metodyka i podejście przyjęte w konstruowaniu modelu wypracowanego w ramach projektu „CSR drogą do innowacji” zostanie omówione w dalszej części niniejszego artykułu.

Na marginesie należy jednak wyraźnie podkreślić, że na polskim rynku dostępne są narzędzia (modele), które nie są dedykowane MMSP, ale wszelkim przedsiębiorstwom, niezależnie od ich wielkości. Mimo że ich autorzy zapewne mieli z reguły na myśli duże przedsiębiorstwa, to narzędzia te mogą być często z powodzeniem wykorzystane przez firmy mniejsze, w tym zwłaszcza średnie. Jeden z bezpłatnych modeli samooceny został wręcz dostosowany do potrzeb MMSP, tj. poszczególne pytania i wskaźniki zawierają dodatkowe komentarze dotyczące zastosowań w MMSP i oznaczone są specjalną ikoną wskazującą na MMSP<sup>19</sup>.

Lepiej wygląda sytuacja, jeżeli chodzi o projekty dedykowane MMSP, które mają wspierać je w inny sposób niż dostarczenie konkretnych narzędzi, zwłaszcza tych do samooceny (typu „zrób to sam”). Przykładowo MMSP mają możliwość skorzystania z bezpłatnego doradztwa. Szczególnie duże znaczenie ma, ze względu na ogólnopolski zasięg, projekt doradczy realizowany przez PARP. Nie można też pominąć podręczników i poradników adresowanych właśnie do MMSP (były tworzone w efekcie projektów krajowych i międzynarodowych).

Analiza, a tym bardziej rekomendacje, nie byłyby jednak pełne, gdyby nie obejmowały sytuacji i rozwiązań, zwłaszcza w zakresie modeli narzędziowych, jakie są przyjmowane w innych krajach. Na rynkach Europy Zachodniej dostrzeżono fakt,

---

<sup>18</sup> Produkt finalny został zwalidowany na posiedzeniu RST województwa dolnośląskiego w styczniu 2014 r., co otworzyło drogę do formalnego wdrożenia.

<sup>19</sup> *Spółeczna odpowiedzialność biznesu (CSR). Podręcznik do samooceny dla przedsiębiorstw*, UNDP/UE, Wilno 2010.

że społeczną odpowiedzialnością w pierwszej kolejności interesowały się duże korporacje, przy jednoczesnej biernej postawie mniejszych graczy rynkowych. Konieczność wsparcia MMSP we wdrażaniu CSR jest od kilku lat bardzo podkreślana, zwłaszcza przez duńską administrację. Dziś właśnie Dania dysponuje jednym z szerszych zestawów narzędzi i modeli, które mają na celu wsparcie MMSP. Z tego właśnie względu niniejszy raport został poszerzony o wybrane, ciekawsze rozwiązania narzędziowe wypracowane w krajach Unii Europejskiej. Warto tu zwrócić uwagę na kilka kwestii, które można zaobserwować w podejściu stosowanym w tych rozwiązaniach:

- modele, zwłaszcza w rozumieniu modeli do autodiagnozy, z których przedsiębiorca korzysta bez wsparcia doradcy, są coraz bardziej przyjazne użytkownikowi, tj.: coraz częściej są to narzędzia interaktywne, o bardzo intuicyjnej i atrakcyjnej graficznie nawigacji, wykorzystują tzw. język korzyści oraz unikają zbędnego teoretyzowania i zbyt fachowego żargonu<sup>20</sup>;
- oprócz modeli kompleksowych (tj. umożliwiających całościową ocenę wszystkich aspektów społecznej odpowiedzialności<sup>21</sup>) powstawać zaczęły modele ukierunkowane na wąskie, ale bardzo konkretne aspekty zarządzania (np. poszukiwanie innowacji, ograniczenie śladu klimatycznego, zarządzanie łańcuchem dostaw, komunikację)<sup>22</sup>, czy też adresowane do wąskich grup odbiorców (np. branża odzieżowa), niemniej, co wymaga podkreślenia, wciąż wykorzystywane i dominujące są rozwiązania całościowe.

Trzeba podkreślić, że znakomita większość zidentyfikowanych i przeanalizowanych narzędzi: (1) ma charakter uniwersalny (tj. specyfika danego kraju lub branży nie ma tu większego znaczenia), (2) jest dostępna bezpłatnie (np. z narzędzi można korzystać *on-line* lub ściągnąć je z internetu), (3) jest dostępna w języku angielskim, którym posługuje się bardzo wielu polskich przedsiębiorców. Tym samym z narzędzi tych, bez większych ograniczeń, mogą korzystać przedsiębiorstwa działające w Polsce.

## 4. Wnioski z badań i analizy porównawczej

Na podstawie przywołanych wcześniej badań i analizy porównawczej określono podstawowe cechy, jakimi powinien charakteryzować się model wdrażania CSR. Zostały omówione poniżej.

---

<sup>20</sup> Patrz: Idea Compass (Dania), Better Business Journey (Wielka Brytania).

<sup>21</sup> Np. Autodiagnóstico RS Pymes (Hiszpania), Xertatu:adi (Hiszpania), People & Profit (Dania), Better Business Journey (Wielka Brytania).

<sup>22</sup> Duńska seria: CSR Compass, Idea Compass, Communication Compass, Climate Compass.

**1. Mało angażujący i elastyczny czasowo.** Jedną z głównych barier, o której wspominają mali i średni przedsiębiorcy, jest brak czasu. Dlatego też, myśląc zwłaszcza o narzędziach modelowych, koniecznie trzeba uczynić je efektywnymi. Należy unikać kilkudziesięciostronicowych opracowań (poradników, podręczników), których lektura byłaby niezbędna do zrozumienia proponowanych modelu lub narzędzi. Wydaje się, że lepszym rozwiązaniem jest zachęcenie do zmian, nawet drobnych, ale realnych i opłacalnych. W praktyce dobrze mogą sprawdzić się narzędzia wspierające przedsiębiorcę *on-line*, z których może korzystać w dowolnym czasie.

**2. Przyjazny i zrozumiały językowo.** Aspekt ten bezpośrednio wiąże się z poprzednim. Kolejną bowiem z barier, którą wskazują przedsiębiorcy, jest złożoność tematyki, która zwyczajnie może zniechęcać przedsiębiorców. Często popełnianym błędem jest nadużywanie fachowych pojęć, teoretyzowania, czy wręcz atakowanie odbiorcy „konsultanckim żargonem”, który pełen jest niezrozumiałych akronimów, mających swoje źródło w języku angielskim. Warto podkreślić, że jeden z najbardziej przyjaznych użytkownikowi i zarazem jeden najlepszych modeli wspomagających MMSP we wdrażaniu CSR z założenia nie używał nawet pojęcia „CSR”<sup>23</sup> – mimo to, a może właśnie dzięki temu, notował około 10 000 odwiedzin miesięcznie.

**3. Używający tzw. języka korzyści.** Jak pokazała wcześniejsza dyskusja: z dużym prawdopodobieństwem to nie problematyka społecznej odpowiedzialności jest nieistotna, ale po prostu potrzeby z nią związane są nieuświadomione. Uzasadnia to uzupełnianie projektów mających dostarczyć rozwiązania narzędziowe działaniami uświadamiającymi i edukacyjnymi.

Dlaczego powyższe aspekty są tak istotne? Przedsiębiorcy z grupy MMSP dysponują z reguły bardzo ograniczonymi zasobami, a w efekcie do tych posiadanych muszą podchodzić w sposób niezmiernie pragmatyczny i oszczędny. Nie angażują środków i czasu w inicjatywy, co do których nie mają pewności, że będą korzystne dla ich przedsiębiorstwa. Nie mają wolnych, zbywających zasobów (*slack resources*), które mogliby angażować w eksperymentowanie z nowymi koncepcjami, tak jak często robią to korporacje. Tym samym, mówiąc do MMSP o społecznej odpowiedzialności, trzeba mówić nie o pojęciach abstrakcyjnych, na dużym poziomie ogólności, ale o konkretnych rozwiązaniach i o konkretnych korzyściach.

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na aspekty związane np. z wykorzystaniem CSR w budowie przewagi konkurencyjnej – dla znacznej części MMSP optymalna okazuje się typowa strategia niszy rynkowej. Ze względu na ograniczone zasoby MMSP nie mają najczęściej szans w bezpośrednim, frontalnym starciu z dużym konkurentami. Podobnie mogą nie mieć szans przy wykorzystaniu strategii oskrzy-

---

<sup>23</sup> Mowa tu o niedostępnym już narzędziu Better Busienss Journey (Wielka Brytania).



dających. Skoncentrowanie zasobów w niewielkiej niszy może natomiast dać im względną przewagę w wąskim obszarze i obronić się przed wielokrotnie większym i zasobniejszym konkurentem. Chodzi o to by „znaleźć na tyle niewielki segment rynku, by móc go obronić” i równocześnie eksponować i wykorzystywać „słaby punkt w silnej stronie konkurenta” (często wielokrotnie większego i zasobniejszego). Aspekty konkurencyjne związane ze społeczną odpowiedzialnością biznesu wydają się być idealne do budowania tego typu strategii właśnie dla relatywnie niewielkich przedsiębiorstw regionalnych, np. z wykorzystaniem cech takich, jak lokalność pochodzenia, ekologiczność i naturalność<sup>24</sup>. Warto, komunikując się z MMSP, mówić o różnorodnych korzyściach biznesowych, jakie mogą one osiągnąć dzięki CSR. Wystarczy wspomnieć o:

- możliwości wchodzenia na nowe rynki,
- możliwości oferowania nowych produktów,
- optymalizacji procesów i kosztów,
- ograniczaniu ryzyka społecznego i środowiskowego,
- motywacji pracowników,
- wizerunku firmy.

Na dziś w percepcji przedsiębiorców CSR kojarzy się głównie z dwoma ostatnimi elementami. Zważywszy że wg badań rynkowych w centrum ich zainteresowania znajdują się klienci, to szansa na zainteresowanie ich korzyściami związanymi z marketingiem produktów i ich pozycjonowaniem wydaje się być duża.

**4. Bez nadmiernej formalizacji.** Trudnością, na jaką napotyka większość audytorów i doradców, którzy diagnozują pod kątem CSR MMSP, np. przy okazji audytów związanych z konkursami, jest brak sformalizowania procesów biznesowych. Oczywiście można próbować formalizować i dokumentować określone polityki i procesy, jednak jeśli nie wynika to z innych wymagań, to niekoniecznie musi sprzyjać poprawie efektywności modelu biznesowego MMSP. Brak zbędnej biurokratyzacji, proste ścieżki decyzyjne i będąca ich efektem szybkość działania, są jednym z istotnych elementów przewagi MMSP. Dlatego też, poza określonymi wyjątkami, rekomendowanie MMSP rozwiązań, które upodabniałyby je do dużych firm, nie wydaje się być zasadne. Może przynieść im więcej szkody niż pożytku.

