

# **Ekonomia:**

Przewodnik dla studentów i doktorantów  
kierunków technicznych

Pod redakcją  
**Krzysztofa MALIKA**



Opole 2016

POLITECHNIKA OPOLSKA

ISBN 978-83-65235-58-9

**POLITECHNIKA OPOLSKA**

**KOMITET REDAKCYJNY**

*Małgorzata ADAMSKA, Tadeusz ŁAGODA – przewodniczący  
Mariusz MIGAŁA, Iwona MULICKA, Piotr NIEŚŁONY  
Zbigniew PERKOWSKI, Jan SADECKI, Iwona WYSZYŃSKA*

*Recenzent:*

*dr hab. Barbara KRYK  
prof. Uniwersytetu Szczecińskiego*

*Komitet Redakcyjny Wydawnictw Politechniki Opolskiej  
ul. Prószkowska 76*

*© Copyright by Politechnika Opolska 2016*

*Skład: Oficyna Wydawnicza Politechniki Opolskiej.  
Nakład 150 egz. Ark. wyd. 20,0. Ark. druk. 20,0.  
Druk i oprawa: Sekcja Poligrafii Politechniki Opolskiej.*

## SPIS TREŚCI

Wprowadzenie (Krzysztof Malik)	7
<b>I. Ekonomia: klasyfikacje, metody i paradygmaty badawcze</b>	<b>9</b>
I.1. Miejsce, istota i klasyfikacje ekonomii jako dyscypliny nauki (Krzysztof Malik)	11
I.2. Z historii rozwoju współczesnej myśli ekonomicznej (Marcin Łuszczczyk)	21
I.3. Metody badań ekonomicznych (Łukasz Mach)	43
I.4. Technologie informatyczne w ekonomii i gospodarce (Janusz Wielki)	51
I.5. Nauki ekonomiczne a nauki techniczne (Alicja Kolasa-Więcek)	61
I.6. Kategorie kluczowe	63
I.7. Literatura przedmiotu	64
<b>II. Ekonomia narodowa, międzynarodowa i globalna</b>	<b>73</b>
II.1. Ekonomia narodowa i System Rachunków Narodowych jako baza danych o gospodarce narodowej (Marcin Łuszczczyk)	75
II.2. Ekonomia międzynarodowa i globalna (Maria Bernat)	81
II.2.1. Zakres badań	81
II.2.2. Wybrane modele i zależności	84
II.2.3. Przykładowe narzędzia badawcze	93
II.3. Kategorie kluczowe	94
II.4. Literatura przedmiotu	95
<b>III. Ekonomia regionu</b>	<b>99</b>
III.1. Pojęcie regionu i znaczenie jego rozwoju (Karina Bedrunka, Łukasz Dymek)	101
III.2. Wybrane koncepcje rozwoju regionalnego (Karina Bedrunka, Łukasz Dymek)	111
III.3. Koncepcja zrównoważonego rozwoju regionalnego (Karina Bedrunka, Łukasz Dymek)	117
III.4. Narzędzia oceny terytorialnych projektów rozwoju	125
III.4.1. Ocena efektywności strategicznej i alokacyjnej (Krzysztof Malik)	125
III.4.2. Analiza kosztów i korzyści (Piotr Bębenek)	131
III.5. Literatura przedmiotu	138

<b>IV. Ekonomia przedsiębiorstwa</b>	<b>143</b>
IV.1. Zakres badań (Aleksandra Zygmunt, Justyna Zygmunt)	145
IV.2. Wybrane modele i zależności (Miroslawa Szewczyk, Katarzyna Widera)	163
IV.3. Ocena efektywności ekonomicznej i finansowej projektów rozwojowych – wybrane narzędzia (Bogdan Ruszczak)	169
IV.3.1. Efektywność projektów rozwoju	169
IV.3.2. Wymiar technologiczny aktywności	173
IV.3.3. Ocena efektywności inwestycji	175
IV.3.4. Rachunek przepływów pieniężnych	177
IV.3.5. Narzędzia oceny efektywności finansowej (statyczne i dynamiczne)	179
IV.4. Kategorie kluczowe	198
IV.5. Literatura przedmiotu	199
<b>V. Ekonomia konsumenta (Łukasz Mach, Miroslawa Szewczyk, Katarzyna Widera)</b>	<b>205</b>
V.1. Zakres badań	207
V.2. Wybrane modele i zależności	208
V.3. Przykładowe narzędzia badawcze	211
V.4. Kategorie kluczowe	218
V.5. Literatura przedmiotu	224
<b>VI. Ekonomia rynku pracy – wybrane zagadnienia (Mariusz Zieliński)</b>	<b>227</b>
VI.1. Zakres badań	229
VI.2. Wybrane modele i zależności	233
VI.3. Przykładowe narzędzia badawcze	235
VI.4. Kategorie kluczowe	236
VI.5. Literatura przedmiotu	238
<b>VII. Ekonomia sektora publicznego</b>	<b>241</b>
VII.1. Zakres badań (A. Jasińska-Biliczak, M. Łuszczczyk)	243
VII.2. Dobra publiczne (A. Jasińska-Biliczak, M. Łuszczczyk)	244
VII.3. Funkcje finansów publicznych (A. Jasińska-Biliczak, M. Łuszczczyk)	245
VII.4. Struktura finansów publicznych (A. Jasińska-Biliczak, M. Łuszczczyk)	246
VII.5. Przykładowe kategorie badawcze	252
VII.5.1. Deficyt budżetowy a państwowy dług publiczny (I. Pyka)	252
VII.5.2. Reguły wydatkowe (A. Jasińska-Biliczak, M. Łuszczczyk)	262
VII.5.3. Dług sektora ogólnorządowego – unijna metodyka obliczania zobowiązań sektora finansów publicznych (A. Jasińska-Biliczak, M. Łuszczczyk)	265

VII.5.4. Dług ukryty i dług potencjalny sektora finansów publicznych (A. Jasińska-Biliczak, M. Łuszczczyk)	267
VII.6. Poziomy władzy samorządowej w Polsce (A. Jasińska-Biliczak, M. Łuszczczyk)	269
VII.7. Literatura przedmiotu	273
<b>VIII. Ekonomia społeczna (Brygida Solga)</b>	<b>277</b>
VIII.1. Zakres badań	279
VIII.2. Wybrane modele	281
VIII.3. Podmioty ekonomii społecznej	283
VIII.4. Narzędzia i wskaźniki oceny	286
VIII.5. Dodatkowe kategorie związane z ekonomią społeczną	287
VIII.6. Literatura przedmiotu	291
<b>Notki o autorach</b>	<b>293</b>
<b>Indeks rzeczowy</b>	<b>299</b>



## Wprowadzenie (Krzysztof Malik)

Prezentowana książka poświęcona jest wybranym problemom teoretycznym i praktycznym, które są współcześnie istotne w badaniach ekonomicznych, a jednocześnie będą interesujące dla studentów, słuchaczy i doktorantów kierunków technicznych. Właśnie absolwenci kierunków technicznych będą odpowiadać za wdrażanie rozwiązań tworzących sferę realną gospodarki poprzez budowę kapitału produkcyjnego oraz infrastruktury transportowej i telekomunikacyjnej. Misją rozwojową kadr inżynierskich jest kreowanie innowacji procesowych i produktowych, dzięki którym wydłuża się wzrostowa faza cyklu koniunktury gospodarczej, co przekłada się na rosnące możliwości zaspokajania potrzeb społecznych. Istotą innowacji jest poprawa efektywności ekonomicznej dokonywana poprzez zmianę dotychczasowych procesów technologicznych, organizacyjnych, logistycznych i/lub zmiana produktów stanowiących (przeznaczony na rynek) efekt tych procesów. Należy podkreślić, że wdrożenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwach jest zawsze konsekwencją spełnienia kryterium efektywności ekonomicznej podjętej współpracy na linii nauka – biznes. Nie jest bowiem możliwe trwałe wdrożenie rozwiązań innowacyjnych bez poprawy określonych wskaźników ocen efektywnościowych w przedsiębiorstwach, które tych wdrożeń dokonały. Wspomniane budowanie, czy szerzej kształtowanie, sfery realnej wymaga od inżynierów coraz lepszego rozumienia przyczyn i skutków integrowanych terytorialnie procesów społecznych, ekonomicznych i środowiskowo-przestrzennych, tworzących nasze otoczenie. Z tą myślą pracownicy naukowi Wydziału Ekonomii i Zarządzania Politechniki Opolskiej podjęli się napisania *Przewodnika* dla studiujących kierunki techniczne, który ma ich wprowadzić w świat kategorii, praw i modeli ekonomicznych służących do lepszego rozumienia a także antycypowania skutków obecnych zjawisk i procesów społecznych, gospodarczych i środowiskowych. Myślą przewodnią było syntetyczne opisanie najważniejszych kategorii, zjawisk i praw ekonomii oraz przykładowych narzędzi poznawczych zobrazowanych przykładami.

Na całość podręcznika składa się osiem rozdziałów, z których pierwszy ma charakter wprowadzający, w którym zawarto definicje kluczowych kategorii, przegląd szkół i metod badawczych, w tym technologii informatycznych. W kolejnych częściach przybliżono system gospodarczy w skali makroekonomicznej (rozd. II), w skali mezoekonomicznej (rozd. III) oraz mikroekonomicznej (rozdziały IV i V). Analizę zachowań konsumenta rozwinęto w kolejnym rozdziale (VI) na temat funkcjonowania współczesnego rynku pracy.

Ostatnie dwa rozdziały poświęcono silnie rozwijającym się obecnie sektorom gospodarki – ekonomii sektora publicznego i ekonomii społecznej, wskazując na ich znaczenie dla rozwoju społecznego i gospodarczego.



# I.

## **Ekonomia: klasyfikacje, metody i paradygmaty badawcze**



## I.1.

# Miejsce, istota i klasyfikacje ekonomii jako dyscypliny nauki

Krzysztof Malik

**Ekonomia** jako dyscyplina naukowa mieści się w obszarze nauk społecznych, w dziedzinie nauk ekonomicznych. Jest nauką badającą możliwości wyboru alokacji – ograniczonych i mających alternatywne zastosowania – zasobów kapitału rozwoju w celu realizacji stale rosnących potrzeb<sup>1</sup>. Wyróżnia się ekonomię pozytywną i normatywną.

**Ekonomia pozytywna** (opisowa) wyjaśnia procesy i zjawiska zachodzące w gospodarce, a **ekonomia normatywna** nadaje im sady wartościujące, wprowadzając subiektywne oceny efektów i formułując cele rozwojowe. Ekonomiści pozytywni formułują teorie ekonomiczne, których celem jest opis i wyjaśnianie (analiza) zależności między zjawiskami i procesami społeczno-gospodarczymi dla przewidywania przyszłych zjawisk i tworzenia prognoz ich rozwoju. Ekonomia pozytywna (opisowa) nie wyczerpuje przedmiotu badań ekonomicznych, bowiem dokonując wyboru alternatywnych zasobów kierujemy się określoną hierarchią wartości celów, które założyliśmy (polityka społeczno-gospodarcza). A to stanowi przedmiot ekonomii normatywnej. Współcześnie ekonomiści normatywni często odnoszą swoje oceny zjawisk i procesów do systemu wartości określonego jako **paradygmat *sustainable development***<sup>2</sup>, a politycy społeczno-gospodarczy odwołują się do **strategii (polityki) zrównoważonego rozwoju**.

Zarówno paradygmat, jak i strategia rozwoju zrównoważonego jest obecnie postrzegana – w aspekcie cywilizacyjnym – jako poszukiwanie i wdrażanie nowych form **rozwój społeczno-gospodarczo-ekologicznego**, z zastosowaniem wysokich technologii, nowych rodzajów energii oraz form komunikacji społecznej i aktywności (partycypacji) społeczeństwa.

---

<sup>1</sup> Zaprezentowano uwspółcześnioną, klasyczną definicję ekonomii, por.: L. Robbins, *The Evolution of Modern Economic Theory and Other Papers on the History of Economic Thought*, pp. 189–209. London: Macmillan and Chicago: Aldine, 1970.

<sup>2</sup> Paradygmat *sustainable development*, a także przegląd współczesnych szkół ekonomii zawarto w podrozdz. I.2. *Z historii rozwoju współczesnej myśli ekonomicznej*.

Ekonomię dla celów poznawczych, utylitarnych i dydaktycznych można klasyfikować według różnych kryteriów – zob. tab. 1.

**Tabela 1.**

Klasyfikacje ekonomii jako nauki według wybranych kryteriów

Lp.	Kryterium klasyfikacyjne	Wyszczególnienie
1	Stosowanie osądów (ocen) wartościujących	Ekonomia pozytywna Ekonomia normatywna
2	Szkoły/paradygmaty badawcze (współczesne, <i>mainstream</i> )	Ekonomia neoklasyczna Ekonomia neokeynesowska Ekonomia behawioralna Ekonomia instytucjonalna Ekonomia rozwoju
3	Poziom i skala prowadzonej działalności	Mikroekonomia Mezoekonomia Makroekonomia Ekonomia międzynarodowa Ekonomia globalna
4	Zakres przedmiotowy badań (ujęcie procesowe)	Ekonomia rozwoju zrównoważonego Ekonomia środowiskowa (ekonomia środowiska i zasobów naturalnych) Ekonomia przestrzeni/gospodarka przestrzenna Ekonomia (ryнку) pracy Ekonomia produkcji Ekonomia konsumpcji
5	Sektory gospodarki (ujęcie trójsektorowe wg form własności)	Ekonomia sektora publicznego Ekonomia sektora prywatnego Ekonomia sektora instytucji pozarządowych, NGO, Ekonomia społeczna
6	Sekcje gospodarki (wybrane)	Ekonomia rolnictwa Ekonomia leśnictwa Ekonomia rybołówstwa Ekonomia górnictwa Ekonomia przemysłu przetwórczego Ekonomia przemysłu energetycznego Ekonomia gospodarki wodnej Ekonomia budownictwa Ekonomia handlu Ekonomia transportu Ekonomia hotelarstwa, gastronomii i turystyki Ekonomia informacji i komunikacji Ekonomia działalności finansowej i ubezpieczeń Ekonomia rynku nieruchomości

Źródło: opracowanie własne.