Dlatego nie rekomenduje się modelu diagnozy, który opierałby się na spisaniu i udokumentowaniu polityk i procedur<sup>25</sup> i/lub obligatoryjnie nakazywałyby for-

<sup>24</sup> Porównaj: A. Rise, J. Trout, *Wojujący marketing. Zwycięskie strategie i kampanie*, ONE Press, Gliwice 2007.

<sup>25</sup> Podobne założenie przyświecało autorom *Przewodnika CSR do samooceny dla przedsiębiorców* – aspekt formalizacji dokumentów jest głównym czynnikiem, który różnicuje ocenę dla MMSP i dużych firm.

malizację istniejących nieformalnych rozwiązań, zwłaszcza gdy te ostatnie dobrze funkcjonują. Bardziej należałoby diagnozę skoncentrować na identyfikacji istnienia rozwiązań jako takich i upewnieniu się, że faktycznie one funkcjonują, a nie są tylko deklarowane przez przedsiębiorcę, z którym konsultant współpracuje. Czy są one spisane, czy nie, będzie miało znaczenie wtórne. To, czy ich ewentualna formalizacja w postaci dokumentu byłaby uzasadniona, zależy od konkretnej sytuacji i decyzja w tym zakresie powinna być wspólną decyzją konsultanta i przedsiębiorcy.

## 5. Zaproponowane rozwiązanie modelowe<sup>26</sup>

Chcąc wyjść naprzeciw oczekiwaniom przedsiębiorców MMSP, tj. zaproponować model, który będzie mało angażujący i elastyczny czasowo, będzie posługiwał się przyjaznym i przede wszystkim zrozumiałym językiem, akcentował korzyści biznesowe, a jednocześnie będzie możliwie najmniej sformalizowany i zbiurokratyzowany, zaproponowano model, który:

- składa się z opisanych zrozumiałym dla przedsiębiorcy językiem 10 relatywnie prostych kroków, które realizuje on całkowicie samodzielnie, bez konieczności współpracy z zewnętrznymi doradcami (w efekcie relatywnie mało angażujące czasowo narzędzie, jest również elastyczne, ponieważ praca z nim nie wiąże się ze spotkaniami z konsultantami, a co najwyżej w przypadku części kroków – z organizacją wewnętrznych spotkań);
- równocześnie do wdrażania zarządzania w duchu społecznej odpowiedzialności ma na celu wspieranie procesu generowania innowacji w przedsiębiorstwie.

Zaproponowane rozwiązanie w odniesieniu do społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw zostało oparte na podejściu od lat z powodzeniem wykorzystywanym w typowej analizie strategicznej przedsiębiorstwa oraz na uznanych metodach generowania pomysłów w pracy grupowej lub indywidualnej.

Na wstępie (Krok 1.) model ma na celu zainteresować i zainspirować przedsiębiorcę do zaangażowania i poświęcenia części swojego ograniczonego czasu na pracę nad zainicjowaniem, a potem zaplanowaniem działań z obszaru społecznej odpowiedzialności. Wbrew pozorom ma to bardzo duże znaczenie, albowiem zapracowani i szczególnie zainteresowani niewielcy przedsiębiorcy, o ile już na wstępie nie

---

<sup>26</sup> Więcej na ten temat można znaleźć w: J. Dymowski, *Koncepcja metodyki modelu*, ARI, Warszawa 2013 (dokumenty dotyczące modelu dostępne są na: <http://www.innowacjescr.eu/>, po wcześniejszym założeniu konta i zalogowaniu). Z tej samej strony możliwe jest również ściągnięcie samego modelu, który na rynku funkcjonuje pod nazwą „Arinova Leader Thinking”.



znajdą czegoś co przykuje ich uwagę, raczej nie będą skłonni poświęcić modelowi więcej czasu i zwyczajnie go porzucą. Również na wstępie przedsiębiorcy mają podjąć próbę zdefiniowania misji i wartości, które przyświecają ich przedsiębiorstwu.

Następnie (Kroki 2. – 7.) model wykorzystuje typowe narzędzia znane z analizy strategicznej, ale właśnie w kontekście społecznej odpowiedzialności – analiza prowadzona jest poniekąd „od zewnątrz do wewnątrz organizacji”.

W Kroku 2. zachęca się przedsiębiorcę do refleksji nad długoterminowymi zmianami i trendami, które mogą mieć wpływ na jego przedsiębiorstwo, do zastanowienia się nad tym, jak tego typu trendy mogłyby być antycypowane przez przedsiębiorstwo. Już na tym etapie mogą pojawić się pierwsze inspiracje związane z innowacjami w organizacji.

Krok 3. odnosi się do relacji z otoczeniem, tj. ma na celu zidentyfikowanie najważniejszych z punktu widzenia przedsiębiorstwa interesariuszy i ich zmapowanie, a w dalszej kolejności ocenę aktualnych relacji i niewykorzystanego potencjału tych relacji (narzędziem są proste w wypełnieniu ankiety).

Celem Kroku 4. jest ocena jakości relacji z przedsiębiorstwem przez poszczególne grupy otoczenia, tj. jest on lustrzanym odbiciem działań z wcześniejszego kroku, przy czym oceny dokonuje druga strona relacji, czyli interesariusz. Jest to zatem nic innego jak proces prostego dialogu z najważniejszymi interesariuszami, którzy wcześniej zostali zidentyfikowani. Daje szansę na zdobycie informacji na temat możliwych do wprowadzenia usprawnień, zidentyfikowanie różnic postrzegania rzeczywistości przez firmę i przez jej otoczenie oraz ujęcie działań firmy w szerszej niż tylko krótkoterminowa perspektywie finansowej (tj. przesunięcie akcentu w kierunku wartości długoterminowych relacji i partnerstwa).

Krok 5. to podsumowanie dialogu, które pozwala wytlumaczyć istotne różnice w ocenach, podsumować wnioski płynące z interakcji z poszczególnymi grupami interesariuszy, a w tym zdefiniować główne problemy i wyznania oraz działania, które warto podjąć. Informacja zwrotna, przekazywana poszczególnym grupom interesariuszy, pozwala zamknąć proces dialogu. Łatwo zauważyć, że dialog ten realizowany jest tak naprawdę na podstawie standardu AA1000SES (2011).

Kluczowe znaczenie dla dalszej pracy ma diagnoza realizowana w Kroku 6. W kroku tym, z wykorzystaniem dość złożonego, bo składającego się z kilkudziesięciu pytań kwestionariusza, przedsiębiorca dokonuje autodiagnozy przedsiębiorstwa. Ocena, na ile poszczególne aspekty społecznej odpowiedzialności, do których odnoszą się pytania są spełnione w jego przedsiębiorstwie oraz jak w kontekście danego pytania jego przedsiębiorstwo pozycjonuje się na tle konkurentów. Pytania kwestionariusza autodiagnozy swoim zakresem pokrywają obszary społecznej odpowiedzialności zdefiniowane normą PN-ISO 26000. W efekcie przedsiębiorca może tak naprawdę

zbudować swój profil w odniesieniu do normy PN-ISO 26000 oraz profil konkurencyjny. Pozwala to m.in. na zidentyfikowanie obszarów konkurowania i budowania przewag oraz zidentyfikowanie silnych i słabych stron przedsiębiorstwa w zakresie społecznej odpowiedzialności, stanowiących obszary potencjalnych działań innowacyjnych. Dzięki takiej diagnozie przedsiębiorca może np. dość łatwo zobaczyć, w jakim zakresie musi podjąć działania naprawcze (np. wynik, który nie spełnia oczekiwań normy PN-ISO 26000 lub znacząco gorszy od konkurencji, zwłaszcza jeżeli dotyczy obszaru ważnego ze względu na specyfikę prowadzonej działalności). Analogicznie może też zidentyfikować te aspekty działalności, na których dzięki odpowiedniej strategii marketingowej, może budować przewagę konkurencyjną (zagadnienia, w których wynik jest znacząco lepszy od konkurencji, ważny ze względu na specyfikę prowadzonej działalności).

Ostatnim, acz nie mniej ważnym, jest Krok 7., w którym przedsiębiorca w osobie właściciela niewielkiego przedsiębiorstwa, ewentualnie osoba, która nie jest właścicielem, ale której powierzono zarządzanie, dokonuje samooceny. Chodzi o zidentyfikowanie barier blokujących lub utrudniających innowacje oraz społeczną odpowiedzialność, które można wyeliminować poprzez modyfikację sposobu zarządzania, w tym prostą refleksję nad swoją własną postawą. Nie bez powodu w ankiecie, która wspiera samoocenę, pytania odnoszą się również do postaw w życiu prywatnym. Albowiem w niewielkiej organizacji właśnie wartości i postawy osoby zarządzającej wydają się determinować kulturę całej organizacji. W skrajnym przypadku, kiedy osoba ta jest nieetyczna, trudno będzie mówić o realnym zaszczepieniu etycznych postaw, w tym społecznie odpowiedzialnego podejścia w zarządzaniu. Krok 7. zamyka etap analizy strategicznej.

Kolejne kroki mają pomóc wypracować przedsiębiorstwu konkretne pomysły i rozwiązania, dzięki którym stanie się nie tylko bardziej odpowiedzialne, ale także zainicjuje zmiany, które przyczynią się do optymalizacji jego modelu biznesowego. Krok 8. nie tylko pozwala na podsumowanie i uporządkowanie wiedzy płynącej z wcześniejszych etapów analizy organizacji i jej otoczenia (np. poprzez zebranie wiedzy z poprzednich kroków w macierzy SWOT), lecz także dostarcza narzędzi wspierających generowanie pomysłów na innowacje produktowe, marketingowe, organizacyjne i procesowe (np. zaproponowano metody pracy grupowej, takie jak metaplan, burza mózgów, metoda 6 kapeluszy De Bono, technika 635, metoda Disneya oraz metody pracy indywidualnej, takie jak: metoda listy ABC, technika Superpozycji).

W Kroku 9. przedsiębiorca, któremu udało się wypracować wstępne koncepcje działań, pozwalające uczynić jego przedsiębiorstwo bardziej społecznie odpowiedzialnym, a przy okazji bardziej innowacyjnym, wspierany jest w tym, by jego pomysły

przerodziły się w projekty. Wypracowane koncepcje są konkretyzowane, ustalane są cele<sup>27</sup> i mierniki, powstaje prosty harmonogram, budżet oraz przeprowadzana jest też analiza rentowności i wykonalności. W kroku tym przedsiębiorcy proponuje się wykorzystanie prostych narzędzi i miar oceny opłacalności projektów inwestycyjnych, jak również narzędzi takich jak Drzewo Stanu Przyszłego, wywodzących się wprost z teorii ograniczeń.

Ostatni, Krok 10. to nic innego, jak zachęcenie do cyklicznego monitorowania postępów, w tym do dopełnienia pełnego cyklu, którym będzie ponowne przejście przez cały model.

## 6. Ocena zaprezentowanego rozwiązania

Model zbudowany wg tej koncepcji został w połowie 2013 r. poddany empirycznemu testowaniu, w którym udział wzięło kilkunastu dolnośląskich przedsiębiorców. Praca z modelem różniła się jednak tym, że na etapie testowania przedsiębiorcy towarzyszyli konsultanci. Ich rolą nie było typowe doradzanie przedsiębiorcy, lecz obserwowanie pracy z modelem, w tym przede wszystkim identyfikowanie wszelkich problemów, trudności i barier, na które natrafiali przedsiębiorcy. Mogli wspierać przedsiębiorcę wyłącznie w sytuacji, w której wystąpiłaby bariera, uniemożliwiająca kontynuowanie pracy z modelem.

Proces testowania został bardzo dokładnie udokumentowany przez każdego konsultanta dla każdego z przedsiębiorstw, a następnie podsumowany w raporcie zbiorczym<sup>28</sup>, a wszystkie uwagi przeanalizowane. Proces testowania pozwoliły zoptymalizować narzędzie, w tym m.in. nadać mu formę narzędzia interaktywnego (w miejsce drukowanego dokumentu), co znacznie ułatwiło pracę (np. kwestia przeliczania ankiet, ich drukowania i przesyłania). Usunięto też drobne mankamenty, związane np. z błędami językowymi. Poprawiono niektóre ankiety, czy też uproszczono wybrane sformułowania, które nie zawsze były wystarczająco zrozumiałe. Tak dopracowany model „Arinova Leader Thinking” został poddany ponownej, całkowicie niezależnej ocenie ewaluacyjnej<sup>29</sup>. W wynikach tej oceny warto zwrócić uwagę na niektóre opinie respondentów – przedsiębiorców testujący model.

<sup>27</sup> W rozumieniu zdefiniowania ich jako tzw. celów SMART.

<sup>28</sup> J. Dymowski, *Raport z testowania modelu Arinova CSR Leader Thinking opracowanego w ramach projektu „CSR drogą do innowacji”*, ARI, Wrocław 2013.

<sup>29</sup> Badanie ewaluacyjne produktu finalnego wypracowanego w ramach Projektu „CSR drogą do innowacji” („Projekt”) współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, Biostat, Rybnik wrzesień–październik 2013.

Wskazywali oni m.in., że dzięki udziałowi w projekcie dostrzegają szerszy zakres działań wpisujących się w ideę CSR (58,3% wskazań)<sup>30</sup>. Pozytywne oceny modelu przez uczestników procesu testowania wystąpiły również podczas określenia relacji nakładów poniesionych podczas wdrażania modelu do zysku, jakie przyniosło to działanie. Aż 88,9% respondentów pozytywnie oceniło stan tej relacji, natomiast 11,1% badanych nie potrafiło jej określić. Respondenci wskazali również, że wdrożenie testowanego modelu będzie miało pozytywny wpływ na ich przedsiębiorstwo w dłuższej perspektywie czasowej. Takiego zdania jest 88,9% badanych, z czego 44,5% jest o tym fakcie zdecydowanie przekonanych<sup>31</sup>. Poza dobrymi ocenami przyznanymi modelowi respondenci również pozytywnie oceniają jego wpływ na sposób funkcjonowania reprezentowanych przedsiębiorstw. Pozytywny wpływ dostrzega 77,8% badanych, z czego 11,1% jest zdania, że model bardzo pozytywnie wpłynął na ich organizację. Grupa 23,5% respondentów nie dostrzega żadnego wpływu na sposób funkcjonowania firmy. Pomimo tego w niemal wszystkich przedsiębiorstwach, które brały udział w testowaniu ewaluowanego modelu (94,4% firm), wypracowano pomysły o innowacyjnym charakterze. Innowacje te w ponad połowie przypadków (52,9%) miały charakter produktowy i marketingowy. Innowacje organizacyjne opracowało 41,2% badanych podmiotów gospodarczych, natomiast 17,6% – innowacje procesowe. Niemal wszyscy uczestnicy testowania modelu są zdania, że jego wdrożenie przynosi wymierne korzyści dla reprezentowanych przedsiębiorstw (94,4% wskazań). Co jednak chyba najważniejsze, 83,3% respondentów to grupa przedsiębiorców skłonnych do polecenia modelu innym przedsiębiorstwom<sup>32</sup>.

Niezależnie większej grupie przedsiębiorców przedstawiono opis modelu, ze wskazaniem kroków. Zakres modelu jako atrakcyjny oceniło 80,0% przedsiębiorców, przy czym zdecydowanie pozytywną ocenę wystawiło 36,0% badanych. Według 70,0% respondentów zakres modelu był również adekwatny do ich potrzeb. Dodatkowo 74,0% badanych wyraziło skłonność do zapoznania się z pełną wersją modelu w formie interaktywnej.

Model, ze względu na wymogi formalne tego typu projektów, które finansowane są ze środków UE, został poddany ocenie przez niezależnego eksperta<sup>33</sup> i zyskał, co nie jest często spotykane, maksymalne możliwe oceny we wszystkich ocenianych kategoriach.

---

<sup>30</sup> Ibidem, s. 21.

<sup>31</sup> Ibidem, s. 25.

<sup>32</sup> Ibidem, s. 26.

<sup>33</sup> A. Rutka, *Arkusze oceny produktu finalnego projektu innowacyjnego testującego*, Wrocław, styczeń 2014.

## 7. Podsumowanie

Przedstawienie doświadczeń związanych z praktycznymi aspektami wdrażania koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach (MMSP) miało dwa cele. Z jednej strony zamysłem autora było zwrócenie uwagi świata naukowego na bariery, na jakie napotyka społeczna odpowiedzialność w mniejszych przedsiębiorstwach w świetle dotychczas zrealizowanych projektów w Polsce. O ile tematyka społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw jest obecna w dyskursie naukowym, o tyle niekoniecznie w kontekście wdrażania jej w niewielkich organizacjach. Większość analiz ogranicza się do przedsiębiorstw dużych, w tym publicznych, których sprawozdawczość jest szeroka i łatwo dostępna. Z kolei MMSP są mniej transparentne, a ich działania ze względu na skalę – mniej widoczne i spektakularne. Równocześnie MMSP odgrywają kluczową rolę w gospodarce zarówno polskiej, jak i innych krajów. MMSP wydają się pozostawać całkowicie na marginesie dyskusji o społecznej odpowiedzialności, a bez ich włączenia trudno będzie mówić o wkładzie biznesu w zrównoważony rozwój, do czego nawołuje choćby ONZ.

Zdobyte doświadczenia, które mają w Polsce charakter pionierski, wydają się przeczyć tezie, mówiącej o tym, że MMSP nie są zainteresowane CSR. Jak zaprezentowano to w treści artykułu, zainteresowanie takie istnieje, choć wymaga podejścia, które uwzględnia specyfikę niewielkich przedsiębiorstw. Podeście to nie może być prostym kopiowaniem rozwiązań stosowanych przez duże korporacje. Pierwsze doświadczenia zdobyte przy okazji testowania i ewaluacji modelu „Arinova Leader Thinking” na niewielkiej grupie dolnośląskich przedsiębiorców wydają się napawać optymizmem. Z jednej strony ze względu na dostrzeganie przez przedsiębiorców, którzy skorzystali z modelu, konkretnych korzyści. Z drugiej strony ze względu na wysoką skłonność do polecenia modelu innym przedsiębiorcom, co wydaje się być najlepszą miarą wartości modelu.

## Bibliografia

1. Badanie ewaluacyjne produktu finalnego wypracowanego w ramach Projektu „CSR drogą do innowacji” („Projekt”) współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, Biostat, Rybnik wrzesień–październik 2013.
2. Bratkowski S., *Pieniądz może pracować inaczej*, „Wiedza i Życie”, <http://archiwum.wiz.pl/1999/99065500.asp>

3. Dymowski J., *Analiza danych wtórnych w kontekście wsparcia MMSP w procesie wdrażania społecznej odpowiedzialności przedsiębiorców*, PARP, Warszawa 2013.
4. Dymowski J., *Koncepcja metodyki modelu*, ARI, Warszawa, maj 2013.
5. Dymowski J., *Raport z testowania modelu Arinova CSR Leader Thinking opracowanego w ramach projektu „CSR drogą do innowacji”*, ARI, Wrocław 2013.
6. *EUROPA 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu. (KOM(2010) 2020)*, Komisja Europejska, Bruksela 2010.
7. Klonski P., *Foundational Considerations In the Corporate Social Responsibility Debate*, Business Horizons 34(4), 1991, s. 9–18.
8. *Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu wraz z opracowaniem zestawu wskaźników społecznej odpowiedzialności w mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach*, MillwardBrown SMG/KRC, PwC, Warszawa, marzec 2012 r.
9. *Odnowiona strategia UE na lata 2011–2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (KOM(2011) 681)*, Komisja Europejska, Bruksela 2011, s. 10–11.
10. *PN-ISO26000. Wytyczne dotyczące społecznej odpowiedzialności*, PKN, Warszawa 2012.
11. Rise A., Trout J., *Wojujący marketing. Zwycięskie strategie i kampanie*, ONE Press, Gliwice 2007.
12. Rutka A., *Arkusze oceny produktu finalnego projektu innowacyjnego testującego*, Wrocław, styczeń 2014.
13. *Społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR). Podręcznik do samooceny dla przedsiębiorstw*, red. A. Alijosiute, UNDP/UE, Wilno 2010.
14. *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*, red. A. Crane A. i in., Oxford University Press, Oxford 2009, s. 19–73.
15. *Wyniki badań CSR drogą do innowacji dla ARI S.A. – raport*, Praktycy.com, Wrocław, lipiec 2012.

---

## **Implementation of Social Responsibility Concepts in Polish Micro, Small, and Medium-sized Enterprises. Practical Experience Analysis**

---

### **Summary**

The article is aimed at the presentation of the experience related to the practical aspects of implementation of social responsibility concepts in micro, small and

medium-sized companies (MSME). The publication is to draw the attention of the world of science to the barriers which social responsibility has to face in small companies, in the light of projects pursued in Poland so far. The problem is vital due to the enormous significance of MSMEs for the economy of every country, including the Polish economy, while the interest in the social responsibility concept is often confined to large or even international companies. The article sums up the author's experience related to his analyses and model solutions in the area of social responsibility implementation in MSMEs. It advances hypotheses concerning the lack of barriers and specific character of social responsibility implementation in MSMEs. The text presents hypothetical critical factors (supported then by market research and pilot implementation) of crucial importance for the education of entrepreneurs in the field of social responsibility.