Ekonomia (zarówno pozytywna, jak i normatywna) jest zatem nauką o **gospodarowaniu** na różnych poziomach działalności:

- mikroekonomicznym – funkcjonowanie pojedynczych podmiotów gospodarczych, pojedynczych gospodarstw domowych i lokalnych rynków;
- mezoekonomicznym – podmioty gospodarcze, gospodarstwa domowe i rynki zlokalizowane na terytorium NUTS 2<sup>3</sup> i NUTS 3 (regiony i subregiony);
- makroekonomicznym – podmioty gospodarcze, gospodarstwa domowe i rynki odnoszące się do regionów NUTS 1 i gospodarki narodowej danego kraju;
- międzynarodowym – podmioty gospodarcze operujące w wielu krajach na międzynarodowych rynkach;
- globalnym – organizacje operujące na rynku globalnym.

Ekonomia (ang. *economics*) stanowi zbiór ekonomii (ekonomik) szczegółowych. W zależności od poziomu i skali analizowanych zjawisk i procesów społeczno-gospodarczych (zob. wyżej), wyróżnia się:

- **mikroekonomię**,
- **mezoekonomię** (ekonomię regionalną),
- **makroekonomię**, z której dla potrzeb analitycznych często wyodrębnia się ekonomię krajową, międzynarodową i ekonomię globalną.

Wszystkie ekonomie szczegółowe zajmują się badaniem uwarunkowań i efektów gospodarowania na różnych poziomach dokonywania wyborów i w odniesieniu do innej skali rynku.

**Gospodarka** – jako kategoria ekonomiczna – stanowi ogół wszystkich działalności produkcyjnych i konsumpcyjnych wraz z systemem podziału (alokacji) dóbr. Dobra produkcyjne (zasoby) i dobra konsumpcyjne alokowane są w gospodarce albo poprzez sferę regulacyjną (budżet państwa i budżety samorządów) albo za pośrednictwem rynków rozumianych jako systemy przepływu towarów (transakcje) i informacji o tych towarach (potencjalne transakcje) między sprzedającymi i kupującymi. Rynkowe zachowanie sprzedających wyraża **podaż**, a kupujących – **popyt**. Wielkości popytu i podaży zmieniają się w zależności od zmiany cen rynkowych. W ujęciu modelowym **rynek** oznacza zestawienie zmian wielkości popytu i podaży na dany towar, najczęściej w zależności od zmiany jego ceny. Decyzje o wielkości produkcji/sprzedazy podejmowane w zależności od zmian poziomu cen rynkowych opisuje prawo ekonomiczne – **prawo podaży**: wraz ze wzrostem cen rynkowych rośnie wielkość podaży, *ceteris paribus*. **Prawo popytu** z kolei opisuje zachowania konsumentów wskutek zmian poziomu ceny rynkowej towaru. Mówi ono, że w miarę wzrostu ceny rynkowej maleje wielkość popytu na ten towar, *ceteris paribus*. Według **prawa popytu i podaży** wskutek działania praw popytu i podaży – w danym czasie i przestrzeni rynkowej – ukształtuje się taka cena (zwana ceną równowagi), przy której wielkości popytu i podaży na dany towar zrównują się (mechanizm rynkowy).

---

<sup>3</sup> *Nomenclature of Territorial Units for Statistics.*

Najogólniej, ekonomia jako nauka – w ujęciu procesowym – zajmuje się gospodarowaniem:

1. przestrzenią i zasobami środowiska przyrodniczego w procesach wydobywczych, rolnictwie, leśnictwie i rybołówstwie;
2. zasobami ludzkimi i infrastrukturą społeczno-instytucjonalną oraz zasobami produkcyjnymi pochodzenia antropogenicznego w procesach wytwarzania dóbr i usług;
3. wytworzonymi dobrami produkcyjnymi i konsumpcyjnymi w procesach wymiany i konsumpcji.

W każdej z tych faz działalności ludzkiej przez **gospodarowanie** należy rozumieć dokonywanie rozstrzygnięć co do wyboru określonej **alokacji** użycia ograniczonych zasobów, a także wytworzonych dóbr i usług w celu zaspokojenia stale rosnących potrzeb społecznych/celów rozwoju.

Do ograniczonych (rzadkich) **zasobów gospodarki** (regionu, kraju) zaliczamy następujące zasoby kapitału<sup>4</sup>:

- **kapitał ludzki** – potencjał intelektualny, innowacyjny, psychomotoryczny, motywacyjno-behawioralny poszczególnych ludzi do produktywnej pracy (w tym przedsiębiorczość i innowacyjność);
- **kapitał społeczno-instytucjonalny**, na który składają się struktury organizacyjne warunkujące utrzymanie i rozwój kapitału ludzkiego, takie jak: organizacje gospodarcze i samorządowe, związki zawodowe, rodziny, organizacje non-profit, instytucje prawne i organy władzy (struktury polityczne), instytucje edukacyjne, służba zdrowia, etc.;
- **kapitał ekonomiczny (antropogeniczny)** obejmuje kapitał stały (budynki, budowle, maszyny, urządzenia, inne aktywa i tylko długookresowe pasywa finansowe), które nie zużywają się w jednym cyklu produkcyjnym (trwającym zwyczajowo rok), jak i kapitał obrotowy (materiały, półfabrykaty, w tym surowce i paliwa pomniejszone o krótkoterminowe wymagalne pasywa finansowe);
- **kapitał naturalny (ekologiczny)** obejmujący zasoby i przepływy energii/materii oraz warunki fizyczne, takie jak warunki klimatyczne lub mechanizmy (cykle) rozwoju ekosystemów. Zasoby ekologiczne obejmują: gazy atmosferyczne (włącznie z powłoką ozonową), zasoby odnawialne i nieodnawialne, tzw. pojemność utylizacyjną elementów środowiskowych, walory krajobrazowe, biosferę włącznie z jej cyklami: węglowym, azotowym i wodnym oraz łańcuchem pokarmowym<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Kapitał stanowi każdy zasób, którego istotą (cechą wyróżniającą) jest potencjalny przyrost wartości. Tak pojemna definicja umożliwia analizę efektywności różnych form przejawiania się kapitału rozwojowego.

<sup>5</sup> Kapitał naturalny dzieli się na podstawowy (*core capital*) i pozostały (inny). Podstawowy (tzw. krytyczny) kapitał naturalny obejmuje te zasoby, przepływy energii/materii oraz warunki fizyczne, których nie można zastąpić innymi (pochodzenia antropogenicznego).

Zasoby kapitału ludzkiego, społeczno-instytucjonalnego, ekonomicznego i naturalnego w zależności od poziomu analizy nazywamy **kapitałem rozwoju**: organizacji gospodarczej, regionu, kraju czy globalnym kapitałem rozwoju.

Proces zaangażowania kapitału w celu tworzenia i/lub zwiększania wartości nazywamy **inwestowaniem**.

Zasoby kapitału rozwoju i – tym samym – wytwarzane z nich zasoby dóbr i usług cechuje z reguły **ograniczość** dostępności (*relative scarcity*) w danym miejscu i czasie, którą odzwierciedlają ich ceny rynkowe. **Ceny rynkowe** są pieniężnym wyrazem rzadkości towarów: im mniejsza dostępność tym wyższe ich ceny.

Z kolei istotą potrzeb ludzkich jest z reguły ich dynamiczna **nieograniczość**. **Potrzeby**, rozumiane jako poczucie braku, są bowiem odnawialne i – co więcej, według klasycznej piramidy potrzeb A. Masłowa – ich realizacja na określonym poziomie z reguły wzbudza pojawianie się potrzeb poziomu wyższego.

Owo zestawienie: ograniczonych zasobów kapitału rozwojowego i powstałych w wyniku ich zastosowania ograniczonych ilościowo i jakościowo dóbr i usług po jednej stronie z rosnącymi, praktycznie nieograniczonymi potrzebami społecznymi po drugiej stronie, wskazuje na występowanie tzw. ogólnego problemu rzadkości w gospodarowaniu.

**Problem relatywnej rzadkości** zasobów kapitału rozwojowego i – tym samym – wytworzonych z nich dóbr i usług względem stale rosnących potrzeb społecznych<sup>6</sup> stanowi również nadrzędny problem ekonomii jako nauki poszukującej **optymalnych wielowymiarowych rozwiązań** problemów rzadkości występujących powszechnie na różnych poziomach gospodarowania.

Ekonomia, jak każda wyodrębniona dyscyplina nauki, posiada określony przedmiot badań, własne instrumentarium badawcze (metody i narzędzia) oraz zestaw – zdefiniowanych w kontekście przedmiotu badawczego – pojęć badawczych, zwanych kategoriami tej nauki. Przedmiot badawczy ekonomii jako dyscypliny naukowej został już określony wyżej jako badanie i prognozowanie procesów gospodarowania realizowanych przez określone podmioty na różnych rynkach oraz efektów tychże procesów na poziomach mikro-, mezo-, makro- i globalnym.

Najogólniejszą **metodą ekonomii** jest **modelowanie** zjawisk i procesów społeczno-gospodarczych zarówno w ujęciu *ex post*, *ex ante*, jak i w trakcie ich trwania (*on-going*).

**Model ekonomiczny** jako uproszczone (ale nadal prawdziwe) odwzorowanie rzeczywistości społeczno-gospodarczej powstaje w wyniku przyjęcia określonych za-

---

<sup>6</sup> Środki służące do realizacji potrzeb nazywane są dobrami (*goods*). W odróżnieniu od *bad*s, czyli antydóbr, powstających jako szkodliwy dla ludzi produkt uboczny stosowanych procesów technologicznych, np. emisje gazów, pyłów, ścieków, promieniowania, wytwarzanie odpadów, hałasu, etc.

łożeń<sup>7</sup>. Przykładami **założeń modelowych** (narzędzi badawczych) stosowanych w ekonomii są:

- założenie *ceteris paribus*,
- założenie o racjonalności konsumenta,
- założenie *homo oeconomicus*,
- założenie stochastyczności zjawisk ekonomicznych,
- założenie o dokonywaniu optymalnych rozwiązań (decyzji) i wiele innych.

Szczególne miejsce wśród metod ekonomii zajmuje **optymalizacja ekonomiczna**. Optymalizacja jako metoda badania procesów gospodarowania służy do określenia takiej alokacji użycia zasobów, przy której funkcja celu osiąga swoje ekstremum przy zadanych ograniczeniach brzegowych. Ekstremum funkcji celu oznacza dążenie do maksimum w przypadku **korzyści** bądź zmierzanie do minimum w odniesieniu do ponoszonych **kosztów**.

Natomiast ograniczenia brzegowe wynikają z cen zasobów niezbędnych do osiągnięcia celu gospodarowania. W najprostszymi przypadkach, aby znaleźć optymalną alokację zasobów, stosuje się **jedno- lub wielokryterialne programowanie liniowe**. Najczęściej w tym zakresie wykorzystywany jest **funkcjonał Lagrange'a**. Za optymalną alokację zasobów najczęściej uznajemy sytuację, kiedy nie jest możliwa żadna taka realokacja zasobów, w efekcie której wzrosłyby korzyści netto choćby jednego podmiotu bez jednoczesnego zmniejszenia takich korzyści u innej jednostki lub jednostek w ramach danej gospodarki (tzw. **optimum w sensie Pareto**).

W kontekście kosztów i korzyści w ekonomii (w odróżnieniu od finansów) stosuje się kategorię **kosztu alternatywnego** (*opportunity costs*), rozumianego jako wartość utraconych korzyści wskutek odrzucenia najlepszej alternatywy. Ekonomiczne **prawo rosnących krańcowych kosztów alternatywnych** mówi o tym, że aby uzyskać kolejną jednostkę korzyści w danym czasie społeczeństwo musi ponosić coraz większe koszty alternatywne w postaci zużycia zasobów gospodarczych. W odniesieniu do korzyści ekonomicznych działa **prawo malejących korzyści krańcowych**, zgodnie z którym kolejne jednostki ponoszonych kosztów generują sukcesywnie coraz mniejsze przyrosty jednostek korzyści. **Ewaluacja kosztów alternatywnych** jak i korzyści stanowi ważne narzędzie analiz ekonomicznych<sup>8</sup>. Kluczowe narzędzie badawcze ekonomii stanowi **kategoria efektywności** (*efficiency*), rozumiana jako stosunek uzyskanych efektów do poniesionych w tym celu nakładów. Zarówno koszty, jak i korzyści z reguły wyrażane są wartościowo tzn. w jednostkach pieniężnych i mogą mieć charakter wyłącznie finansowy (efektywność finansowa), albo mogą obejmować ogół efektów w wymiarach: społecznym, ekonomicznym (w tym finansowym) i środowiskowym (efektywność zintegrowa-

<sup>7</sup> Wzajemnie komplementarne modele ekonomiczne składają się na teorie ekonomii.

<sup>8</sup> Zob. szerzej: K. Malik, *Ewaluacja polityki rozwoju regionu: metody, konteksty i wymiary rozwoju zrównoważonego*. Studia KPZK PAN, t. CXXXV, Warszawa 2011.



na<sup>9</sup>). W wielowymiarowych analizach efektywnościowych w odniesieniu do dużych projektów rozwoju znajduje zastosowanie analiza kosztów i korzyści<sup>10</sup>.

Można wymienić najbardziej znane przykłady modeli ekonomicznych:

- model wyborów konsumenta,
- model wyborów producenta,
- model rynku doskonale konkurencyjnego,
- model duopolu, model oligopolu,
- model monopolu,
- model monopsonu,
- modele decyzyjne i inne.

W teorii ekonomii modele często mają charakter ilościowy, a budowaniem modeli ekonomicznych zajmuje się dyscyplina pomocnicza ekonomii – **ekonometria**, wykorzystująca narzędzia matematyki, statystyki oraz informatyki do badania zależności ilościowych zachodzących między kategoriami ekonomicznymi (zmiennymi objaśniającymi a zmienną objaśnianą). Ekonometria znajduje zastosowanie do empirycznej weryfikacji teorii (hipotez) ekonomicznych, a także **prognozowania** przebiegu procesów ekonomicznych<sup>11</sup>.

Kolejna grupa narzędzi badawczych znajdujących zastosowanie w badaniach ekonomicznych pochodzi z **teorii gier**. Zajmuje się problemami decyzyjnymi w układach z wieloma uczestnikami rynku, z których każdy ma pewne swoje preferencje, określające jego wybory i sposób działania. Najprostszym przykładem teorii gier jest zastosowanie *dylematu więźnia* (stanowiącego przykład gry) w odniesieniu do antycypowania decyzji podmiotów rynku w układzie duopolu.