**Keywords:** social responsibility, small and medium-sized enterprises, social innovations, implementation model

---





*Waldemar Rogowski*

Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie  
Szkola Główna Handlowa w Warszawie

*Aleksandra Boratyńska*

Szkola Główna Handlowa w Warszawie

# **Identyfikacja przyczyn oraz możliwość predykcji zagrożenia upadłością przedsiębiorstw budowlanych na podstawie spółek PBG S.A., Hydrobudowa S.A., DSS S.A. oraz Przedsiębiorstwa Napraw Infrastruktury Sp. z o.o.**

---

## **Streszczenie**

W artykule poruszony został problem naukowy związany z określaniem i identyfikowaniem przyczyn upadłości przedsiębiorstw budowlanych w Polsce. Celem pracy było przedstawienie przyczyn bankructwa przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem branży budowlanej w obecnym okresie istotnego zwiększenia skali tego zjawiska. W pracy zaprezentowano wyniki przeprowadzonej analizy upadłości spółek: Hydrobudowa Polska S.A., DSS S.A., PBG S.A. i Przedsiębiorstwo Napraw Infrastruktury sp. z o.o. Celem analizy, poza zidentyfikowaniem przyczyn upadłości badanych spółek, była próba oceny możliwości predykcji zagrożenia upadłością przy zastosowaniu modeli analizy dyskryminacyjnej oraz modeli regresji logitowej, a także skuteczności predykcji zagrożenia działalności przez audytora. Przeprowadzona analiza wskazała na występowanie systemowych przyczyn upadłości charakterystycznych dla całej branży budowlanej oraz przyczyn specyficznych dla każdej ze spółek. Modele oceny zagrożenia upadłością wykazały niską skuteczność predykcji dla badanych spółek.

**Słowa kluczowe:** przyczyny upadłości, upadłość przedsiębiorstw, upadłość przedsiębiorstw budowlanych, predykcja zagrożenia upadłością

---

## 1. Wprowadzenie

Upadłości przedsiębiorstw są nieodłącznym elementem funkcjonowania gospodarki rynkowej. Należy jednak odnotować fakt, że liczba upadłości w Polsce w 2012 r. była najwyższa od 8 lat. Aż o 25% większa w porównaniu do roku 2009, który był uznawany za szczyt kryzysu finansowego.

Istotne zwiększenie skali upadłości w Polsce było w dużym stopniu udziałem spółek budowlanych<sup>1</sup>. Mimo znacznego wzrostu inwestycji związanych z rozbudową infrastruktury przed organizacją EURO 2012 r., nastąpiło istotne pogorszenie kondycji finansowej wielu podmiotów z branży budowlanej. Zamiast powszechnie oczekiwanego rozwoju i wzmocnienia finansowego tego sektora gospodarki poprzez realizowanie dużych kontraktów budowlanych, nastąpiło załamanie jego sytuacji finansowej.

W obliczu rosnącej skali upadłości firm budowlanych problematyka identyfikacji przyczyn upadłości nabiera jeszcze większego znaczenia zarówno w aspekcie teoretycznym, jak i praktycznym, budząc tym samym zainteresowanie wielu uczestników życia gospodarczego.

Autorzy wskazują na ważny **problem naukowy**, jakim jest identyfikacja przyczyn wystąpienia upadłości firm z sektora budowlanego oraz możliwość jej przewidywania.

Celem artykułu jest więc poznanie i charakterystyka przyczyn upadłości przedsiębiorstw działających w branży budowlanej oraz zweryfikowanie, czy na podstawie wskazań modeli oceny zagrożenia upadłością (MOZU-ów) możliwa była wcześniejsza identyfikacja zagrożenia upadłością czterech wybranych przedsiębiorstw budowlanych, tj. PBG S.A., Hydrobudowy Polska S.A., DSS S.A. oraz Przedsiębiorstwa Napraw Infrastruktury (PNI) sp. z o.o.

**Metodę badawczą** wykorzystaną do analizy przyczyn upadłości oparto na metodzie *case study*. Szczegółowej analizie poddano cztery przypadki upadłości spółek sektora budowlanego, tj.: Hydrobudowy Polska S.A., DSS S.A., PBG S.A. oraz PNI

---

<sup>1</sup> *Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2012 roku*, Coface Poland, 02.01.2013 r., [http://www.coface.pl/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/PL/pl\\_PL/documents/Raport\\_Coface\\_Upadlosci\\_caly2012](http://www.coface.pl/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/PL/pl_PL/documents/Raport_Coface_Upadlosci_caly2012), dostęp 26.08.2013.

sp. z o.o. Badanie oparto również na analizie otoczenia gospodarczego, w jakim funkcjonowały spółki budowlane w latach 2007–2012.

## 2. Charakterystyka badania

**Dobór próby** do badania miał **charakter celowy**. Do analizy wybrano bowiem określone cztery spółki, działające w branży budowlanej: Hydrobudowę Polska S.A., DSS S.A., PBG S.A., które były notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, oraz Przedsiębiorstwo Napraw Infrastruktury sp. z o.o. Główną przesłanką, która zadecydowała o wyborze obiektów do badania, było to, że przez lata podmioty te odznaczały się silną pozycją na rynku oraz w miarę stabilną sytuacją finansową, a w roku 2012 sąd wydał postanowienie o ogłoszeniu upadłości likwidacyjnej bądź układowej.

**Metodologia badania** obejmowała każdorazowo osobną analizę każdego z przypadków. Analiza polegała na:

- ocenie kondycji finansowej określonej spółki w okresie 2007–2012 na podstawie:
  - danych pochodzących z rocznych sprawozdań finansowych,
  - oceny poziomu zagrożenia danej spółki upadłością przy zastosowaniu wybranych modeli oceny poziomu zagrożenia upadłością (MOZU),
  - analizy opinii i raportów audytorów pod kątem zgłaszania przez nich ewentualnych zastrzeżeń, co do możliwości kontynuacji działalności przez spółkę;
- identyfikacji przyczyn upadłości o charakterze ogólnym i specyficznym dla każdej ze spółek.

Celem przeprowadzonej analizy kondycji finansowej badanych spółek było wskazanie momentu, w którym nastąpiło znaczne pogorszenie ich sytuacji finansowej oraz stwierdzenie, czy wcześniej widoczne były symptomy zagrożenia upadłością. Zastosowanie do oceny poziomu zagrożenia upadłością MOZU-ów miało posłużyć określeniu momentu (roku), w którym modele te sygnalizowały już zagrożenie danej spółki upadłością. Z uwagi na ograniczenia objętościowe artykułu zrezygnowano ze szczegółowej charakterystyki poszczególnych modeli, tym bardziej, że istnieje już dość duża liczba publikacji<sup>2</sup>, które głównie koncentrują się na szczegółowym opisie poszczególnych modeli. W badaniu, a tym samym w artykule podsumowującym badanie, modele miały jedynie charakter aplikacyjny, wykorzystane zostały

---

<sup>2</sup> M.in. B. Prusak, *Ekonomiczna analiza upadłości przedsiębiorstw. Ujęcie międzynarodowe*, CeDeWu, Warszawa 2011; P. Antonowicz, *Metody oceny i prognoza kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw*, Oddk, 2007.

bowiem jako narzędzia diagnostyczne, których celem było wcześniejsze wskazanie możliwości wystąpienia upadłości. Za główne kryterium wyboru MOZu-ów przyjęto wysoką sprawność, potwierdzoną wcześniejszymi badaniami m.in. W. Rogowskiego i K. Borkowskiego<sup>3</sup>, W. Rogowskiego i U. Malinowskiej<sup>4</sup>, D. Zarzeckiego i M. Daniełaka, T. Korola, M. Pieńkowskiej<sup>5</sup> oraz L. Czapiewskiego<sup>6</sup>. W konsekwencji w badaniu wykorzystano trzy modele wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej: *model G E. Mączyńskiej i M. Zawadzkiego*, *model I – J. Gajdki i D. Stosa z 1996 r.*, *model II – D. Appenzeller i K. Szarzec* oraz 4 modele regresji logitowej, opracowane przez P. Stępnia i T. Strąka, pozwalające ocenić zagrożenie upadłością w okresie od 4 lat do 1 roku przed wystąpieniem upadłości. Dane finansowe wykorzystane w analizie pochodziły z rocznych sprawozdań finansowych badanych spółek publikowanych w Monitorze Polskim B wraz z opiniami i raportami biegłych rewidentów, natomiast daty ogłoszenia upadłości pochodzą z informacji zamieszczanych w Monitorze Sądowym i Gospodarczym oraz bezpośrednio z komunikatów spółek giełdowych. Na podstawie danych dla każdej spółki obliczono 25 wskaźników finansowych, które następnie wykorzystano do obliczenia wartości funkcji dyskryminacyjnych dla poszczególnych modeli.

Analiza raportów i opinii audytorów umożliwiła również odpowiedź na pytania: czy i kiedy audytor badający sprawozdanie finansowe zidentyfikował zagrożenie dla kontynuacji działalności badanego podmiotu oraz czy jego opinia była zgodna ze wskazaniami modeli<sup>7</sup>.

---

<sup>3</sup> W. Rogowski, K. Borkowski, *Wykorzystanie modeli prognozujących zagrożenie przedsiębiorstwa upadłością na przykładzie benchmarkingu i ratingu w branży budowlanej*, „Współczesna Ekonomia” 2007, nr 2, kwartalnik Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Warszawie, s. 99–109.

<sup>4</sup> W. Rogowski, U. Malinowska, *Rola modeli oceny zagrożenia upadłością w nowoczesnej analizie finansowej*, w: *Analiza jako narzędzie zarządzania przedsiębiorstwem*, red. M. Hamrol, Katedra Analizy Finansowej i Strategicznej, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2005.

<sup>5</sup> P. Dec, *Modele wczesnego ostrzegania przed upadłością przedsiębiorstw i badania nad ich skutecznością w Polsce*, w: *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*, red. E. Mączyńska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 209–227.

<sup>6</sup> L. Czapiewski, *Efektywność wybranych modeli dyskryminacyjnych w przewidywaniu trudności finansowych polskich spółek giełdowych*, w: *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. B. Bernaś, Prace Naukowe UE we Wrocławiu, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 125.