W **podejściu systemowym**, gospodarowanie obejmuje następujące powiązane ze sobą kluczowe grupy interesariuszy<sup>12</sup> rozwoju: przedsiębiorstwa<sup>13</sup>, organizacje non-profit, instytucje administracji rządowej i samorządowej, instytucje sfery B+R, instytucje edukacji i szkolnictwa wyższego i inne.

---

<sup>9</sup> Zob. szerzej: K. Malik, *Efektywność zrównoważonego i trwałego rozwoju w wymiarze lokalnym i regionalnym*. Politechnika Opolska, Wydawnictwo Instytut Śląski, Opole 2004.

<sup>10</sup> Zob. K. Malik, *Analiza kosztów i korzyści w ocenie polityk i programów publicznych jako wyzwanie współczesnego rozwoju*, [w:] *Nauki Ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, red. nauk. B. Fiedor, Z. Hockuba, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, ss. 430–445.

<sup>11</sup> Z uwagi na rosnącą złożoność współczesnych procesów rozwojowych prognozowanie jest uzupełniane badaniami foresightowymi – zob. szerzej: *Województwo opolskie regionem zrównoważonego rozwoju – foresight regionalny do 2020 roku. Kluczowe obszary badawcze i opisy scenariuszowe*, red. nauk. K. Malik, Politechnika Opolska, Wydawnictwo Instytut Śląski, Opole 2008.

<sup>12</sup> Interesariusze rozwoju (*stake-holders*): grupy podmiotów o zbliżonych celach związanych z rozwojem gospodarki lokalnej, regionalnej, narodowej, międzynarodowej, globalnej.

<sup>13</sup> Przedsiębiorstwo w ogólnym rozumieniu nauk ekonomicznych stanowi organizację, którą cechuje odrębność prawna, ekonomiczna (finansowa) i organizacyjno-technologiczna.

Elementy gospodarki dla celów statystyki publicznej zostały sklasyfikowane jako sekcje gospodarki narodowej (na przykładzie gospodarki polskiej<sup>14</sup>):

Sekcja A – Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo

Sekcja B – Górnictwo i wydobywanie

Sekcja C – Przetwórstwo przemysłowe

Sekcja D – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych

Sekcja E – Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją

Sekcja F – Budownictwo

Sekcja G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle

Sekcja H – Transport i gospodarka magazynowa

Sekcja I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi

Sekcja J – Informacja i komunikacja

Sekcja K – Działalność finansowa i ubezpieczeniowa

Sekcja L – Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości

Sekcja M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna

Sekcja N – Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca

Sekcja O – Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne

Sekcja P – Edukacja, w tym szkoły wyższe

Sekcja Q – Opieka zdrowotna i pomoc społeczna

Sekcja R – Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją

Sekcja S – Pozostała działalność usługowa

Sekcja T – Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników; gospodarstwa domowe produkujące wyroby i świadczące usługi na własne potrzeby

Sekcja U – Organizacje i zespoły eksterytorialne (ONZ, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy, Światowa Organizacja Celna, OECD, Organizacja Państw – Eksporterów Ropy Naftowej, Wspólnoty Europejskie, Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu, działalność misji dyplomatycznych i konsularnych).

Każdy region (kraj) ma swoją unikalną strukturę gospodarki i związany z nią zróżnicowany rozwój branż, technologii czy podmiotów gospodarczych, które mogą tworzyć specjalizacje jego rozwoju. Analiza branż i wykorzystywanych w nich technologii w powiązaniu z zachodzącymi w regionie procesami **trans-**

---

<sup>14</sup> Według *Polskiej Klasyfikacji Działalności*, wyróżniono bardziej szczegółowy podział działalności na działy, grupy, klasy i podklasy.

feru wiedzy umożliwia identyfikację tzw. **specjalizacji inteligentnych** (*smart specialisations*)<sup>15</sup>. Struktura gospodarki np. regionu analizowana według sekcji (i bardziej szczegółowo – według branż) umożliwia przeprowadzanie dynamicznych, porównawczych analiz mezo- i makroekonomicznych na przykład metodą oceny przesunięć udziałów tych sekcji/branż w gospodarce np. regionu (*shift-share analysis*)<sup>16</sup>.

Na język ekonomii składają się kategorie, stanowiące zdefiniowane pojęcia niezbędne do analizy zjawisk i procesów społeczno-gospodarczych, jak i tworzenia teorii ekonomicznych. Do kluczowych pojęć ekonomii zaliczamy takie kategorie, jak: rozwój, rozwój społeczno-gospodarczo-ekologiczny, paradygmat *sustainable development*, wzrost, modele wzrostu, potrzeby, problem rzadkości, gospodarowanie, gospodarka, sekcje gospodarki, branże, dobra, zasoby, alokacja zasobów, kapitał, kapitał rozwoju, inwestowanie, rynek, rynek doskonałej konkurencji, monopol, duopol, oligopol, monopson, prawa rynku, prawo popytu, prawo podaży, prawo popytu i podaży, koszty, koszty alternatywne, koszty krańcowe, korzyści, korzyści krańcowe, prawo malejących korzyści krańcowych, prawo rosnących alternatywnych kosztów krańcowych, efektywność, efektywność ekonomiczna, efektywność finansowa, efektywność zintegrowana, model, równowaga, modele równowagi, optymalizacja, modele optymalizacji, ceny, cena równowagi, popyt, wielkość popytu, podaż, wielkość podaży, budżet, przedsiębiorstwo, organizacja non-profit, gospodarstwo domowe.

Swoistą trudnością dla początkujących studentów jest fakt, że znaczna część kategorii ekonomii jako nauki znajduje się w powszechnym obiegu wraz ze zwyczajowymi, potocznymi bądź uproszczonymi znaczeniami przypisywanymi tym pojęciom. Znaczna część pojęć z nauk ekonomicznych znalazła (i nadal znajduje) zastosowanie także w innych dziedzinach i dyscyplinach nauki, co nadaje im walor interdyscyplinarności i uniwersalności naukowej. Przykładami pochodzących z nauk ekonomicznych kategorii interdyscyplinarnych są, współcześnie rozumiane, pojęcia: rozwoju zrównoważonego, efektywności, kapitału i innych. Wszystkie zdefiniowane w tym rozdziale podstawowe kategorie ekonomii jako nauki (mikro-, mezo- i makroekonomii) zaznaczono pogrubionym tekstem.

---

<sup>15</sup> Zob. szerzej: K. Malik (red.), *Polityka rozwoju regionów oparta na specjalizacjach inteligentnych*, *Studia tom CLV, KPZK PAN*, Warszawa 2013, s. 140.

<sup>16</sup> Zob. szerzej: M. Adamska, K. Malik, *Shift-share Analysis of Industrial Branches of the Opolskie Voivodeship*, [w:] K. Malik (ed.), *Path of Regional Development: the Policy and Infrastructure*, Opole University of Technology, Self-Government of the Opole Voivodeship, Committee of Spatial Economy and Regional Planning of the Polish Academy of Sciences, Committee of Labor and Social Policy Sciences of the Polish Academy of Sciences – Regional Social Policy Department, Opole 2010, pp. 19–42.



## I.2.

### Z historii rozwoju współczesnej myśli ekonomicznej

Marcin Łuszczuk

Współczesna ekonomia nie jest nauką jednowymiarową. Bowiem obok głównego nurtu badań rozwijają się nowe kierunki, nawiązujące często do różnych dyscyplin w ramach dziedziny nauk społecznych. Ekonomiści, zwolennicy różnych szkół, prezentują nierzadko odmienne poglądy na kwestie związane z funkcjonowaniem rynku i gospodarowaniem zasobami. Bardzo często zróżnicowanie stanowisk dotyczy roli państwa i instytucji publicznych w życiu społecznym i gospodarczym.

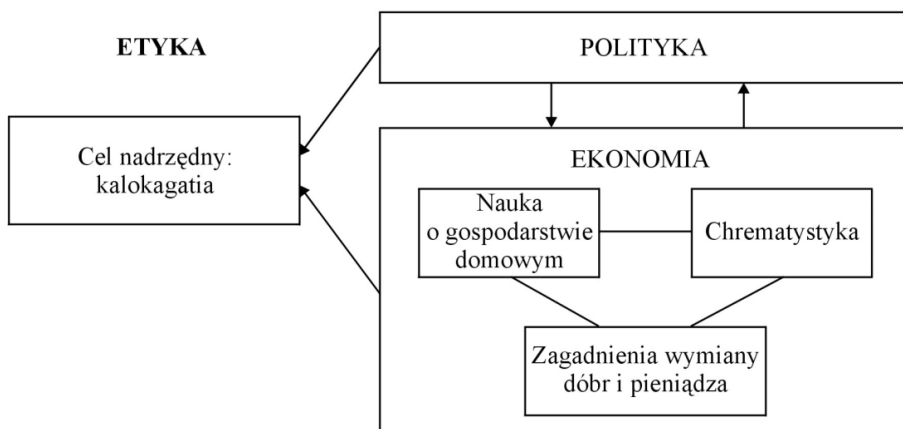
#### Gospodarowanie w starożytności

O gospodarowaniu i działalności wojennej, która przynosiła większe korzyści w postaci zdobytych łupów niż handel pisał już w VIII wieku p.n.e. w *Iliadzie* i *Odysei* Homer. Niemniej jednak podstawą bogactwa było wówczas gospodarstwo rolne. Nieco później, na przełomie VIII i VII wieku p.n.e. Hezjod głosił, że „praca nie hańbi, hańbi próżnowanie”, chwalił trud podejmowany przez rolników i zalecał mądre wykorzystanie pracy niewolniczej<sup>17</sup>. Uważa się jednak, że rozwój ekonomii jako nauki zapoczątkował w IV wieku p.n.e. Arystoteles, chociaż to Ksenofont, jeszcze przed Arystotelesem, w traktacie *Ekonomik* jako pierwszy użył słowa *Oikonomikos* – co oznaczało osobę biegłą w gospodarowaniu domem. Ksenofont znany jest także z praktycznych wskazówek, zawartych we wspomnianym już traktacie *Ekonomik*, a dotyczących uprawy gleb, sadzenia, młócenia i oczyszczania ziarna, które mają zapewnić większy dochód z prowadzonego gospodarstwa rolnego. Na uwagę zasługuje również druga jego rozprawa *O dochodach państwa*. Poglądy w niej zawarte miały być receptą na poprawę pogrążonej w kryzysie po wojnie peloponeskiej Grecji. Ksenofont zalecał między innymi rozwój turystyki, poprawę gospodarowania zasobami, w tym srebrem, i ożywienie handlu.

---

<sup>17</sup> W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2007, s. 37.

Dla Arystotelesa ekonomia – sztuka gospodarowania obok chrematystyki<sup>18</sup> i kwestii związanych z wymianą dóbr oraz pieniądza jest jednym z elementów pozwalających na osiągnięcie doskonałości etycznej (*gr. kalokagathia*<sup>19</sup>). Osiągnięcie wyznaczonego celu wymaga łączenia się ludzi w coraz to większe wspólnoty, które tworzą państwo. Dążeniem zaś polityki państwa, zdaniem Arystotelesa, jest zapewnienie szczęścia swoim obywatelom (rysunek 1).



Rys. 1. Relacje pomiędzy polityką a ekonomią według Arystotelesa

Źródło: W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2007, s. 41.

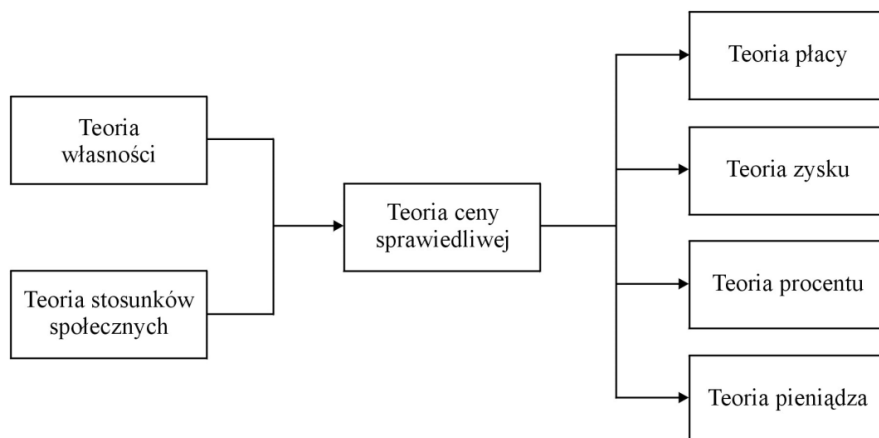
## Myśl ekonomiczna w średniowieczu

W średniowieczu, a w szczególności w okresie wczesnego feudalizmu, nastąpił znaczący regres w rozwoju gospodarczym. Również ówczesna myśl ekonomiczna, w szczególności świecka, nie przyczyniła się do głębszego poznania zachodzących procesów społeczno-gospodarczych. Z tego okresu na uwagę zasługują przede wszystkim wyniki badań w sferze ekonomii św. Tomasza z Akwinu. Etyka społeczno-gospodarcza doktora Kościoła ściśle związana jest z promowanym wówczas systemem teologiczno-filozoficznym. Zasadnicze znaczenie odgrywa w niej koncepcja ceny sprawiedliwej, która powstała na gruncie teorii własności i teorii stosunków społecznych. Własność – zdaniem Akwinaty – jest odbiciem porządku naturalnego, a zarazem środkiem do osiągnięcia celu ostatecznego, czyli zbawienia. Z kolei teoria stosunków społecznych wyjaśnia problem pracujących na roli chłopów – urodzenie się w niższym stanie było konsekwencją grzechu pierwo-

<sup>18</sup> Chrematystyka (*gr. chremata – skarb, bogactwo*) to sztuka bogacenia się polegająca na zdobywaniu własności i pieniędzy.

<sup>19</sup> Kalokagathia (*gr. kalokagathia*) – stanowi ideał wychowania w starożytnej Grecji i oznacza połączenie piękna z dobrem.

rodnego. W teorii ceny sprawiedliwej dość precyzyjnie został wyjaśniony problem wartości towaru. Otóż jego cena zależy od nakładu pracy, zużytych materiałów i usług niezbędnych do jego wytworzenia. Cena sprawiedliwa to – zdaniem św. Tomasza – cena równa tak określonej wartości towaru. Teoria ceny sprawiedliwej stanowi podstawę dla kanonistów do dalszych badań w zakresie płacy, procentu i zysku oraz pieniądza (rysunek 2).



**Rysunek 2.** Etyka społeczno-gospodarcza kanonistów

Źródło: W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2007, s. 62.

## Merkantylizm

W XVI i XVII wieku myśl ekonomiczną w Europie zachodniej zdominował merkantylizm, który przyniósł:

- sekularyzację myśli ekonomicznej,
- uznanie monety kruszcowej za źródło bogactwa i dążenia do akumulacji kapitału,
- dominację polityki nad etyką,
- pochwałę handlu zagranicznego będącego czynnikiem wpływającym na poprawę bilansu płatniczego,
- rozwój gospodarki miejskiej<sup>20</sup>.

Merkantylizm najprężniej rozwijał się we Włoszech, Francji i Anglii – krajach, które tradycyjnie najwięcej korzystały na handlu zagranicznym. Fascynacja gromadzeniem pieniądza kruszcowego, charakterystyczna dla początków merkantylizmu, doczekała się w późniejszym okresie krytyki. Nadmierne dążenia do pomnażania zasobów złota i srebra, wprowadzane ograniczenia wywozu monet za granicę stwarzały poważne bariery dla rozwoju handlu zagranicznego.

<sup>20</sup> Ibidem, s. 75.

We Włoszech Antonio Serra dowodził, że bogactwo kraju można osiągnąć poprzez dodatni bilans płatniczy dzięki nadwyżkom w produkcji rolnej i rzemieślniczej. Zamiast regulacji przepływu pieniądza państwo powinno zadbać o porządek w kraju i poprawę kwalifikacji rzemieślników i kupców<sup>21</sup>. W Anglii Thomas Mun argumentował, że ubytek zasobów srebra spowodowany wywożeniem kruszca do Indii w celu zakupu tamtejszych towarów w rzeczywistości przynosi dla kraju znaczne korzyści. Kupcy bowiem sprowadzają w zamian inne dobra, na skutek przetwarzania i reeksportu towarów rośnie zatrudnienie, a rozbudowana flota pozwoli, w razie konieczności, na skuteczną obronę przed wrogami. Zwięzłe podsumowanie zasad merkantylnizmu przedstawił Thomas Mun w wydanej w 1664 roku rozprawie *Bogactwo Anglii w handlu zagranicznym*<sup>22</sup>. Otóż, jego zdaniem: „zwykłym przeto środkiem, jakim możemy pomnożyć nasze bogactwo i zapas gotówki, jest handel zagraniczny, w którym musimy zawsze przestrzegać tej zasady: sprzedawać obcym corocznie więcej, niż warte są ich dobra, które my sami spożywamy”<sup>23</sup>.

## Fizjokratyzm

Wprawdzie na krótko, ale w dość znaczącym stopniu, w XVIII-wiecznej myśli ekonomicznej swoje piętno odcisnął fizjokratyzm. Ówczesne badania François Quesnaya, w tym tablica ekonomiczna opublikowana w 1758 roku, stanowią bowiem pierwowzór współczesnych rachunków narodowych. Zwolennicy nowej doktryny uznawali wyższość przyrody nad zasadami stanowionymi przez człowieka, dlatego też porządek społeczny i gospodarczy powinien pozostać w zgodzie z porządkiem naturalnym. Fizjokraci dowodzili, że pieniądź stanowi jedynie narzędzie ułatwiające handel i pobudzające funkcjonowanie gospodarki, natomiast prawdziwym bogactwem kraju jest produkcja rolna i dóbr użytecznych dla wszystkich obywateli. Dlatego błędem jest wyłącznie dbałość o pomnażanie zasobów pieniądza kruszcowego, zakłóca ona bowiem prawidłowy rozwój gospodarki, w szczególności rolnictwa<sup>24</sup>. François Quesnay, zwolennik liberalizmu gospodarczego, podzielił społeczeństwo na trzy grupy: właścicieli ziemskich, rolników i osoby pracujące poza rolnictwem<sup>25</sup>. Twierdził przy tym, że wyłącznym źródłem bogactwa jest rolnictwo i tylko praca na roli przynosi „czysty” zysk. Działalność

---

<sup>21</sup> Ibidem, s. 84.

<sup>22</sup> T. Mun, *England's treasure by forraign trade*, MacMillan and Co, New York–London 1895.

<sup>23</sup> W. Stankiewicz, op. cit., s. 85, za: T. Mun, *Bogactwo Anglii w handlu zagranicznym*, [w:] *Merkantylnizm i początki szkoły klasycznej. Wybór pism ekonomicznych XVI i XVII wieku*, red. E. Lipiński, E. Taylor, S. Zaleski, PWN, Warszawa 1958.

<sup>24</sup> Ibidem, s. 96.

<sup>25</sup> J. Schumpeter, *History of economic analysis*, George Allen & Unwin, London 1954, s. 241 oraz K. Górka, *Aspekty ekologiczne w fizjokratyzmie*, „Ekonomia i środowisko” 1995, nr 2(7), ss. 25–33.



pozostałych grup zawodowych uznawał za bezproduktywną. Na tej podstawie proponował opodatkowanie jedynie właścicieli ziemskich<sup>26</sup>.

## Szkoła klasyczna ekonomii

Wprawdzie dość powszechnie za ojca ekonomii klasycznej uważa się Adama Smitha, ale już w XVII wieku pojawiali się badacze, którzy głosili poglądy uznawane dziś za klasyczne. Jednym z nich był William Petty, którego teoria czynników produkcji stała w wyraźnej opozycji do wcześniejszej myśli merkantylistów. Otóż William Petty dowodził wyższości produkcji nad handlem zagranicznym w procesie pomnażania bogactwa narodowego. Ponadto, wyróżnił cztery czynniki, wśród których najważniejszymi były praca i ziemia, a drugorzędnymi: kwalifikacje zawodowe i zasoby<sup>27</sup>.

Wraz z kształtowaniem się cywilizacji przemysłowej od połowy XVIII wieku coraz powszechniej do głosu dochodzili ekonomiści propagujący liberalizm w kwestiach dotyczących regulacji procesów gospodarczych. Był wśród nich Adam Smith, który głosił, że liberalna polityka ekonomiczna jest czymś naturalnym i oznacza w sferze gospodarki zniesienie wszelkich restrykcji i monopolii. Liberalna gospodarka nie podlega zasadniczo regulacji państwa<sup>28</sup>, które swoją działalność powinno ograniczyć do:

- obrony przed wrogiem zewnętrznym,
- stanowienia sprawiedliwych praw i nadzorowania ścisłego ich egzekwowania,
- utrzymywania prac publicznych oraz instytucji, których finansowanie nie leży w prywatnym interesie lub możliwościach jednostek czy małych grup<sup>29</sup>.

Zdaniem liberałów w tak zorganizowanej gospodarce społeczeństwo cechuje przede wszystkim dbałość o własne korzyści. Człowieka prowadzącego racjonalnie swe interesy i kierującego się wyłącznie rachunkiem ekonomicznym nazwano w czasach rewolucji przemysłowej początkowo *economic man*, później zaś *homo oeconomicus*<sup>30</sup>.

---

<sup>26</sup> S. Pressman, *Quesnay's Theory of Taxation, Thought*, "Journal of the History of Economic Thought" 1994, nr 16, ss. 86–105.

<sup>27</sup> W. Stankiewicz, op. cit., s. 119.

<sup>28</sup> Ograniczenie aktywności państwa, wolność jednostki i prywatna własność środków produkcji jest również podstawą dla współczesnych nurtów liberalnej myśli ekonomicznej, w tym neoliberalnej i ordoliberalnej. Zasadnicza różnica pomiędzy nimi wynika ze sposobu realizacji przedstawionych zasad.

<sup>29</sup> S. Zabieglik, *Adam Smith*, Wiedza Powszechna, Warszawa 2003, s. 138.

<sup>30</sup> Nie ma jednoznacznej opinii kiedy pojawiło się pojęcie *człowieka ekonomicznego*. Uważa się, że określenia *economic man* użył w 1888 roku J.K. Ingram (J.K. Ingram, *A History of Political Economy*, Macmillan, New York, 1888), natomiast łacińskie *homo oeconomicus* po raz pierwszy wykorzystał w 1906 V. Pareto (V. Pareto, *Manuale di Economic Politica*, Società Editrice Libreria, Milano 1906). Wcześniej opisywali podobne zachowania człowieka A. Smith (A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, W. Strahan and T. Cadell, London

W *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*<sup>31</sup> Adam Smith podkreśla cechy współczesnego mu człowieka: poszukiwanie własnych korzyści, chęci zaspokajania nieograniczonych potrzeb, kierowanie się w działaniach egoizmem czy dążeniem do racjonalizacji, która leży w naturze człowieka. Podobną ocenę zaprezentował John S. Mill w *Esejach*. Wyróżnił on cztery charakterystyczne aspekty ludzkiej osobowości: zapobiegliwość i potrzebę gromadzenia dóbr (*accumulation of capital*), dysponowanie czasem wolnym (*leisure*), dążenie do luksusu (*luxury*) oraz chęć rozmnażania się (*passion for producing babies*)<sup>32</sup>.

Niezależnie jednak od sposobu postrzegania *homo oeconomicus* – czy jest to rzeczywisty obraz osoby, dla której celem w życiu są wyłącznie korzyści materialne, czy jest to jedynie teoretyczny model ekonomiczny – pojęcie to stanowi klucz do zrozumienia funkcjonowania gospodarki opartej na regułach klasycznej ekonomii. Zgodnie z nimi podstawowe dążenie rynku polega na maksymalizacji dobrobytu, która wymaga efektywnej alokacji zasobów. Jest to stan, w którym uczestnik znajduje się na najwyższej możliwej krzywej obojętności przy ustalonym koszyku dóbr pozostałych uczestników rynku. Pomija się w tym przypadku kwestię uczciwości i sprawiedliwości społecznej. Alokacja, w której jeden z podmiotów posiada do dyspozycji cały koszyk zasobów, a pozostali uczestnicy rynku nie posiadają nic, spełnia warunki efektywnej alokacji zasobów. Tak zdefiniowany cel, do którego dąży *homo oeconomicus*, sprzyja narastaniu nierówności społecznych. Kapitał ludzki, kojarzony w klasycznej ekonomii wyłącznie z siłą roboczą, stanowił tylko jeden z czynników produkcji. Takie podejście do człowieka powodowało, że słabiej wykształcone osoby były zagrożone ubóstwem i wykluczeniem społecznym. Ryzyko to wynikało między innymi z niskiego wynagrodzenia, które zdaniem Josepha Schumpetera, mimo że nie wystarczało na realizację podstawowych potrzeb, i tak było właściwie ustalone. „Dlatego – stwierdził ekonomista – można wykazać, że na skutek nadmiernej podaży pracy wynagrodzenie może być niskie do tego stopnia, że nie obroni ono wcale od śmierci z głodu, a mimo tego będziemy je określać jako wynagrodzenie naturalne, a nawet będziemy mówić o maksymalnej użyteczności wynikającej z tej dystrybucji”<sup>33</sup>.

---

1776) oraz J.S. Mill (J. S. Mill, *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy, Essay V: On the Definition of Political Economy and on the Method of Investigation Proper to It*, London, John W. Parker, 1844), jednakże w publikacjach tych autorów nie znalazło się odwołanie do opisywanego pojęcia (por. S. Zabieglik, *Homo oeconomicus*, [w:] *Etyczne podstawy ekonomii – teoria i praktyka*, red. J. Kubka, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2003, ss. 27–34 oraz J. Persky, *Retrospectives: The Ethology of Homo Economicus*, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, No. 2, Spring 1995, pp. 221–231).

<sup>31</sup> A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

<sup>32</sup> J. Persky, op. cit., s. 223.

<sup>33</sup> G. Calzoni, *Nauki ekonomiczne wobec kwestii dobrobytu i sprawiedliwości społecznej*, Wykład inauguracyjny MSZW w Brzesku, 2007, s. 3.

Dorobek Adama Smitha zawiera nie tylko pochwałę niewidzialnej ręki rynku i egoistycznych postaw jednostki utożsamianych z modelem *homo oeconomicus*. We wcześniejszych publikacjach Smitha można znaleźć liczne odwołania do aspektów etyczno-moralnych życia jednostki i całego społeczeństwa. Już w pierwszych wierszach *Teorii uczuć moralnych* klasyk ekonomii napisał: „...jakkolwiek samolubnym miałby być człowiek, są niewątpliwie w jego naturze jakieś pierwiastki, które powodują, iż interesuje się losem innych ludzi, i sprawiają, że ich szczęście jest dla niego nieodzowne, choć jedyna przyjemność, jaką może stąd czerpać, to przyjemność oglądania tego”<sup>34</sup>. W tej samej publikacji Adam Smith nawiązuje również do dobroczynności, przyjaźni, sprawiedliwości, wielkoduszności, wrażliwości, współodczuwania, szacunku i życzliwości względem drugiej osoby – o czym zapominają często studiumy twórczość Adama Smitha. Analizując cały dorobek Adama Smitha rysuje się zupełnie odmienny od *homo oeconomicus* wizerunek człowieka. Dla klasyka ekonomii człowiek jest społecznie zorientowanym indywidualistą, a nie tylko pozbawioną uczuć jednostką podejmującą racjonalne decyzje mające na celu maksymalizację użyteczności.

Analizując dokonania klasycznej szkoły ekonomii, warto zwrócić również uwagę na dorobek Davida Ricardo, Thomasa Malthusa i Jeana Baptiste Saya. Ricardo znany jest współczesnym między innymi z teorii przewagi komparatywnej i prawa malejącej krańcowej użyteczności czynników produkcji. Jako zwolennik liberalnej polityki gospodarczej Ricardo, podobnie jak i Smith, postulował zapewnienie swobód działalności gospodarczej i ograniczenie roli państwa na rynku, bowiem, zdaniem Ricardo, to prawa ekonomii są najlepszym regulatorem. Z kolei Thomas Malthus jest autorem tzw. prawa ludnościowego. Dowodził on, że liczba ludności rośnie w tempie geometrycznym, natomiast zasoby służące jej utrzymaniu jedynie w tempie arytmetycznym. Procesy te nieuchronnie prowadzić będą do klęski głodu<sup>35</sup>. Współcześnie teoria ludnościowa Malthusa w znacznym stopniu uległa dezaktualizacji – w krajach wysoko rozwiniętych postęp techniczny ułatwia zaspokojenie potrzeb ludności, a ponadto w ostatnich dekadach nastąpił zdecydowany regres w prognozowanym wzroście liczby ludności. Niestety, wiele jeszcze krajów rozwijających się w dalszym ciągu boryka się z tzw. pułapką Malthusa. Jan Baptiste Say opublikował tzw. prawo rynku. Jego zdaniem „[...] to produkcja stwarza popyt na produkty. Sama okoliczność stworzenia produktu kreuje popyt na inne produkty”, co oznacza, że nie może zaistnieć sytuacja, w której nadprodukcja będzie źródłem kryzysu<sup>36</sup>.