<sup>7</sup> Analiza bazowała na badaniu W. Rogowskiego i K. Duleby opisanemu w: W. Rogowski, K. Duleba, *Możliwość wykorzystania modeli oceny zagrożenia bankructwem w praktyce audytorów*, w: *Upadłości, bankructwa i naprawa przedsiębiorstw. Wybrane zagadnienia*, red. A. Adamska, E. Mączyńska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 165–179.

### 3. Wyniki badania

#### 3.1. Specyficzne (endogeniczne) oraz systemowe (egzogeniczne) przyczyny upadłości spółek budowlanych

Upadłości spółek PBG S.A., DSS S.A., Hydrobudowa S.A. oraz Przedsiębiorstwa Napraw Infrastruktury Sp. z o.o. należały do największych i najgłośniejszych upadłości w branży budowlanej w omawianym okresie. Ich przyczyn należy poszukiwać zarówno wśród czynników endogenicznych, jak i egzogenicznych.

Analiza sytuacji gospodarczej Polski w latach 2007–2012 wskazała na duży wpływ czynników egzogenicznych, które przyczyniły się do upadłości analizowanych firm budowlanych. Problem upadłości w największym stopniu dotyczył przedsiębiorstw budowlanych bezpośrednio zaangażowanych w realizację projektów infrastrukturalnych współfinansowanych z funduszy Unii Europejskiej oraz kontraktów związanych z realizacją obiektów na EURO 2012.

Wzrastająca liczba inwestycji publicznych oraz atrakcyjne kontrakty o znaczeniu strategicznym zainteresowały nie tylko największych graczy w branży, jak PBG, Hydrobudowa czy DSS, ale także przyciągnęły wiele nowych firm, co istotnie nasiliło konkurencję. Konsekwencją był spadek cen, a wręcz wojna cenowa (zaniżanie ofert cenowych na realizację projektów).

Jednocześnie w czasie realizacji przez firmy budowlane największych projektów wystąpił znaczny wzrost cen surowców i materiałów budowlanych. Przykładowo cena za jedną tonę asfaltu wzrosła z 1360 zł w październiku 2008 r. do 2310 zł w marcu 2012 r. (o 70%). Przy czym najwyższy, 42-procentowy wzrost odnotowano w 2011 r.<sup>8</sup> W efekcie, dla firm realizujących kontrakty drogowe, w których udział kosztów materiałów stanowi średnio 40% ogółu kosztów operacyjnych, mediana zyskowności sprzedaży w 2010 r. wyniosła ok. 2,8% i była to jedna z najniższych wartości w historii. Ponadto od 2008 r. obserwowany był znaczny wzrost cen paliw, w tym m.in. oleju napędowego, którego średnia cena na stacjach benzynowych z poziomu 4,09 zł/litr w styczniu 2008 r. wzrosła do ok. 5,72 zł/litr w 2012 r.<sup>9</sup>

Niskie ceny kontraktowe w połączeniu ze wzrostem cen produkcji budowlanej doprowadziły w konsekwencji do spadku rentowności wcześniej zawartych kontraktów.

<sup>8</sup> *Ewolucja cen asfaltów w Polsce oraz wrażliwość firm budownictwa drogowo-mostowego na ceny materiałów*, Warszawa, kwiecień 2012, Arcata Partners, [www.oigd.com.pl/components/download/send.php?pos\\_id=1556](http://www.oigd.com.pl/components/download/send.php?pos_id=1556), dostęp 25.08.2013.

<sup>9</sup> *Polski Rynek Paliw, Raporty za rok 2008, 2009, 2010, 2011 i 2012*, <http://www.e-petrol.pl/index.php/publikacje>, dostęp 23.08.2013.

W 2011 r., kiedy nasiliła się presja na realizację inwestycji infrastrukturalnych związanych z EURO 2012, wraz z 16-procentowym wzrostem produkcji budowlanej miał miejsce wzrost strat. Wystąpiło zjawisko rozwartych nożyc. Im większe przychody (czyli im więcej realizowanych kontraktów), tym większe straty. Poziom zyskowności sprzedaży netto (wskaźnik ROS) zmalał do poziomu 2,3%, a w przypadku firm realizujących projekty infrastrukturalne nawet do 1,6%<sup>10</sup>. Rok 2012 to okres finalizacji i rozliczania kontraktów związanych z budową infrastruktury na EURO 2012. Dotyczy to zarówno tak dużych inwestycji, jak budowa terminali lotniczych, infrastruktury drogowej i kolejowej, jak i kontraktów realizowanych przez mniejsze podmioty. Z danych wynika, że w I kwartale 2012 r. ponad połowa przedsiębiorstw budowlanych nie przyniosła zysku<sup>11</sup>. W pierwszym półroczu 2012 r. budownictwo było nierentownym sektorem gospodarki. Rentowność firm budowlanych osiągnęła wartość ujemną. Udział przedsiębiorstw budowlanych wykazujących straty wzrósł z 24% – 29% w 2011 r. do 45% – 56% w pierwszej połowie 2012 r.<sup>12</sup>

Problemem przedsiębiorstw budowlanych, co jest widoczne na przykładzie analizowanych spółek, była wysokość realizowanych marż na kontraktach. Podczas gdy w 2011 r. każda z badanych spółek osiągnęła wzrost przychodów ze sprzedaży na poziomie od 325% w przypadku DSS S.A. do 5% w PBG S.A., ich marże netto zanotowały istotny spadek w wielkości od 1,5 p.p. w przypadku spółki Hydrobudowa Polska S.A. do 156 p.p. w DSS S.A.

Warto również zwrócić uwagę, że pogarszająca się płynność finansowa firm budowlanych była wypadkową kilku czynników, do których zaliczyć należy również długi okres odzyskiwania należności (według raportu „Doing Business 2013” cykl spłaty należności w latach 2011–2012 wyniósł średnio 685 dni)<sup>13</sup>. Przedsiębiorstwa, które mają trudności w ściąganiu należności za wykonane usługi, same nie są w stanie terminowo regulować swoich zobowiązań. W wyniku zatorów płatniczych zaciągają kredyty krótkoterminowe, których udział w 2011 r. wzrósł o ok. 60%<sup>14</sup>, zwiększając i tak już wysokie koszty finansowe.

<sup>10</sup> Główny Urząd Statystyczny, Biuletyny Statystyczne (2007–2012).

<sup>11</sup> Raport o stanie gospodarki za lata 2007, 2008, 2009, 2010, 2011 oraz 2012, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl), dostęp 25.08.2013.

<sup>12</sup> Główny Urząd Statystyczny, Biuletyny Statystyczne (2007–2012).

<sup>13</sup> *Doing Business 2013*, 10th ed., The World Bank, <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>, dostęp 24.07.2013.

<sup>14</sup> Jaki był rok 2011 w budownictwie? Raport specjalny, 20.12.2011., [http://www.biznesnafali.pl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=8561](http://www.biznesnafali.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=8561), dostęp 23.08.2013.

Ogromne problemy, z jakimi zetknęły się spółki z branży budowlanej, były również pochodną takich czynników, jak brak należytej staranności ze strony podmiotów z sektora publicznego, pełniących rolę inwestora. Kontrole przeprowadzane przez Najwyższą Izbę Kontroli wskazują na wiele nieprawidłowości w funkcjonowaniu administracji publicznej. Wśród nich są nierzetelnie przygotowane kosztorysy inwestycji, błędy w dokumentacji projektowej, nieprzekazywanie wykonawcom terminowo gruntów niezbędnych do rozpoczęcia robót, nierzetelny odbiór końcowy, naruszanie przepisów Prawa zamówień publicznych i Prawa budowlanego czy niestosowanie zasad ogólnych warunków kontraktu (FIDIC) przy konstruowaniu kontraktów<sup>15</sup>.

Specyfika finansowania i rozliczania kontraktów budowlanych w polskiej gospodarce jest kwestią kluczową. Polska jako jeden z nielicznych krajów w Unii Europejskiej nie posiada wypracowanego standardu kontraktu budowlanego. W Europie powszechnie stosuje się Ogólne Warunki Kontraktowe FIDIC, podczas gdy w Polsce ten wzór prawny ulega zniekształceniu poprzez zredukowanie obowiązków inwestora oraz pomniejszenie praw generalnego wykonawcy. W efekcie większość ryzyk związanych z kontraktem, w tym związanych z inflacją, wzrostem cen materiałów czy zdarzeniami nieoczekiwanymi, zostaje jednostronnie przerzucona na wykonawcę<sup>16</sup>.

Kontrakty budowlane są projektami długoterminowymi, zawieranymi na kilka lat przed ich rozliczeniem. W praktyce firmy budowlane inwestują własne środki na zakup materiałów oraz ponoszą inne koszty niezbędne do realizacji projektu (np. stałe koszty wynagrodzeń), a zapłatę od zleceniodawcy otrzymują dopiero po zakończeniu projektu. Mimo że duże kontrakty mają często kilka okresów rozliczeniowych, to głównym ryzykiem kontraktów budowlanych jest fakt, że kwoty, które otrzymuje wykonawca, są sztywne, ustalone przed rozpoczęciem inwestycji, zaś koszty, które wykonawca ponosi, są zmienne, ponieważ uzależnione od zmieniających się cen surowców, materiałów oraz usług. Brak możliwości waloryzacji cen przy wzroście kosztów realizacji kontraktów, np. na realizację inwestycji drogowych w latach 2008–2009 o ok. 30%, spowodował znaczne straty na kontraktach podpisanych przed rokiem 2008.

Poza przedstawionymi czynnikami obrazującymi sytuację całej branży budowlanej w Polsce na przestrzeni lat 2007–2012, które zdeterminowały położenie analizowanych spółek, dla każdej z nich zaobserwowano specyficzne przyczyny upadłości.

---

<sup>15</sup> Informacja o wynikach kontroli wykonania budżetu państwa w 2012 roku w części 39. Transport, NIK, Maj 2013, [http://www.nik.gov.pl/kontrole/wyniki-kontroli-nik/pobierz,kin~p\\_13\\_073\\_201305100950441368172244~01,typ,k.pdf](http://www.nik.gov.pl/kontrole/wyniki-kontroli-nik/pobierz,kin~p_13_073_201305100950441368172244~01,typ,k.pdf), dostęp 25.08.2013.

<sup>16</sup> *Cale ryzyko wykonawcy. Firmy nie miały rozpoznanego ryzyka*, „Gazeta Wyborcza”, 06.06.2012 r., [http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,11874371,Cale\\_ryzyko\\_wykonawcy\\_\\_Firmy\\_nie\\_mialy\\_rozpoznanego.html?](http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,11874371,Cale_ryzyko_wykonawcy__Firmy_nie_mialy_rozpoznanego.html?), dostęp 22.08.2013.