---

<sup>34</sup> A. Smith, *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989, s. 5.

<sup>35</sup> T.R. Malthus, *An Essay on the Principle of Population*, Vol. 2, John Murray, London 1826, p. 242.

<sup>36</sup> J.B. Say, *A Treatise on Political Economy*, Augustus M. Kelley, New York 1971, pp. 133–135.

## Socjalizm

Socjalistyczny porządek gospodarczy kształtował się już od przełomu XVIII i XIX wieku. Wczesna myśl socjalistyczna zwana socjalizmem utopijnym upowszechniła się przede wszystkim za sprawą François Fouriera i Roberta Owena. Pierwszy z nich był autorem koncepcji ustroju opartego na wspólnocie produkcyjno-konsumpcyjnej. Wspólnota taka, zwana falangą, skupiałaby producentów i konsumentów jednomyślnie pracujących dla dobra ogółu. Cechą charakterystyczną społeczności zgodnej z modelem Fouriera była możliwość podejmowania przez każdego członka falangi różnych prac zgodnie z jego indywidualnymi zainteresowaniami i upodobaniami. Z kolei Robert Owen – angielski przedsiębiorca – znany jest jako reformator XIX-wiecznych metod zarządzania. Jego zdaniem charakter człowieka zależy od warunków, w których się on wychowuje. Owen zdecydował się radykalnie poprawić warunki pracy panujące w zakładzie włókienniczym, którym zarządzał. Skrócił dzień pracy, wprowadził zakaz zatrudniania dzieci, uruchomił sklep spożywczy dla robotników, szkołę i był inicjatorem powstania samorządu osiedlowego. Ku zdumieniu wielu wprowadzone wówczas zmiany przyniosły radykalną poprawę wydajności pracy. Zachęcony sukcesem Robert Owen podejmował, jednak bez powodzenia, próby organizacji komun w Stanach Zjednoczonych. Jest również twórcą „giełdy”, na której producenci i usługodawcy wymieniali się rezultatami swojej pracy. Przekazując do magazynu wytworzone przez siebie dobra, otrzymywali oni bon stanowiący potwierdzenie ilości wykonanej pracy. Na tej podstawie mogli nabywać inne dobra o równoważnym nakładzie pracy.

W połowie XIX wieku w Europie nastąpił dynamiczny rozwój socjalizmu naukowego, nazwanego tak przez samych jego twórców celem odróżnienia go od wcześniejszego nurtu utopijnego, nawiązującego do klasycznej niemieckiej filozofii oraz angielskiej ekonomii politycznej, a także nadającego mu polityczny i ideologiczny charakter. Mimo zabiegów Karola Marksa i Fryderyka Engelsa – głównych przedstawicieli socjalizmu naukowego, historia współczesna uczy, że każda z odmian socjalistycznego nurtu jest utopijna<sup>37</sup>.

Filarami socjalistycznego ustroju gospodarczego były społeczna własność czynników produkcji i centralne sterowanie procesami gospodarczymi. Podejście takie wynikało z przekonań socjalistów o ścisłych wzajemnych powiązaniach ludzi. Działania osłabiające te relacje uznawane były za destrukcyjne. Autor *Kapitału* – Karol Marks – argumentował, że to właściciel środków produkcji dyktuje robotnikom warunki pracy. „Robotnicy, zmuszeni do sprzedawania się od sztuki, są towarem jak każdy inny artykuł handlu, toteż na równi z innymi towarami podlegają wszelkim zmiennościom konkurencji, wszelkim wahaniom rynku. Praca proletariatu na skutek rozpowszechnienia maszyn i podziału pracy zatraciła

---

<sup>37</sup> S. Filipowicz, *Historia myśli polityczno-prawnej*. Arche, Gdańsk 2006, s. 293.

wszelkie cechy samodzielności, a wraz z tym wszelki powab dla robotnika. Staje się on zwykłym dodatkiem do maszyny, wymaga się odeń tylko czynności najprostszych, najbardziej jednostajnych, do wyuczenia się najłatwiejszych. Koszt robotnika ogranicza się zatem niemal wyłącznie do środków żywności niezbędných do jego utrzymania i zachowania jego gatunku<sup>38</sup>.

Papież Leon XIII, jako jeden z pierwszych, publicznie i jednoznacznie skrytykował szerzącą się wówczas myśl socjalistyczną, która w sferze gospodarki opierała się na społecznej własności środków produkcji i centralnym sterowaniu. Zdaniem papieża „...socjaliści, wznieciwszy zazdrość (ubogich do bogatych), mniemają, że dla usunięcia przepaści między nimi znieść trzeba prywatną własność, a zastąpić ją wspólnym wszystkim posiadaniem dóbr materialnych<sup>39</sup>. Kolektywna własność dóbr, jak dowodził Leon XIII, sprzeciwia się prawom natury, jest niebezpieczna dla robotników i rodziny oraz grozi poważnym rozstrojem społeczeństwa. Mimo napomnień, musiał minąć wiek, aby w Europie Środkowej i Wschodniej ostatecznie upadł socjalizm. Niestety, szkodliwa społecznie ideologia w dalszym ciągu obowiązuje oficjalnie jeszcze w kilku krajach na świecie, a w kilku innych w sposób zakamuflowany. Nie sprawdziło się rozpowszechnione przez Karola Marksa hasło: „każdy według swych zdolności, każdemu według jego potrzeb”, co *de facto* oznaczało manipulację realną gospodarką zapewniającą podział dochodu zgodny z wizją socjalistycznej sprawiedliwości społecznej<sup>40</sup>. Realizacja tej idei miała w konsekwencji sprawić, że „wszystkie źródła zbiorowego bogactwa popłyną obficie<sup>41</sup>. Socjalistyczny porządek miał być nieuchronny, niezależnie od ludzkiej woli i dążeń, w przeciwieństwie do kapitalizmu, któremu grozi załamanie i samounicestwienie<sup>42</sup>. Milton Friedman przyczyn porażki socjalistycznego ustroju poszukiwał między innymi w powszechnej niechęci do rezygnacji z własności prywatnej i politycznych implikacjach centralnego planowania – socjalistyczna organizacja produkcji okazała się mniej wydajna niż działalność sektora prywatnego<sup>43</sup>.

Zdaniem Friedricha Augusta Hayeka „socjalizm w starym określonym sensie jest dziś w świecie zachodnim martwy”. Słowa te potwierdzały rozczarowanie i rosnącą świadomość socjalistycznych intelektualistów dostrzegających, że „socjalizm oznacza zniszczenie wolności jednostki<sup>44</sup>. Rzeczywiście, historia XX wieku wskazuje, że to wolny rynek, a nie socjalistyczny porządek, jest „[...] bezalternatywnym rozwiązaniem instytucjonalnym dla wolnych i demokratycznych

---

<sup>38</sup> K. Marks, F. Engels, *Manifest komunistyczny*, Książka i Wiedza, Warszawa 1956.

<sup>39</sup> Leon XIII, *Enc. Rerum Novarum*, 3.

<sup>40</sup> F.A. Hayek, *Konstytucja wolności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 254.

<sup>41</sup> K. Marks, *Krytyka programu gotajskiego*, Książka i Wiedza, Warszawa 1949, s. 22.

<sup>42</sup> J. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 69.

<sup>43</sup> M. Friedman, *Kapitalizm i wolność*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2008, s. 44.

<sup>44</sup> F.A. Hayek, *op. cit.*, ss. 252–253.

społeczeństw. Alternatywy wobec rynku nie ma i w wyobraźalnej przyszłości nie będzie<sup>45</sup>. Swobodna wymiana jest warunkiem koniecznym pomyślności ekonomicznej społeczeństwa i jego wolności<sup>46</sup>.

## Keynesizm

Keynesizm to pogląd ekonomiczny, który zatriumfował w okresie wielkiego kryzysu w latach 30. XX wieku. Promował on aktywną politykę fiskalną państwa na rynku. Zwolennicy keynesizmu nie kwestionują roli wolnego rynku, ale dostrzegają pojawiające się okresowo zakłócenia jego funkcjonowania. Zdaniem Johna Maynarda Keynesa są to: niezdolność rynku do realizowania pełnego zatrudnienia oraz dowolny i niesprawiedliwy podział dochodów. Celem złagodzenia negatywnych skutków niesprawności rynku Keynes proponował wzrost wydatków państwa, nawet kosztem wzrostu długu publicznego. Dowodził on, że jedynie łagodna polityka fiskalna państwa może być skutecznym lekarstwem na długookresową równowagę w warunkach niepełnego zatrudnienia. Dla przezwyciężenia recesji z lat 30. XX wieku w Stanach Zjednoczonych „[...] pozostawała tylko jedna droga, a mianowicie interwencja rządu w celu podniesienia poziomu wydatków na inwestycje, czyli zaciąganie przez rząd pożyczek i wydatkowanie ich na cele publiczne – świadomie wywołany deficyt. Tylko to mogło przełamać równowagę przy niepełnym zatrudnieniu: faktyczne, rozmyślnie wydatkowanie niewydanych oszczędności prywatnego sektora<sup>47</sup>. John Maynard Keynes tym samym przestrzegał przed nadmierną zapobiegliwością i ostrożnością: „[...] zrobiliśmy się tak ostrożni, dobrze się zastanawiając, zanim obarczymy potomnych ciężarami finansowymi, budując im domy mieszkalne, że niełatwo nam już uniknąć plagi bezrobocia<sup>48</sup>”.

Poglądy Keynesa dotyczące aktywnej polityki państwa na rynku należy uznać za słuszne w krótkiej perspektywie. Wzmożone wydatki państwa spowodują wzrost popytu, co w konsekwencji ustabilizuje rynek, a nawet sprzyjać będzie poprawie koniunktury. Konsekwencją wzmożonej aktywności państwa na rynku może być niezrównoważenie budżetu i narastanie długu publicznego, którego obsługa w przyszłości będzie dodatkowo obciążała budżet. Z taką sytuacją mamy do czynienia obecnie. Rządy wielu krajów, nie znajdując innej recepty na wyjście z kryzysu, zdecydowały się na wsparcie sektora prywatnego publicznymi pieniędzmi, co w wielu krajach doprowadziło do poważnego kryzysu zadłużeniowego.

---

<sup>45</sup> E. Mączyńska, P. Pysz, *Liberalizm, neoliberalizm i ordoliberalizm*, „Ekonomista” 2014, nr 2, s. 221.

<sup>46</sup> M. Friedman, R. Friedman, *Free to Choose. A Personal Statement*, Harcourt Brace Jovanovich, New York–London 1980, p. 11.

<sup>47</sup> J.K. Galbraith, *Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna*, PWE, Warszawa 1992, s. 248.

<sup>48</sup> J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 117.

Politykę keynesowską prowadzoną w czasie osłabienia gospodarczego uznawał za słuszną Ludwig Erhard – ordoliberal<sup>49</sup>. W warunkach stabilizacji i długotrwałego rozwoju należałoby jednak doprowadzić do zrównoważenia budżetu – co postulował ojciec niemieckiego cudu gospodarczego – nie godząc się nawet na finansowanie pomocy społecznej za cenę wzrostu długu publicznego. Ludwig Erhard wyjaśniał, że „[...] głęboki sens społecznej gospodarki rynkowej polega na połączeniu zasady wolności na rynku z równością społeczną i moralną odpowiedzialnością każdego za całość społeczeństwa”<sup>50</sup>.

Podejście Ludwiga Erharda wydaje się na wskroś słuszne. W warunkach osłabienia gospodarczego można pobudzać gospodarkę na koszt przyszłych pokoleń, jednak w okresie dobrej koniunktury należałoby zaciągnięte zobowiązanie spłacić – wymagają tego zasady sprawiedliwości międzypokoleniowej. Jeśli nawet kogoś nie przekonują podstawowe zasady moralne, warto poszukać uzasadnienia takiego działania w naukach ekonomicznych, na przykład w teorii dochodu permanentnego Miltona Friedmana. Teoria ta zakłada, że wielkość konsumpcji powinna być uzależniona od przeciętnego dochodu uzyskiwanego w długim okresie<sup>51</sup>. Współcześnie jednak ani politycy, ani nawet niektórzy ekonomiści nie są skłonni, w imię partykularnych interesów, nawet w warunkach koniunktury gospodarczej ograniczać wydatków państwa, pozostawiając niespłacone długi przyszłym pokoleniom. Wygodnie jest przy tym uzasadniać swoje decyzje popularnymi do dziś poglądami J.M. Keynesa.

## Ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa

Źródła ordoliberalizmu sięgają lat 20. XX wieku. Zwiastunem nowego kierunku w ekonomii była publikacja Wilhelma Röpkego z 1923 roku, w której krytykował on istniejący porządek polityczno-gospodarczy po I wojnie światowej<sup>52</sup>. Nieco później ordoliberalowie, widząc nieskuteczność klasycznych zasad ekonomii, podjęli się poszukiwania skutecznych rozwiązań w walce z kryzysem gospodarczym, który opanował świat w latach 30. XX wieku. Kolebką nowej doktryny ekonomicznej była tzw. szkoła fryburska, która ukształtowała się na Uniwersytecie we Fryburgu (niem. Freiburg). Do jej głównych przedstawicieli zaliczyć należy:

---

<sup>49</sup> M.G. Woźniak, *Ordoliberalna społeczna gospodarka rynkowa czy państwo minimalne*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja gospodarki*, red. M.G. Woźniak, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów, 2010, z. nr 17, s. 34.

<sup>50</sup> H.F. Wünsche, *Aktualność koncepcji społecznej gospodarki rynkowej Ludwiga Erharda*, [w:] *Ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa wobec wyzwań współczesności*, red. E. Mączyńska, P. Pysz, PTE, Warszawa 2013, ss. 154–156.

<sup>51</sup> M. Friedman, *A Theory of the Consumption Function*, Oxford & IBH Publishing Co., New Delhi-Calcutta-Bombay 1957, pp. 20–37.

<sup>52</sup> W. Röpke, *Die internationale Handelspolitik nach dem Kriege*, G. Fischer, Jena 1923.

Franza Böhma, Waltera Euckena, Alfreda Müllera-Armacka, Wilhelma Röpkego, Alexandra Rüstowa – później zaś Ludwiga Erharda – ministra gospodarki i kanclerza Niemiec. Ten ostatni jest głównym autorem społecznej gospodarki rynkowej i ojcem tzw. niemieckiego cudu gospodarczego<sup>53</sup>.

Fundament nowej myśli ekonomicznej stanowiły – podobnie jak w klasycznej ekonomii – wolny rynek i prywatna własność środków produkcji, jednak w przeciwieństwie do neoliberalnego nurtu w ekonomii ordoliberalów uzupełnili doktrynę o wymiar etyczny. Bowiem, jak przekonywał Wilhelm Röpke, wprowadzie współczesny świat pozwala na zaspokojenie podstawowych potrzeb materialnych, ale ciągle pozostaje głód duchowy: *żołądki są pełne, ale w duszach duża pustka ziewa*<sup>54</sup>. Ordoliberalowie przyjęli szeroką interpretację dorobku Adama Smitha, odwołując się przy tym do *Teorii uczuć moralnych*<sup>55</sup> klasyka ekonomii.

Zwolennicy ordoliberalizmu bardzo silnie podkreślali również rolę państwa jako podmiotu stanowiącego ramy ustroju gospodarczego. Według ordoliberalów nieograniczona wolność uczestników rynku może prowadzić do tzw. wolności bez ładu i w konsekwencji do poważnych zakłóceń funkcjonowania całego rynku. Ordoliberalny ład konkurencyjny był jednocześnie w opozycji do coraz bardziej popularnego wówczas keynesizmu. W miejsce interwencjonizmu państwowego, mającego stanowić panaceum na osłabienie gospodarcze, proponowano uczestnikom rynku wolność gospodarczą w ramach ustanowionego porządku oraz odpowiedzialność i obowiązek zapewnienia własnej egzystencji<sup>56</sup>. Wolny rynek zamiast centralnego sterowania gospodarką, silne odwołania do katolickiej moralności zamiast programowego ateizmu i własność prywatna zamiast własności wspólnej to z kolei podstawowe różnice pomiędzy ordoliberalnym a socjalistycznym ustrojem gospodarczym.

Oparcie doktryny ordoliberalnej na zasadach i nauce społecznej Kościoła powoduje, że w społecznej gospodarce rynkowej, obok celów gospodarczych, duże znaczenie odgrywa wymiar społeczny gospodarowania. Równość i sprawiedliwość społeczna miały być, według Ludwiga Erharda, zapewnione poprzez zagwarantowanie klasie średniej dominującej pozycji w społeczeństwie<sup>57</sup>. Dla utrzymania równości społecznej Alfred Müller-Armack był skłonny do bezpośredniego wy-

---

<sup>53</sup> Społeczna gospodarka rynkowa jest praktyczną realizacją myśli ordoliberalnej. Funkcjonowanie niemieckiej gospodarki zgodnie z jej zasadami sprawiło, że w latach 1948–1966 Niemcy stały się światowym liderem gospodarczym.

<sup>54</sup> W. Röpke, *Jenseits von Angebot und Nachfrage*, Bern 1958, S. 116.

<sup>55</sup> A. Smith, *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989.

<sup>56</sup> L. Erhard, *Wohlstand für Alle*, Econ Verlag, Düsseldorf 2000, S. 145.

<sup>57</sup> M. Miszewski, *Dobrobyt dla wszystkich i aktualność myśli Ludwiga Erharda*, [w:] *Ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa wobec wyzwań współczesności*, red. E. Mączyńska, P. Pysz, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2013, ss. 174–175.



równania dochodów przy pomocy zasiłków, rent, dotacji i subwencji<sup>58</sup>. Wilhelm Röpke słusznie natomiast dostrzegał, że człowiek w procesie gospodarowania jest nie tylko konkurentem, producentem i konsumentem, ale przede wszystkim człowiekiem<sup>59</sup>. Społeczeństwo, zgodnie z ideałami ordoliberalistów, powinno cechować się przywiązaniem do norm i wartości, niezależnością, samodzielnością, odpowiedzialnością w planowaniu życia we wspólnocie i rodzinie, zmysłem i odwagą w rozwiązywaniu problemów teraźniejszości oraz zrozumieniem potrzeb przyszłych pokoleń, umiarem i poszanowaniem godności ludzkiej<sup>60</sup>. Łatwo zatem dostrzec, że cechy społeczeństwa, kształtowanego zgodnie z doktryną ordoliberalną są niemal tożsame z cechami charakterystycznymi dla rozwoju trwałego.

Proponowany przez ordoliberalistów model funkcjonowania rynku to stabilny, zrównoważony i doskonale konkurencyjny ustrój gospodarczy odwołujący się do zasad etycznych Kościoła. Państwo występuje na rynku nie jako konkurent, ale podmiot ustanawiający porządek konkurencyjny, który ma zagwarantować zarówno sprawne funkcjonowanie gospodarki rynkowej, jak i zachowanie wolności człowieka, w tym prawa do prywatnej własności. Aby przedstawiony model gospodarczy mógł być skutecznie realizowany, Walter Eucken zaproponował przyjęcie zbioru zasad konstytuujących i regulujących sposób funkcjonowania rynku. Są wśród nich<sup>61</sup>:

- *Sprawny system cen rynkowych i doskonała konkurencja* – stanowiący podstawowy cel polityki gospodarczej. Osiągnięcie tego celu nie może odbywać się jednak poprzez uprawianie polityki koniunkturalnej, w ramach której podejmuje się jednorazowe działania podyktowane bieżącą sytuacją rynkową. Wymagane jest zatem stworzenie ram prawnych automatycznie ograniczających powstawanie monopolii i wspierających rozwój doskonale konkurencyjnego rynku.
- *Stabilny i niezależny system monetarny* – jako że pieniądź odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu siły nabywczej uczestników rynku. Nie wystarczy jednak powrót do systemu waluty złotej. Niezbędne jest zapewnienie stabilnej wartości pieniądza poprzez kontrolę i ograniczanie inflacji. Należy zrezygnować z polityki niskich stóp procentowych i ekspansji kredytowej banków na rzecz operacji otwartego rynku i utrzymywania rezerw pieniądza. Dla zachowania

---

<sup>58</sup> S. Behrends, *Znaczenie zasad ordoliberalnych Waltera Euckena dla społecznej gospodarki rynkowej*, „Optimum. Studia ekonomiczne” 2011, nr 4, s. 7.

<sup>59</sup> J. Bokajło, *Porównanie koncepcji ładu społeczno-gospodarczego A. Rüstowa, W. Röpkego i A. Müllera-Armacka*, [w:] *Ład gospodarczy a współczesna ekonomia*, red. P. Pysz, A. Grabska, M. Moszyński, PWN, Warszawa 2014, s. 233.

<sup>60</sup> K. Horn, *Diesseits von Angebot und Nachfrage. Einige Anmerkungen zur Überdehnung des Gegensatzes zwischen Markt und Moral*, „Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut Policy” 2011, nr 57, s. 9.

<sup>61</sup> W. Eucken, *Die Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, Mohr Siebeck, Tübingen 2004, S. 254–291.

stabilnego systemu monetarnego nie można również stosować zasady „pełnego zatrudnienia za wszelką cenę”.

- *Swoboda przepływu dóbr i usług* – rozumiana jako wykreowanie warunków funkcjonowania otwartych rynków, w których wyeliminowane będą cła i restrykcje stosowane w handlu zagranicznym, np. zakazy importu określonych dóbr, cła wwozowe oraz ograniczona będzie siła monopolistów w handlu zagranicznym.
- *Prywatna własność czynników produkcji* – jest ona warunkiem funkcjonowania konkurencyjnych rynków. Własność prywatna ogranicza nadużycia w sferze gospodarczej i społecznej oraz daje właścicielom swobodę i możliwości świadczenia usług dla całej gospodarki.
- *Swoboda zawierania umów* – jest również jednym z warunków prawidłowego funkcjonowania konkurencyjnych rynków. Zasada ta nie może być jednak wykorzystana do tworzenia lub wspierania karteli.
- *Odpowiedzialność uczestników rynku za rezultaty prowadzonej działalności gospodarczej* – w myśl zasady: „kto osiąga korzyści, musi również pokrywać ewentualne straty” jest niezbędną do prawidłowego funkcjonowania gospodarki. Przyjęcie odpowiedzialności zapobiega nieefektywnemu wykorzystaniu czynników produkcji i poprawia wydajność pracy. Zdaniem Euckena przedsiębiorcy i większościowi udziałowcy spółek powinni być w pełni odpowiedzialni za rezultaty działalności swoich przedsiębiorstw.
- *Przewidywalna polityka gospodarcza państwa* – oznacza, że zapewniona będzie ciągłość prowadzonej polityki gospodarczej. Z kolei dynamiczne zmiany norm prawnych w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej powodują zakłócenia funkcjonowania konkurencyjnych rynków.

Pełne wdrożenie wymienionych zasad zapewni postulowaną wolność jednostki, która będzie ograniczana jedynie wolnością innej jednostki. Przestrzeganie zasad konstytuujących Euckena ma zapewnić świadoma i zorientowana na cele społeczne działalność kontrolna państwa. W warunkach występowania zakłóceń rynku ściśle przestrzeganie zasad konstytuujących może być jednak utrudnione. Wówczas konieczne będzie dokonanie stosownych korekt. Mają służyć temu tzw. zasady regulujące, które znajdują zastosowanie w kwestiach<sup>62</sup>:

- *Demonopolizacji gospodarki* – polityka antymonopolowa powinna być prowadzona przez instytucję publiczną, której zadaniem jest albo nie dopuszczać do tworzenia monopolii, albo ściśle regulować ich funkcjonowanie na rynku. Zdaniem Waltera Euckena upaństwowienie monopolii nie stanowi rozwiązania problemu. Państwowi monopolisci stosują bowiem często podobne praktyki jak ich prywatni odpowiednicy.
- *Polityki dochodowej* – która powinna znaleźć swoje odzwierciedlenie w systemie fiskalnym państwa w postaci progresywnej skali podatku dochodowego.

---

<sup>62</sup> W. Eucken, op. cit., S. 291–304.

Takie podejście zapewnia prawidłową redystrybucję dochodów, skłania do poprawy wydajności pracy i zachęca do inwestowania.

- *Rozliczeń w gospodarce, a w szczególności internalizacji kosztów zewnętrznych* – te działania państwa są niezbędne, aby utrzymać prawidłowy porządek konkurencyjny.
- *Łagodzenia niewłaściwych reakcji rynków pracy po stronie podażowej* – które mogą występować w warunkach braku równowagi na rynku pracy. Zadaniem państwa jest wówczas uregulowanie czasu pracy, ochrona podstawowych praw pracowniczych, ustalenie płacy minimalnej oraz przestrzeganie zakazu zatrudniania dzieci.

To, co na początku XXI wieku Milton Friedman uznał za niezbędne, tj. liberalny ustrój gospodarczy i rządy prawa – pięćdziesiąt lat wcześniej przedstawiciele szkoły fryburskiej z powodzeniem zastosowali w praktyce. Przyjęta w Niemczech po II wojnie światowej społeczna gospodarka rynkowa, stanowiąca praktyczną realizację zasad porządku konkurencyjnego W. Euckena, przyniosła ożywienie gospodarce zwane niemieckim cudem gospodarczym. Wolny rynek, własność prywatna i wolność jednostki – rozumiana jednak, w przeciwieństwie do neoliberalistów, jako „wolność do” – stanowiły podstawę nowego wówczas porządku gospodarczego. Wolność jednostki i własność prywatna połączone z koordynacją działalności gospodarczej mogą przynieść realizację celów społecznych, jeśli obowiązywać będą zasady etyczne, a wolność będzie ściśle powiązana z odpowiedzialnością<sup>63</sup>. W uzasadnieniu charakteru prowadzonej w latach 50. XX wieku w Niemczech polityki gospodarczej Niemiec Ludwig Erhard przyznał, że celem gospodarki jest: „[...] pomoc ogółowi członków społeczeństwa w poprawie materialnych warunków ich bytu, aby pomóc w przezwyciężeniu ich życiowych trosk oraz uczynić błogosławieństwo wolności dostępnym dla wszystkich”<sup>64</sup>.

Model funkcjonowania rynku oparty na przedstawionych zasadach konstytuujących i regulujących traktować należy jako pewien ideał, który nie zawsze będzie odpowiedni w rzeczywistych warunkach rynkowych, historycznych i geopolitycznych. Na konieczność różnicowania polityki gospodarczej zwracał uwagę również sam Walter Eucken, którego zdaniem zastosowanie konkretnych narzędzi zależy od charakteru bieżących problemów wymagających rozwiązania i form porządku gospodarczego istniejących w danym kraju<sup>65</sup>.

---

<sup>63</sup> P. Czarnek, *Zasady społecznej gospodarki rynkowej*, [w:] *Zasady ustroju III Rzeczypospolitej Polskiej*, red. D. Dudek, Wolters Kluwer, Warszawa 2009, s. 290.

<sup>64</sup> P. Pysz, *Społeczna gospodarka rynkowa. Ordoliberalna koncepcja polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 32, za: L. Erhard, *Die Prinzipien der deutschen Wirtschaftspolitik*, „Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik” 2005, nr 104, S. 17.

<sup>65</sup> P. Pysz, op. cit., s. 60.

## Neoliberalizm

Zwolennicy neoliberalizmu, nawiązując do *Badania nad naturą...* Adama Smitha<sup>66</sup>, uważają, że efektywne funkcjonowanie gospodarki zapewni wolny rynek. Sprawia on, że wymiana dóbr odbywa się dobrowolnie, na zasadzie współpracy uczestników rynku i nie jest potrzebny ani przymus, ani centralne sterowanie gospodarką. „Dobrze funkcjonujący model społeczeństwa zorganizowanego wokół dobrowolnej wymiany dóbr to wolna, prywatna i aktywna gospodarka wymiany”<sup>67</sup>. Współczesny neoliberalizm kojarzony jest zwykle z dwoma szkołami ekonomicznymi. Głównymi ich reprezentantami są: Friedrich August Hayek – przedstawiciel szkoły austriackiej (wiedeńskiej) i Milton Friedman ze szkoły chicagowskiej. Neoliberalizm rozwinął się w drugiej połowie XX wieku, a jego zwolennicy głosili krytykę socjalistycznego porządku gospodarczego, nadmiernej aktywności państwa na rynku i potrzebę liberalizacji światowej gospodarki. Neoliberalne zasady znalazły się w tzw. konsensusie waszyngtońskim<sup>68</sup> – dokumencie zawierającym wytyczne dla krajów Ameryki Łacińskiej w zakresie polityki gospodarczej lat 90. XX wieku. Zwrócono wówczas uwagę na<sup>69</sup>:

1. *Dyscyplinę fiskalną*, w tym przede wszystkim na unikanie stosowania tzw. podatku inflacyjnego. Z reguły taki stan finansów publicznych ma miejsce wówczas, gdy nadwyżka pierwotna wynosi kilka procent PKB, a deficyt operacyjny jest nie większy niż 2% PKB.
2. *Reformę polityki fiskalnej*, polegającą na ograniczeniu wydatków na administrację, obronę narodową i inne zadania nieprzynoszące wymiernych korzyści ekonomicznych celem wsparcia dziedzin zapewniających wysoką stopę zwrotu, w tym np. infrastrukturę i edukację.
3. *Reformę podatkową*, obejmującą poszerzenie bazy podatkowej i obniżenie krańcowych stawek podatkowych.
4. *Liberalizację sektora finansowego*, w tym zniesienie preferencyjnych stóp procentowych dla niektórych pożyczkobiorców i dążenie do osiągnięcia umiarkowanie dodatniej stopy procentowej.
5. *Ustabilizowanie w długim okresie kursu walutowego* na konkurencyjnym poziomie, aby zapewnić wzrost eksportu.