### **Hydrobudowa Polska S.A.**

Dla spółki Hydrobudowa Polska S.A., poszukującej sposobu dywersyfikacji źródeł przychodów wraz z wyczerpywaniem się możliwości realizacji projektów z obszaru ochrony środowiska oraz inwestycji związanych z organizacją EURO 2012, wejście w nowy, nieznany segment drogowy zamiast impulsem rozwojowym stało się początkiem problemów finansowych. W 2010 r. ponad połowę portfela zamówień Hydrobudowy S.A. stanowiły nierentowne kontrakty drogowe. Składając oferty w przetargach autostradowych, spółka nie przewidziała nie tylko kilkudziesięcioprocentowego wzrostu cen surowców i materiałów, lecz także konieczności znacznie większego zaangażowania kapitału własnego. Ze względu na specyfikę rozliczeń tych kontraktów, które nie zawierały aneksów dotyczących korekty płatności uzależnionej od wzrostu cen surowców, materiałów czy kosztów transportu, główny ciężar finansowania wzrostu kosztów bezpośrednio spadł na spółkę. Analitycy zwracają również uwagę na fakt, że większość kontraktów drogowych spółki była niedoszacowana. Hydrobudowa S.A., podejmując się realizacji dwóch drogowych kontraktów w Gdańsku, wartych ok. 2 mld PLN, zaproponowała cenę o kilkaset mln niższą od konkurencji. Ponadto przyczyną istotnego pogorszenia sytuacji finansowej i płynnościowej Hydrobudowy S.A. był brak całkowitego rozliczenia kosztów poniesionych przy budowie Stadionu Narodowego. Łączna wartość rozliczeń konsorcjum Hydrobudowa Polska/PBG/Alpine wobec Narodowego Centrum Sportu wynosiła ponad 400 mln PLN. Większość przychodów Spółki generowanych jest z działalności budowlano-montażowej, gdzie istnieje charakterystyczna dla całej branży sezonowość sprzedaży, na którą największy wpływ mają warunki atmosferyczne. W zimie prace budowlane są ograniczone, co w efekcie powoduje przesunięcie przychodów w czasie. Czynniki te miały zasadniczy wpływ na wysokość przychodów Spółki. Było to szczególnie widoczne w 2010 r. Ze względu na przerzucenie ryzyka w dużej mierze na wykonawcę Hydrobudowa S.A. za 18 dni opóźnienia w oddaniu do użytku Stadionu PGE Arena w Gdańsku, spowodowanego głównie długą zimą i niesprzyjającymi warunkami pogodowymi, była zmuszona zapłacić inwestorowi karę w wysokości 4,7 mln PLN<sup>17</sup>.

### **DSS S.A.**

W przypadku DSS S.A. bezpośrednią przyczyną upadłości firmy było jej ogromne zadłużenie, które na koniec 2011 r. osiągnęło poziom prawie 784 mln PLN. Problem

---

<sup>17</sup> *Hydrobudowa i Miasto Gdańsk rozliczą budowę stadionu*, 13.01.2012, <http://www.gdansk.pl/nasze-miasto,512,20687.html>, dostęp 23.08.2013.



niewypłacalności DSS wynikał głównie z zaangażowania spółki w realizację projektu budowy autostrady A2 pod Warszawą. Pomimo braku doświadczenia w budowie autostrad, po zakończeniu współpracy z COVEC, spółka jako lider konsorcjum przejęła realizację projektu dokończenia odcinka C. Ze względu na zbliżający się termin rozpoczęcia EURO 2012 i konieczność przyspieszenia budowy spółka była zmuszona ponieść wyższe koszty. DSS zaangażowała prawie 200 mln PLN własnych środków, ponad 200 pracowników oraz własny sprzęt budowlany. Dodatkowo sytuację pogorszył wzrost cen paliw i kilkudziesięcioprocentowy wzrost cen asfaltu, przez co gwałtownie spadła rentowność kontraktów drogowych. Ponadto Spółka posiadała duży portfel należności, w którym znaczny udział przypadła na chińską spółkę COVEC. Powiększający się poziom zobowiązań wobec podwykonawców i dostawców, przy jednoczesnym braku wzrostu przychodów spółki, przyczynił się do poniesienia na koniec 2011 r. ogromnej straty na poziomie 679 mln PLN, której spółka nie była w stanie pokryć kapitałem własnym, co było bezpośrednią przyczyną złożenia wniosku o upadłość.

### **PBG S.A.**

Wnioskując o upadłość, spółka PBG S.A. wśród przyczyn złej sytuacji finansowej wymieniała przede wszystkim problemy w płynności finansową, która była konsekwencją realizacji kapitałochłonnych i nierentownych kontraktów drogowych, dotyczących przede wszystkim autostrady A1 i A4. Ponadto przyczyną pogorszenia sytuacji finansowej spółki, z uwagi na udzielone poręczenia i solidarną odpowiedzialność jako generalny wykonawca, było zaangażowanie w budowę Stadionu Narodowego. Brak całkowitego rozliczenia kontraktu, głównie ze względu na dodatkowe prace zlecane przez inwestora, które nie zostały uwzględnione w pierwotnym kosztorysie, oraz trudności w zdobyciu źródeł finansowania<sup>18</sup> dodatkowo zwiększyły skalę problemów, które pogorszyły i tak niską płynność finansową PBG S.A. Ponadto istotną rolę odegrały także problemy z terminowością i jakością realizowanych prac. Wskutek swoich zaniedbań firma musiała ponieść dodatkowe koszty oraz wypłacić stosowne odszkodowania, co dodatkowo obniżyło rentowność uzyskiwaną na kontraktach. PGNiG zażądało od konsorcjum PBG 133,4 mln PLN (10% wartości kontraktu) za opóźnienia w budowie magazynu gazu w Wierchowicach, na które spółka zmuszona była utworzyć rezerwy<sup>19</sup>.

<sup>18</sup> W tym czasie banki w sposób istotny ograniczyły finansowanie podmiotów gospodarczych, głównie firm budowlanych.

<sup>19</sup> PGNiG żąda 133,4 mln zł od konsorcjum PBG za opóźnienie w budowie magazynu gazu, Wyborcza.biz, 23.05.2013, [http://wyborcza.biz/Gieldy/1,132329,13964512,PGNiG\\_zada\\_133\\_4\\_mln\\_zl\\_od\\_konsorcjum\\_PBG\\_za\\_opoznienie.html](http://wyborcza.biz/Gieldy/1,132329,13964512,PGNiG_zada_133_4_mln_zl_od_konsorcjum_PBG_za_opoznienie.html), dostęp 23.08.2013.

Istotnym wydarzeniem, w świetle poszukiwania przyczyn trudnej sytuacji finansowej PBG, było przejście spółki Rafako S.A. w drugiej połowie 2011 r., które pochłonęło około 570 mln PLN. Transakcja, która początkowo miała być sfinansowana celowym kredytem bankowym, ze względu na trudności w negocjacjach z bankami finalnie sfinansowana została za pomocą limitów kredytowych oraz gotówki, którą dysponowała firma. Akwizycja ta znacznie naruszyła płynność finansową spółki, w znaczący sposób przyczyniając się do jej upadłości.

### **Przedsiębiorstwo Napraw Infrastruktury sp. z o.o.**

Przedsiębiorstwo Napraw Infrastruktury sp. z o.o. na przestrzeni lat 2007–2010 wykazywało ustabilizowaną sytuację finansową, osiągając dodatnie wyniki finansowe. Sytuacja spółki pogorszyła się znacznie w 2011 r., w którym miał miejsce jej proces prywatyzacyjny sfinalizowany w połowie 2012 r. Do trudnej sytuacji finansowej spółki przyczyniła się m.in. utrata zamówień związanych z utrzymaniem infrastruktury kolejowej, które wcześniej zlecane były przez PKP PLK. Właścicielem Przedsiębiorstwa Napraw Infrastruktury sp. z o.o. była Grupa PKP. Kontrakty utrzymaniowe do momentu prywatyzacji spółki generowały 15–20% jej przychodów oraz zaangażowanie 50% pracowników i posiadanego sprzętu firmy. Z chwilą zakupu PNI przez Budimex S.A. spółka utraciła znaczną część swoich przychodów<sup>20</sup>. Ponadto część kluczowych kontraktów podpisanych jeszcze przed prywatyzacją spółki, ze względu na przyjęte przy składaniu ofert założenia, okazała się nierentowna. Kontrakty realizowane w konsorcjach nie miały często jasno określonego podziału obowiązków, ryzyka oraz zakresu robót, co w trakcie realizacji dodatkowo obniżyło ich rentowność<sup>21</sup>. Największe straty dotyczą prac wykonywanych na linii E30 oraz w Skierniewicach<sup>22</sup>.

Na podstawie przeprowadzonych pogłębionych badań zidentyfikowano główne przyczyny upadłości. Zestawienie systemowych oraz specyficznych przyczyn upadłości analizowanych spółek zaprezentowano w tabeli 1.

---

<sup>20</sup> Blocher: *PKP SA wprowadziło nas w błąd*, Rynek Infrastruktury, 03.08.2012, <http://www.rynekinfrastruktury.pl/arttykul/91/1/blocher-pkp-sa-wprowadzilo-nas-w-blad.html>, dostęp 25.08.2013.

<sup>21</sup> T. Elźbieciak, *Budimex ma nadzieję, że uda się wyprowadzić PNI na prostą*, wnp.pl, 24.12.2012, [http://budownictwo.wnp.pl/budimex-ma-nadzieje-ze-uda-sie-wyprowadzic-pni-na-prosta,186621\\_1\\_0\\_0.html](http://budownictwo.wnp.pl/budimex-ma-nadzieje-ze-uda-sie-wyprowadzic-pni-na-prosta,186621_1_0_0.html), dostęp 25.08.2013.

<sup>22</sup> *Budimex stracił na PNI 325 milionów złotych. Liczy na upadłość układową*, Rynek Infrastruktury, 24.08.2012, <http://www.rynekinfrastruktury.pl/arttykul/index/art/17305/id/91>, dostęp 25.08.2013.