---

<sup>66</sup> A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

<sup>67</sup> M. Friedman, *Kapitalizm...*, op. cit., s. 47 oraz M. Friedman, R. Friedman, *Free...*, op. cit., p. 13.

<sup>68</sup> W literaturze można znaleźć różne znaczenia terminu „konsensus waszyngtoński”. Tym mianem określa się: a) wytyczne Johna Williamsona dla krajów Ameryki Łacińskiej w zakresie prowadzenia polityki gospodarczej, b) pakiet podstawowych reform zalecanych przez MFW i Bank Światowy, c) zwięzłe zestawienie neoliberalnych zasad polityki gospodarczej.

<sup>69</sup> Z.J. Stańczyk, *Konsensus waszyngtoński a reformy w krajach postkomunistycznych*, „Zeszyty Naukowe PTE” 2004, nr 4, ss. 59–61.

6. *Liberalizację handlu zagranicznego* poprzez zniesienie ilościowych ograniczeń w handlu oraz obniżenie ceł aż do osiągnięcia jednolitej stawki zbliżonej do 10%.
7. *Wylimitowanie barier dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych* i umożliwienie konkurencji na równych warunkach firmom zagranicznym oraz krajowym.
8. *Prywatyzację przedsiębiorstw państwowych*.
9. *Zniesienie ograniczeń wejścia na rynek* dla nowych firm i barier utrudniających konkurencję już funkcjonujących na rynku podmiotów. Zagwarantowanie, że wszystkie regulacje spełniać będą kryteria bezpieczeństwa, ochrony środowiska i nadzoru finansowego.
10. *Ochronę praw własności*.

Wolny rynek, zgodny z wizją neoliberalistów, nie oznacza zatem zupełnej rezygnacji z utrzymania administracji publicznej. Państwo powinno być podmiotem określającym zasady funkcjonowania rynku i dbającym o ich przestrzeganie, minimalistyczne, podległe jednostce oraz stojące na straży jej wolności, a także być aktywne wyłącznie w tych dziedzinach, w których jest to niezbędne. Liberaliści, jak podkreślał Milton Friedman, nie są zwolennikami anarchizmu. Dlatego rolą państwa jest zapewnienie praworządności, zagwarantowanie porządku i bezpieczeństwa narodowego, określanie praw własności, rozstrzyganie w spornych kwestiach dotyczących interpretacji zasad funkcjonowania rynków, przestrzeganie prawidłowego wykonania zawartych przez uczestników rynku umów, przyjęcie i konsekwentna realizacja polityki monetarnej, przeciwdziałanie monopolom oraz eliminowanie ujemnych efektów zewnętrznych<sup>70</sup>. Milton Friedman zdawał sobie sprawę, że rynek samodzielnie nie dokona internalizacji kosztów (korzyści) zewnętrznych – do tego niezbędne jest sprawne państwo. Uważał on jednak, że interwencja rządu, nawet w tych koniecznych sytuacjach, z reguły jest nadmierna i pogłębia *de facto* istniejące problemy. Dlatego postulował daleko idące ograniczenia roli sektora publicznego, w tym również w sferze socjalnej<sup>71</sup>. Zamiast porządkującej funkcjonowanie rynku roli państwa neoliberaliści głosili: „liberalizuj tak wiele, jak tylko się da, prywatyzuj tak szybko, jak możesz i bądź twardy w sprawach fiskalnych i pieniężnych!”<sup>72</sup>.

Podobne poglądy głosił Friedrich A. Hayek, zagorzały zwolennik wolności jednostki, ale rozumianej w sensie negatywnym jako „wolności od”<sup>73</sup>, i spontanicznie

<sup>70</sup> M. Friedman, *Kapitalizm...*, op. cit., ss. 86–88.

<sup>71</sup> M. Belka, *Doktryna ekonomiczno-społeczna Milтона Friedmana*, Państwowe Wydawnictwa Naukowe, Warszawa 1986, s. 43.

<sup>72</sup> Z.J. Stańczyk, op. cit., s. 63, za: G.W. Kołodko, *Economic Neoliberalism Became almost Irrelevant. Poland's Grzegorz W. Kolodko on New Trends in Development Strategies*, „Transition” 1998, Vol. 9, No. 3, p. 1.

<sup>73</sup> „Wolność od” oznacza dążenie jednostki do uwolnienia się od wszelkich czynników ograniczających jej swobodę. „Wolność od” daje jednostce możliwość działania zgodnie z własnymi

kształtującego się ładu gospodarczego<sup>74</sup>. Wypełnienie wskazanych postulatów wymaga, aby działalność państwa nie wykraczała poza utrzymanie prawa i porządku. Nie kwestionował on ograniczonej aktywności państwa w zakresie ochrony ubogich i dotkniętych nieszczęściem oraz działalności w zakresie opieki zdrowotnej i edukacji. Friedrich August Hayek krytykował natomiast nadmierną opiekuńczość państwa: „...naszym problemem są tutaj nie tyle cele, ile metody działania państwa”<sup>75</sup>. Inicjatywy państwa w sferze socjalnej stanowią bowiem zagrożenie dla wolności. Przedstawiane są one jako „zwykłe usługi” świadczone na rzecz mniej zamożnej części społeczeństwa, ale ich wykonywanie prowadzi do powstania przymusu i roszczeń państwa do wyłącznych praw w niektórych dziedzinach, a każda interwencja państwa może zakłócić samoczynny proces ustalania cen przez rynek<sup>76</sup>. Hayek akceptował wyłącznie państwową ochronę członków społeczeństwa przed skrajną biedą i troskę o zapewnienie określonego minimum utrzymania dla wszystkich. Natomiast działania państwa polegające na próbach wyrównywania poziomu życia i redystrybucji dóbr pomiędzy członków społeczeństwa Hayek uznawał za godzące w wolność, niesprawiedliwe społecznie, krzywdzące ludzi zdolnych i ambitnych. Przedstawione podejście było jednoznaczne z akceptacją nierówności dochodowych, w szczególności takich, które powstały w wyniku prawidłowego funkcjonowania rynku, bez naruszenia prawa<sup>77</sup>.

Dominujący nadal na świecie neoliberalizm ma już lata swojej świetności za sobą. Na przykład za rządów Margaret Thatcher w Anglii w myśl koncepcji Friedricha Augusta Hayeka i Milтона Friedmana ograniczono rolę związków zawodowych i wpływ państwa na rynek, co przyniosło początkowo pozytywne rezultaty gospodarcze. Na skutek podjętych reform w sektorze finansowym Londyn, obok Nowego Jorku, Tokio i Frankfurtu, stał się światowym centrum finansowym. Niestety, nadmierny liberalizm w myśl głoszonych wolności przyczynił się do narastania nierówności społecznych, nie gwarantował stabilności światowej gospodarki<sup>78</sup>.

---

przekonaniami i planami, co oznacza niezależność jednostki od arbitralnej woli lub przymusu innego człowieka lub grupy osób. Ten rodzaj wolności stoi w wyraźnej sprzeczności z „wolnością do”, która podkreśla wartości, jakimi kieruje się wolny człowiek, tworząc relacje w społeczeństwie. Są to między innymi: empatia, poczucie odpowiedzialności, solidarności, godności i miłości bliźniego.

<sup>74</sup> Spontaniczny ład gospodarczy oddolnie kształtowany przez rynek jest przeciwieństwem odgórnie stanowionego porządku, którego wprowadzenie postulują ordoliberalowie.

<sup>75</sup> F.A. Hayek, *Konstytucja...*, op. cit., s. 255.

<sup>76</sup> Ibidem, s. 256.

<sup>77</sup> U. Zagóra-Jonszta, *Hayek i Friedman o ekonomicznej roli państwa*, [w:] *Polityka ekonomiczna państwa we współczesnych systemach gospodarczych*, red. D. Kopycińska, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008, s. 8.

<sup>78</sup> K. Górka, *Światowy kryzys finansowy i gospodarczy w kształtowaniu wyzwań rozwojowych*, [w:] *Ekonomia przemysłowa w warunkach kryzysu finansowego*, red. P.P. Małecki, Fundacja UEK w Krakowie, Kraków 2012, s. 37 i ss. 40–41.

Neoliberalizm w imię „wolności od” spowodował również niemal zupełne odejście od wartości moralnych w życiu społeczno-gospodarczym.

*Post factum* Milton Friedman dostrzegł negatywne skutki neoliberalnej swobody, unikania odpowiedzialności i gospodarczego egoizmu. O ile jeszcze na początku lat 90. XX wieku krajom, w których dokonywała się transformacja ustrojowa i gospodarcza, zalecał przyjęcie neoliberalnych zasad i szybką prywatyzację, o tyle już dekadę później wycofywał się z wcześniejszych pomysłów, przyznając się do popełnionych błędów: „Myliłem się. Okazuje się, że rządy prawa są ważniejsze od prywatyzacji”<sup>79</sup>.

Na skutek trwającego nadal osłabienia gospodarczego i kryzysu zadłużeniowego finansów publicznych neoliberalna myśl ekonomiczna doczekała się znaczącej krytyki w wielu środowiskach, nie tylko ekonomistów. Nie można jednak zupełnie potępiać poglądów neoliberalistów. Choć neoliberalne reguły sprzyjają egocentrycznym postawom, to główny ciężar winy za kryzys ponosi nieetyczne zachowanie przedstawicieli sektora finansów i wielkich korporacji – pożądanie własnych korzyści kosztem innych ludzi i „pogoń za zyskiem”. Współodpowiedzialnymi za niepowodzenia we wdrażaniu neoliberalnych zasad są również instytucje międzynarodowe – z uwagi na nieuzasadniony pośpiech we wdrażaniu reform i rządy krajów, w szczególności słabiej rozwiniętych, za brak odpowiedniego przygotowania na pełne otwarcie gospodarki.

## Współczesne nurty w ekonomii – ekonomia behawioralna

Ewolucja nauk ekonomicznych od czasów Adama Smitha spowodowała wyraźne „odspołecznienie” i „odhistorycznienie” ekonomii, będące wynikiem oddzielenia się ekonomii od pozostałych nauk społecznych, przede wszystkim socjologii i psychologii<sup>80</sup>. To zerwanie więzów szczególnie wyraźnie widać w ekonomii głównego nurtu (ortodoksyjnej). W ostatnich latach to właśnie ekonomia neoklasyczna zdominowała inne nurty badań w dziedzinie nauk ekonomicznych. Prace prowadzone zgodnie z głównym nurtem ekonomii, zwłaszcza w mikroekonomii, dotyczą przede wszystkim oddziaływania popytu i podaży na kształtowanie się cen rynkowych, wielkości produkcji i podziału dochodów. Wśród podstawowych założeń przyjętych w badaniach prowadzonych przez ekonomistów głównego nurtu wymienić należy:

- racjonalność działania jednostek,
- dostępność pełnej informacji i zdolność uczestnika rynku do jej przetwarzania,
- dążenie konsumentów do maksymalizacji użyteczności,

---

<sup>79</sup> E. Benedyk, *Kolacja u Friedmana*, „Polityka” 2006, nr 48 (2582), ss. 44–46.

<sup>80</sup> A. Wojtyna, *Czy w wyniku kryzysu finansowego ekonomia otworzy się bardziej na psychologię?*, [w:] *Węzeł polski. Bariery rozwoju z perspektywy ekonomicznej i psychologicznej*, red. P. Kozłowski, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2011, s. 169.

- dążenie producentów do maksymalizacji zysku,
- malejącą krańcową użyteczność dóbr/czynników produkcji,
- działalność jednostki nie uwzględnia użyteczności pozostałych uczestników rynku<sup>81</sup>.

Obecny kryzys spowodował istotne zmiany w podejściu do analizy funkcjonowania rynku. Ekonomiści zostali zaskoczeni wydarzeniami gospodarczymi, jakie miały miejsce w pierwszej dekadzie XXI wieku. Wielu w ogóle nie przewidziało możliwości wystąpienia kryzysu, niektórzy przewidzieli go w pewnym stopniu. W dalszym ciągu istnieją poważne problemy ze spójnym wyjaśnieniem przyczyn osłabienia gospodarczego<sup>82</sup>. Coraz więcej zwolenników zyskuje też ekonomia heterodoksyjna będąca w opozycji do głównego nurtu i otwierająca się na inne dyscypliny, w szczególności z obszaru nauk społecznych. Nowe nurty w ekonomii, w tym ekonomia behawioralna pozwalają na znacznie szerszą, niż w przypadku ekonomii głównego nurtu, analizę ludzkich zachowań i funkcjonowania rynku. O ile ekonomia ortodoksyjna koncentruje się wokół zagadnień zaliczanych tylko do I ćwiartki, o tyle ekonomia behawioralna obejmuje pozostały zakres, a przede wszystkim obszar III (tabela 1).

**Tabela 1.** Obszary zainteresowań współczesnej ekonomii

I. Zachowania racjonalne, motywy ekonomiczne	II. Zachowania racjonalne, motywy pozaekonomiczne
III. Zachowania nieracjonalne, motywy ekonomiczne	IV. Zachowania nieracjonalne, motywy pozaekonomiczne

Źródło: A. Wojtyna, *Czy w wyniku kryzysu finansowego ekonomia otworzy się bardziej na psychologię?*, [w:] *Węzeł polski. Bariery rozwoju z perspektywy ekonomicznej i psychologicznej*, red. P. Kozłowski, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2011, s. 174.