Tabela 1. Endogeniczne i egzogeniczne przyczyny upadłości spółek

Nazwa spółki	Główne przyczyny upadłości spółek	
	Endogeniczne	Egzogeniczne
Hydrobudowa Polska S.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ujemny wynik finansowy</li> <li>• trudności w egzekwowaniu należności</li> <li>• zawieranie nierentownych umów</li> <li>• niedostosowanie jakości usług do wymagań zamawiającego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wzrost cen surowców i materiałów budowlanych</li> <li>• silna konkurencja w sektorze</li> <li>• niedostateczne uregulowania prawne dotyczące umów budowlanych</li> <li>• wymagania przetargowe zamówień publicznych</li> <li>• kryzys w branży</li> <li>• niesprzyjające warunki atmosferyczne</li> <li>• spadek popytu na usługi</li> </ul>
DSS S.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wysokie zadłużenie</li> <li>• ujemny wynik finansowy</li> <li>• brak doświadczenia w realizacji kontraktów</li> <li>• zawieranie nierentownych kontraktów</li> <li>• trudności w egzekwowaniu należności</li> </ul>	
PBG S.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wysokie zadłużenie</li> <li>• wzrost zapotrzebowania na kredyty</li> <li>• utrata dostępu do źródeł finansowania</li> <li>• wysokie zaangażowanie środków własnych</li> <li>• zawieranie nierentownych kontraktów</li> <li>• trudności w egzekwowaniu należności</li> </ul>	
PNI sp. z o.o.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• nieudana prywatyzacja przedsiębiorstwa</li> <li>• zawieranie nierentownych kontraktów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• utrata głównego odbiorcy usług</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne.

### 3.2. Ocena poziomu zagrożenia upadłością przy wykorzystaniu modeli oceny zagrożenia upadłością

Wartości otrzymane w wyniku wykorzystania MOZU-ów dla czterech badanych przedsiębiorstw zostały zaprezentowane w tabelach 2–5.

Analiza otrzymanych wyników wybranych modeli dla spółki Hydrobudowa Polska S.A. wskazuje, że jedynie wartość funkcji *modelu II D*. Appenzeller i K. Sarzec w 2011 r. przekroczyła wielkość graniczną, kwalifikując tym samym spółkę Hydrobudowa Polska S.A. jako zagrożoną upadłością. W przypadku pozostałych lat oraz innych modeli Hydrobudowę S.A. na podstawie wskazań modeli należy zaliczyć do grupy przedsiębiorstw, w przypadku których nie występuje zagrożenie kontynuacji działalności w analizowanym okresie.

**Tabela 2. Wartość funkcji wybranych modeli predykcji bankructwa dla Hydrobudowa Polska S.A.**

Autorzy modelu	Kryterium klasyfikacyjne	2007	2008	2009	2010	2011	2012
J. Gajdka i D. Stos ( <i>model I</i> )	$Z < 0,45$	0,530	0,743	0,641	0,606	0,540	
E. Mączyńska i M. Zawadzki ( <i>model G</i> )	$Z < 0$	0,845	2,534	2,144	1,437	0,962	
D. Appenzeller i K. Szarzec ( <i>model II</i> )	$Z < 0$	0,685	1,121	1,036	0,530	-0,012	
P. Stępień i T. Strąk – M1 (do 12 m-cy)	$P < 0,5$					0,919	
M2 (12–24 m-ce)	$P < 0,5$				0,878		
M3 (24–36 m-cy)	$P < 0,5$			0,778			
M4 (36–48 m-cy)	$P < 0,5$		0,899				

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych spółki.

**Tabela 3. Wartość funkcji wybranych modeli predykcji bankructwa dla DSS S.A.**

Autorzy modelu	Kryterium klasyfikacyjne	2007	2008	2009	2010	2011	2012
J. Gajdka i D. Stos ( <i>model I</i> )	$Z < 0,45$		0,606	0,662	1,214	-2,985	2,642
E. Mączyńska i M. Zawadzki ( <i>model G</i> )	$Z < 0$		-0,367	-0,555	0,177	-26,328	-8,473
D. Appenzeller i K. Szarzec ( <i>model II</i> )	$Z < 0$		0,013	-1,048	-0,687	-3,285	-0,411
P. Stępień i T. Strąk – M1 (do 12 m-cy)	$P < 0,5$					0,000	
M2 (12–24 m-ce)	$P < 0,5$				0,503		
M3 (24–36 m-cy)	$P < 0,5$			0,393			
M4 (36–48 m-cy)	$P < 0,5$		0,931				

Źródło: jak pod tab. 2

Według wskazań *modelu I* J. Gajdki i D. Stosa jedynie w 2011 r. spółka DSS S.A. spełniała kryterium pozwalające zaklasyfikować ją do grupy przedsiębiorstw zagrożonych upadłością. W przypadku *modelu G* E. Mączyńskiej i M. Zawadzkiego przedsiębiorstwo należy zaliczyć do zagrożonych upadłością w latach 2008–2009 oraz 2011–2012, zaś w roku 2010 wartość funkcji dyskryminacyjnej nie przekro-

czyła punktu granicznego, wskazując na dobrą sytuację finansową spółki. *Model II* autorstwa D. Appenzeller i K. Szarzec prognozował zagrożenie firmy upadłością już od roku 2009, kiedy funkcja przyjmuje wartości ujemne. Podobne wyniki wskazują modele logitowe M1, M2 oraz M3, przewidując upadłość już na rok, dwa oraz trzy lata przed jej ogłoszeniem. Wśród modeli logitowych jedynie model opracowany dla okresu 36–48 miesięcy przed upadłością nie sygnalizował zagrożenia w całym analizowanym okresie.

**Tabela 4. Wartość funkcji wybranych modeli predykcji bankructwa dla PBG S.A.**

Autorzy modelu	Kryterium klasyfikacyjne	2007	2008	2009	2010	2011	2012
J. Gajdka i D. Stos ( <i>model I</i> )	$Z < 0,45$	0,809	0,801	0,770	0,857	0,830	-7,142
E. Mączyńska i M. Zawadzki ( <i>model G</i> )	$Z < 0$	2,119	2,621	1,977	2,050	1,283	-19,320
D. Appenzeller i K. Szarzec ( <i>model II</i> )	$Z < 0$	1,478	1,930	1,617	2,012	0,799	-23,527
P. Stępień i T. Strąk – M1 (do 12 m-cy)	$P < 0,5$					0,832	
M2 (12–24 m-ce)	$P < 0,5$				0,825		
M3 (24–36 m-cy)	$P < 0,5$			0,663			
M4 (36–48 m-cy)	$P < 0,5$		0,900				

Źródło: jak pod tab. 2.

**Tabela 5. Wartość funkcji wybranych modeli predykcji bankructwa dla Przedsiębiorstwa Napraw Infrastruktury Sp. z o.o.**

Autorzy modelu	Kryterium klasyfikacyjne	2007	2008	2009	2010	2011
J. Gajdka i D. Stos ( <i>model I</i> )	$Z < 0,45$	0,971	0,417	0,497	0,429	0,162
E. Mączyńska i M. Zawadzki ( <i>model G</i> )	$Z < 0$	1,352	1,902	2,421	1,271	-4,753
D. Appenzeller i K. Szarzec ( <i>model II</i> )	$Z < 0$	1,058	0,660	1,102	0,667	0,228
P. Stępień i T. Strąk – M1 (do 12 m-cy)	$P < 0,5$					0,882
M2 (12–24 m-ce)	$P < 0,5$				0,894	
M3 (24–36 m-cy)	$P < 0,5$			0,827		
M4 (36–48 m-cy)	$P < 0,5$		0,892			

Źródło: jak pod tab. 2.

Spośród zastosowanych w analizie modeli jedynie: *model I* J. Gajdki i D. Stosa, *model G E*. Mączyńskiej i M. Zawadzkiego oraz *model II* autorstwa D. Appenzeller i K. Szarzec sygnalizują zagrożenie upadłością firmy PBG S.A. w 2012 r. W latach 2007–2011 żaden z wykorzystywanych modeli nie wskazywał na trudności finansowe spółki.

W przypadku Przedsiębiorstwa Napraw Infrastruktury sp. z o.o. tylko dwa modele: *model I* J. Gajdki i D. Stosa oraz *model G E*. Mączyńskiej i M. Zawadzkiego wskazały na zagrożenie spółki upadłością. Według pierwszego z modeli zagrożenie upadłością wystąpiło w latach 2008, 2010 i 2011, zaś drugi model zaliczył spółkę do firm zagrożonych upadłością jedynie w 2011 r., tj. na rok przed ogłoszeniem jej upadłości przez sąd.

Na podstawie przeprowadzonej analizy przy użyciu MOZU-u można uznać, że modelami o najwyższych właściwościach predykcyjnych okazały się modele: *model II* D. Appenzeller i K. Szarzec oraz *model G E*. Mączyńskiej i M. Zawadzkiego, które najczęściej wskazywały na pogarszającą się sytuację finansową analizowanych przedsiębiorstw. Ponadto modele logitowe, uznawane za ogólnie sprawniejsze, sygnalizowały zagrożenie jedynie w przypadku spółki DSS S.A., która na przestrzeni analizowanego okresu stale osiągała ujemny wynik finansowy netto, w pozostałych przypadkach nie wskazywały one na zagrożenie upadłością żadnej z analizowanych spółek.

Otrzymane wyniki potwierdzają istnienie ograniczeń w stosowaniu modeli uniwersalnych dla przedsiębiorstw z różnych branż. W. Rogowski zwraca uwagę na fakt, że większość modeli szacowana była na podstawie populacji przedsiębiorstw produkcyjnych, podczas gdy istnieje zależność, która wskazuje, że im bardziej spółka jest podobna do firm z próby wykorzystanej do budowy modelu, tym lepsza jest zdolność predykcji modelu<sup>23</sup>. Ponadto wskaźniki finansowe występujące w modelach bazują na danych historycznych, w tym przychodach za dany przeszły okres, podczas gdy kontrakty budowlane dotyczą więcej niż jednego okresu sprawozdawczego, a ich całkowite rozliczenie następuje często po zakończeniu projektu. W efekcie modele te wykazują niską skuteczność w badaniu kondycji finansowej firm o innej przynależności branżowej. W szczególności dotyczy to przedsiębiorstw o dużym udziale przychodów dotyczących przyszłych okresów, jak m.in. przedsiębiorstwa budowlane czy ogólnie firm o projektowym modelu biznesowym.

Wyniki badania skuteczności predykcji wybranych modeli skłaniają do wniosku, że należy podchodzić z pewną ostrożnością do uzyskanych rezultatów. Nie wszystkie modele wskazały na jednakowy kierunek i skalę zagrożenia upadłością. Wyniki

---

<sup>23</sup> W. Rogowski, U. Malinowska, *Rola modeli...*, op.cit.

analizy świadczą o ograniczonej przydatności wybranych modeli statystycznych do prognozowania poziomu zagrożenia upadłością firm z sektora budowlanego.

### 3.3. Opinie audytorów

Szczegółowa i pogłębiona analiza opinii audytorów dotycząca sprawozdań finansowych i raportów badanych czterech spółek wskazuje, że w przypadku każdej spółki audytor wykrył zagrożenie odnośnie do kontynuacji działalności na rok przed złożeniem wniosku o upadłość. Ponadto w przypadku PBG S.A. oraz Hydrobudowy Polska S.A. wykazał się większą skutecznością prognozowania zagrożeń dla działalności tych spółek w porównaniu z MOZU-ami. Audytor, wydając opinię dotyczącą sprawozdania finansowego PBG S.A. za rok 2011, zwrócił uwagę na brak pewności odnośnie do pomyślnego zakończenia procesu restrukturyzacji zadłużenia i zdolności spółki do kontynuacji działalności w przyszłości, podczas gdy w latach 2007–2011 żaden z wybranych do badania modeli nie wskazał na trudności finansowe spółki.

Na podstawie przeprowadzonego badania można stwierdzić, że choć modele statystyczne w niektórych przypadkach nawet z kilkuletnim wyprzedzeniem wskazywały na zagrożenie upadłością, to zdarzały się również przypadki, w których nie sygnalizowały one zagrożenia, podczas gdy sytuacja finansowa spółki wyraźnie wskazywała na trudności finansowe, które mogą zakończyć się upadłością.

## 4. Podsumowanie

Na problemy finansowe czterech analizowanych w artykule spółek branży budowlanej w latach 2011–2012 miało wpływ wiele czynników: zarówno realizowane w pośpiechu inwestycje i błędy, brak należytej staranności inwestora publicznego, wzrost kosztów realizacji kontraktów, będący konsekwencją wysokiego poziomu cen surowców i materiałów budowlanych, jak i brak waloryzacji cen w kontraktach. Ponadto przerzucenie większości ryzyka na wykonawcę, a przez to konieczność pokrycia przez niego kosztów opóźnień i odszkodowań, pomniejszyła dodatkowo zasób środków finansowych firm. Dla części przedsiębiorstw podjęcie się realizacji dużej inwestycji znacznie przekraczającej ich doświadczenie i możliwości finansowe, logistyczne czy organizacyjne, niedoszacowanie kosztów realizacji oraz oferowanie bardzo niskich cen w przetargach stanowiło czynniki prowadzące do istotnego pogorszenia kondycji finansowej, skutkującego ogłoszeniem upadłości.



Mając na uwadze powyższe czynniki, zasadne wydaje się ujednoczenie wzoru umów i stosowanie w kontraktach budowlanych standardu FIDIC, który zapewniłby odpowiedni i właściwy (symetryczny) podział praw, obowiązków oraz ryzyka, jakie ponosi inwestor i wykonawca w związku z realizowaniem kontraktu. Ponadto ważne jest wprowadzenie możliwości waloryzacji cen w kontraktach w sytuacji znacznego wzrostu cen materiałów.

Wnioski, jakie nasuwają się po dokonaniu analizy przy zastosowaniu wybranych modeli, to potrzeba dalszego rozwoju metod statystycznych umożliwiających zidentyfikowanie symptomów zagrożenia kontynuacji działalności, także z uwzględnieniem branży, w jakiej działa przedsiębiorstwo. Z uwagi na obiektywność wyników i łatwość użycia tych modeli zasadne wydaje się uzupełnienie analizy finansowo-ekonomicznej o analizę dyskryminacyjną, logitową bądź probitową, jak również wykorzystywanie modeli w pracy audytorów, co ograniczyłoby subiektywny charakter badania i pozytywnie wpłynęło na wiarygodność i rzetelność wydawanych opinii.

## Bibliografia

1. Antonowicz P., *Metody oceny i prognoza kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw*, Oddk, 2007.
2. Blocher: PKP SA wprowadziło nas w błąd, Rynek Infrastruktury, 03.08.2012, <http://www.rynekinfrastruktury.pl/artykul/91/1/blocher-pkp-sa-wprowadzilo-nas-w-blad.html>
3. Budimex stracił na PNI 325 milionów złotych. Liczy na upadłość układową, Rynek Infrastruktury, 24.08.2012, <http://www.rynekinfrastruktury.pl/artykul/index/art/17305/id/91>
4. Całe ryzyko wykonawcy. Firmy nie miały rozpoznanego ryzyka, „Gazeta Wyborcza”, 06.06.2012.
5. Czapiewski L., *Efektywność wybranych modeli dyskryminacyjnych w przewidywaniu trudności finansowych polskich spółek giełdowych*, w: *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. B. Bernaś, Prace Naukowe UE we Wrocławiu, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 2009.
6. Dec P., *Modele wczesnego ostrzegania przed upadłością przedsiębiorstw i badania nad ich skutecznością w Polsce*, w: *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*, red. E. Mączyńska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
7. *Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, The World Bank, 23.10.2012, <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>



8. *Doing Business 2013*, 10th ed., The World Bank, <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>
9. Elżbięciak T., *Budimex ma nadzieję, że uda się wyprowadzić PNI na prostą*, wnp.pl, 24.12.2012, [http://budownictwo.wnp.pl/budimex-ma-nadzieje-ze-uda-sie-wyprowadzic-pni-na-prosta,186621\\_1\\_0\\_0.html](http://budownictwo.wnp.pl/budimex-ma-nadzieje-ze-uda-sie-wyprowadzic-pni-na-prosta,186621_1_0_0.html)
10. *Ewolucja cen asfaltów w Polsce oraz wrażliwość firm budownictwa drogowo-mostowego na ceny materiałów*, Warszawa, kwiecień 2012, Arcata Partners, [www.oigd.com.pl/components/download/send.php?pos\\_id=1556](http://www.oigd.com.pl/components/download/send.php?pos_id=1556)
11. *Hydrobudowa i Miasto Gdańsk rozliczą budowę stadionu*, 13.01.2012, <http://www.gdansk.pl/nasze-miasto,512,20687.html>
12. *Informacja o wynikach kontroli wykonania budżetu państwa w 2012 roku w części 39. Transport*, NIK, maj 2013, [http://www.nik.gov.pl/kontrole/wyniki-kontroli-nik/pobierz,kin~p\\_13\\_073\\_201305100950441368172244~01,typ,k.pdf](http://www.nik.gov.pl/kontrole/wyniki-kontroli-nik/pobierz,kin~p_13_073_201305100950441368172244~01,typ,k.pdf)
13. *PGNiG żąda 133,4 mln zł od konsorcjum PBG za opóźnienie w budowie magazynu gazu*, Wyborcza.biz, 23.05.2013., [http://wyborcza.biz/Giedy/1,132329,13964512,PGNiG\\_zada\\_133\\_4 mln\\_zl\\_od\\_konsorcjum\\_PBG\\_za\\_opoznienie.html](http://wyborcza.biz/Giedy/1,132329,13964512,PGNiG_zada_133_4 mln_zl_od_konsorcjum_PBG_za_opoznienie.html)
14. *Polski Rynek Paliw, Raporty za rok 2008, 2009, 2010, 2011 i 2012*, <http://www.e-petrol.pl/index.php/publikacje>
15. Prusak, B. *Ekonomiczna analiza upadłości przedsiębiorstw. Ujęcie międzynarodowe*, CeDeWu, Warszawa 2011.
16. *Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2012 roku*, Coface Poland, 02.01.2013, [http://www.coface.pl/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repositoryy/PL/pl\\_PL/documents/Raport\\_Coface\\_Upadlosci\\_caly2012](http://www.coface.pl/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repositoryy/PL/pl_PL/documents/Raport_Coface_Upadlosci_caly2012)
17. *Raport o stanie gospodarki za lata 2007, 2008, 2009, 2010, 2011 oraz 2012*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl)
18. Rogowski W., Malinowska U., *Rola modeli oceny zagrożenia upadłością w nowoczesnej analizie finansowej*, w: *Analiza jako narzędzie zarządzania przedsiębiorstwem*, red. M. Hamrol, Katedra Analizy Finansowej i Strategicznej, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2005.
19. Rogowski W., Borkowski K., *Wykorzystanie modeli prognozujących zagrożenie przedsiębiorstwa upadłością na przykładzie benchmarkingu i ratingu w branży budowlanej*, „Współczesna Ekonomia” 2007, nr 2, kwartalnik Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Warszawie.
20. Rogowski W., Duleba K., *Możliwość wykorzystania modeli oceny zagrożenia bankructwem w praktyce audytorów*, w: *Upadłości, bankructwa i naprawa przedsiębiorstw. Wybrane zagadnienia*, red. A. Adamska, E. Mączyńska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.

### **Strony internetowe**

1. [www.allianz.com](http://www.allianz.com)
2. [www.bankier.pl](http://www.bankier.pl)
3. [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)
4. [www.dss.pl](http://www.dss.pl)
5. [www.economywatch.com](http://www.economywatch.com)
6. [www.emis.com](http://www.emis.com)
7. [www.e-petrol.pl](http://www.e-petrol.pl)
8. [www.gpw.pl](http://www.gpw.pl)
9. [www.hbp-sa.pl](http://www.hbp-sa.pl)
10. [www.kfw.de](http://www.kfw.de)
11. [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl)
12. [www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)
13. [www.pbg-sa.pl](http://www.pbg-sa.pl)
14. [www.pni.net.pl](http://www.pni.net.pl)
15. [www.rynekinfrastruktury.pl](http://www.rynekinfrastruktury.pl)
16. [www.wall-street.ro](http://www.wall-street.ro)
17. [www.wnp.pl](http://www.wnp.pl)
18. [www.wyborczabiz.pl](http://www.wyborczabiz.pl)
19. [www2.krd.pl](http://www2.krd.pl)

---

### **Identification of Causes of Construction Companies Bankruptcies Exemplified by Companies PBG S.A., Hydrobudowa S.A., DSS S.A. and Przedsiębiorstwo Napraw Infrastruktury Sp. z o.o.**

---

#### **Summary**

The article examines a scientific problem connected with the determination and identification of causes of bankruptcy of construction companies in Poland. The aim of the study is to present the causes of corporate bankruptcies with a special interest in the construction industry in the present period, which sees a significant rise in the intensity of this phenomenon. The paper presents the results of analyses

of bankruptcies of the following companies: Hydrobudowa Polska S.A., DSS S.A., PBG S.A. and Przedsiębiorstwo Napraw Infrastruktury sp. z o.o. Besides the identification of the bankruptcies of the examined companies, the analysis attempted to assess the possibility of bankruptcy prediction with the application of discriminant analysis models as well as logit regression models, and also to assess the effectiveness of prediction of business activity threat by auditors. The conducted analysis indicates systemic causes of bankruptcy typical of the whole construction industry as well as the causes specific to each company. The bankruptcy prediction models revealed a low effectiveness of prediction in relation to the analysed companies.

**Keywords:** causes of bankruptcy, corporate bankruptcy, construction company bankruptcy, bankruptcy prediction

---