Krytykę klasycznego podejścia przy próbach wyjaśniania zjawisk ekonomicznych można było dostrzec już znacznie wcześniej. Na przełomie XIX i XX wieku w Stanach Zjednoczonych nastąpił rozwój nowej wówczas myśli ekonomicznej zwanej instytucjonalizmem, której najbardziej znanym przedstawicielem był Thorstein Veblen. Instytucjoniści zdecydowanie odrzucili liberalne tezy o efektywności funkcjonowania wolnego rynku. Twierdzili natomiast, że gospodarka jest zależna od decyzji uwarunkowanych tradycjami, mentalności, zwyczajami i kulturą, które podlegały procesowi ewolucji. „Instytucja”, do której odwołują się zwolennicy tego nurtu, to zbiór zasad, tradycji, przekonań i powszechnie przyjętych sposobów postępowania, wpływających na specyfikę myślenia i działania. Instytucjoniści uznają, że postęp techniczny jest stymulantą rozwoju gospodarczego, a czynnikami wywołującymi osłabienie gospodarcze są niedostateczne

<sup>81</sup> A. Solek, *Ekonomia behawioralna, a ekonomia neoklasyczna*, „Zeszyty Naukowe PTE” 2010, nr 8, ss. 21–22.

<sup>82</sup> A. Wojtyna, op. cit., s. 170.



przeobrażenia w instytucjach. Przyjęte przez społeczeństwo schematy myślenia zakłócają racjonalne wybory uczestników rynku.

Ekonomia behawioralna, której rozwój przypada na lata 70. XX wieku, podobnie jak instytucjonalna, krytycznie odnosi się do reguł ekonomii neoklasycznej. Zwolennicy nowego wówczas nurtu w ekonomii dowodzą, że obserwowane na co dzień zachowania konsumentów i producentów odbiegają od w pełni racjonalnego działania. Decyzje podejmowane przez ludzi opierają się nie tylko na założeniu maksymalizacji użyteczności posiadanych zasobów, ale również zależą od czynników psychologicznych, instytucjonalnych i biologicznych. Na gruncie ekonomii głównego nurtu trudno bowiem wyjaśnić dlaczego:

- wartość określonego dobra jest inna w zależności od tego, czy jesteśmy jego właścicielem czy też nie,
- na użyteczność dobra ma wpływ porównanie z innymi osobami będącymi w podobnej sytuacji,
- uczestnicy rynku celowo opóźniają konsumpcję niektórych dóbr zamiast korzystać z nich w teraźniejszości<sup>83</sup>,
- powstają bańki spekulacyjne skoro ceny aktywów uwzględniają ich bieżącą wartość i wszystkie informacje mające wpływ na kształtowanie ceny w przyszłości<sup>84</sup>.

Poszukując odpowiedzi na tak postawione problemy badawcze ekonomiści behawioralni do analizy funkcjonowania rynku wykorzystują dorobek psychologii kognitywnej, socjologii i neurofizjologii sprawiając, że współczesna ekonomia coraz bardziej staje się nauką interdyscyplinarną. Współcześnie, w ramach ekonomii behawioralnej badania prowadzone są w dwóch kierunkach. Pierwszy z nich – starsza szkoła ekonomii behawioralnej – blisko spokrewniony jest z nurtem instytucjonalnym. Drugi nurt bliższy jest z kolei ekonomii neoklasycznej, ale silnie podkreśla kontekstowy charakter ludzkiego działania<sup>85</sup>.

## **Współczesne nurty ortodoksyjne – obrona głównego nurtu ekonomii**

Dynamiczny rozwój nowych myśli ekonomicznych nie oznacza, że klasyczne reguły ekonomii ulegają całkowitemu zapomnieniu. Zwolennicy głównego nurtu dowodzą, że sposób funkcjonowania rynku jako całości wymusza na jego uczestnikach racjonalne działania. Podmioty, które nie działają w sposób maksymalizu-

---

<sup>83</sup> Cechą charakterystyczną, racjonalnie działających w warunkach nieskrepowanego wyboru, jednostek jest dysponowanie posiadanymi dobrami w teraźniejszości niż przesuwanie ich konsumpcji w przyszłość. Zjawisko to wynika z tzw. dodatniej stopy preferencji czasowej, która jest determinantą ludzkiego działania.

<sup>84</sup> A. Solek, op. cit., s. 24.

<sup>85</sup> J. Godłów-Legiędź, *Ekonomia behawioralna: od koncepcji racjonalności do wizji ustroju ekonomicznego*, „Ekonomia” 2013, nr 4(25), ss. 27, 39.

jący użyteczność lub zysk są eliminowane przez konkurentów. Ponadto, opisywane przez behawiorystów anomalia rynku dotyczą ograniczonej ilości podmiotów, a efekty ich zachowań znoszą się wzajemnie i dlatego nie mogą podważyć ogólnej tezy o racjonalności działania uczestników rynku. Ekonomiści ortodoksyjni formułują również krytyczne uwagi odnośnie do metod stosowanych w ekonomii behawioralnej. Teoretyczne eksperymenty mogą przynosić odmienne wyniki niż uzyskiwane w realnym życiu, nie mogą być zatem podstawą do formułowania wniosków ogólnych. Na przykład innych wyborów dokona osoba, która w trakcie eksperymentu otrzymała bezpłatnie określoną kwotę do dyspozycji, a inne decyzje podejmie jeśli ten sam dochód rozporządzalny stanowiłby wynagrodzenie za wykonaną pracę<sup>86</sup>.

Wśród najważniejszych kierunków współczesnej myśli ekonomicznej zaliczanych do głównego nurtu wymienić należy monetaryzm, któremu teoretyczne podstawy nadał Milton Friedman. Jego przedstawiciele uznają za słuszną tezę o neutralności pieniądza w długim okresie. Pieniądz wpływa jedynie na zmienne nominalne na przykład ceny, a nie realne – zatrudnienie i wzrost gospodarczy. Zdaniem monetarystów inflacja jest zjawiskiem pieniężnym i nie można wybierać w długim okresie pomiędzy stopą bezrobocia a inflacją, co wynika z równania:

$$MV = PY,$$

gdzie:

$M$  – nominalna podaż pieniądza,

$V$  – szybkość obiegu pieniądza (wartość transakcji w ciągu roku na jedną jednostkę pieniądza),

$P$  – ogólny poziom cen,

$Y$  – realna wielkość produkcji.

Zatem gdy  $V$  i  $Y$  nie ulegają zmianie to wzrost  $M$  oznacza wzrost  $P$ . Przedstawione podejście krytykują keynesiści. Ich zdaniem wzrost ilości pieniądza może pobudzić wzrost produkcji. Zdaniem monetarystów nieskuteczna jest również polityka fiskalna państwa, której celem jest obniżenie bezrobocia poniżej stopy naturalnej.

Warto również zwrócić uwagę na nową ekonomię klasyczną rozpowszechnioną dzięki badaniom Roberta J. Barro, Roberta Lucasa (nagroda Nobla w 1995 roku), Thomasa Sargenta i Neila Walacea. Autorzy tychże badań przyjęli tezę o doskonałej konkurencyjności rynków i odrzucają możliwość skutecznego wpływu państwa na wielkość produkcji i zatrudnienie. Zdaniem neoklasyków brak oczekiwanych rezultatów polityki państwa wynika z faktu, że opiera się ona na tych informacjach, na podstawie których sami uczestnicy rynku podejmują swoje decyzje. Podejmowane przez państwo próby ingerencji w funkcjonowanie gospodarki są zatem w pełni neutralizowane.

---

<sup>86</sup> A. Solek, op. cit., ss. 29–31.

## I.3.

# Metody badań ekonomicznych

Lukasz Mach

Rozdział poświęcony metodom badań ekonomicznych, z uwagi na swoją obszerność tematyczną oraz wieloaspektowość stosowanych podejść, prezentuje wybrane kluczowe zagadnienia. Z uwagi na poradnikowy charakter niniejszego opracowania, przedstawione obszary zostały opisane w sposób poglądowy (syntetyczny), sygnalizując czytelnikowi stan wiedzy w zakresie metod badań ekonomicznych, z jednoczesnym odesłaniem czytelnika do pozycji literaturowych z omawianej problematyki. Struktura rozdziału składa się z 6 niezależnych wątków. Po krótkim wprowadzeniu definicyjnym, zaprezentowano kroki postępowania w realizacji badań ekonomicznych, opisano różne rodzaje realizacji badań ekonomicznych w zależności od przyjętego stanowiska metodologicznego oraz zaprezentowano metody badań ekonomicznych w podziale na metody ilościowe, jakościowe oraz w ujęciu zintegrowanym.

Poznanie i wybór właściwej metody badań ekonomicznych polega między innymi na określeniu z jakich elementów lub grup elementów ona się składa, jakie cechy im przysługują oraz jakie są zależności pomiędzy zidentyfikowanymi elementami a ich grupami (Stachak S., 1997, s. 126). Zgodnie z Kotarbińskim „[...] *metoda*, czyli *system postępowania*, jest to sposób wykonywania czynu złożonego, polegający na doborze i układzie jego działań składowych, a przy tym uplanowany i nadający się do wielokrotnego stosowania” (Kotarbiński T., 1982, s. 79). Potrzebą stosowania metod badań ekonomicznych jest rozdzielenie całości przedmiotów czy zjawisk, za pomocą logicznej abstrakcji, w celu wykrycia ich właściwości, stosunków oraz związków funkcjonalnych między nimi (Stachak S., 1997, s. 200). Przeprowadzenie **badania ekonomicznego** powinno zbliżać badacza do uzyskania odpowiedzi na trzy newralgiczne zagadnienie, tj. jak jest? dlaczego tak jest? jak może być? Dwa pierwsze pytania implikują badania o charakterze teoretycznym, natomiast ostatnie ma cechy badań praktycznych.

Dokonując podziału czy klasyfikacji metod wykorzystywanych w badaniach ekonomicznych, z pewnością należy przytoczyć kluczowe ich rozróżnienie na metody ilościowe i jakościowe. Zastosowanie metod ilościowych w naukach ekonomicznych zostało opisane m.in. w pracach Łuniewska M., Tarczyński W. (2012),

Tokarski T. (2012), Podgórska M., Klimowska J. (2013), Rembisz W., Sielska A. (2011), Ostoj-Staszewski A. (2012), Aczel A.D. (2000), Witkowska D. (2012), Chow G.C. (1995), Gruszczyński M., Kuszewski T., Podgórska M. (2009), Panek T. (2009), Dittmann P. (2004), Cieślak M. (2005), Dziechciarz J. (2003), Maddala G.S. (2008). Natomiast zastosowanie metod jakościowych w pracach Gatnar E., Walesiak M. (2011), Olejnik I., Kaczmarek M., Springer A. (2013), Kopczewska K., Kopczewski T., Wójcik P. (2009), Creswell J. (2013), Graham G. (2011), Staniec I. (2012), Flick U. (2013), Silverman D. (2013), Denzin N., Lincoln Y.S. (2010), Jemielniak D. (2013). Zastosowanie **metod ilościowych i jakościowych** w badaniach ekonomicznych powoduje odmienne zdefiniowanie sensu badawczego. W badaniach ilościowych dążymy do wyjaśnienia i kontroli badanego zjawiska, natomiast w badaniach jakościowych do jego zrozumienia.

Podjęwając próby przedstawienia uniwersalnego algorytmu realizacji badań ekonomicznych, powinno się przeprowadzić proces oceny metodologicznej jakości technik i procedur badawczych (Lincoln i Guby 1985). W tabeli 1 przedstawiono kryteria oceny metodologicznej w podejściu ilościowym i jakościowym.

**Tabela 1.** Kryteria do oceny metodologicznej jakości technik i procedur badawczych

<b>Kryteria podejścia ilościowego</b>	<b>Kryteria podejścia jakościowego</b>
Trafność wewnętrzna	Wiarygodność
Trafność zewnętrzna	Możliwość przeniesienia
Rzetelność	Spolegliwość
Obiektywność	Potwierdzalność

Źródło: Lincoln i Guby (1985).

Każde z czterech porównanych kryteriów warunkują pewien zestaw zadań, które powinniśmy wykonać, aby proces badawczy można było uznać za poprawny metodologicznie. Do zadań tych należą:

- Zadanie 1. Określenie problemu badawczego.
- Zadanie 2. Określenie celu badania.
- Zadanie 3. Zdefiniowanie hipotez badawczych.
- Zadanie 4. Wybór metody analizy.
- Zadanie 5. Przyjęcie założeń dotyczących realizacji inżynierii obliczeniowej.
- Zadanie 6. Przeprowadzenie obliczeń.
- Zadanie 7. Wnioski z badań.
- Zadanie 8. Opracowanie raportu z badań.

Realizacja wymienionych zadań powinna być powiązana z obserwacją zjawisk ekonomicznych, procesem indukcji oraz dedukcji wiedzy realnej w wiedzę praktyczną. Podjęwając próby poznania i analizy procesów ekonomicznych, należy posłużyć się jedną z powszechnie stosowanych metod postępowania, która zapewniałaby sprawdzalność uzyskanych efektów, do metod tych zaliczamy (Zalega, ss. 22–23):

- **Indukcję** rozumianą jako empiryczną metodę badań. Bazującą na dokonywaniu obserwacji i eksperymentów, a następnie na formułowaniu na tej podstawie uogólnień oraz hipotez i ich weryfikacji. Uogólniając, można więc stwierdzić, że indukcja polega na wyprowadzeniu wniosków ogólnych z przesłanek będących ich szczególnymi przypadkami.
- **Dedukcję** mającą na celu uzyskanie określonego wniosku na podstawie założonego wcześniej zbioru przesłanek. Oznacza to, że rozumienie dedukcyjne w odróżnieniu od rozumowania indukcyjnego jest w całości zawarte wewnątrz swoich założeń. Nie wymaga więc tworzenia nowych twierdzeń i pojęć, ale jest tylko prostym wyciągnięciem wniosków.
- **Redukcję** rozumianą jako postępowanie, w którym kierunek wnioskowania jest niezgodny z kierunkiem postępowania logicznego, np. do następstwa będziemy poszukiwali przyczyny – dlaczego tak się stało? Jest to wnioskowanie uprawdopodobniające i aby wnioskować za pomocą redukcji należy mieć pewność, że inne racje są mało prawdopodobne.

W wyniku równoczesnego zastosowaniu wyżej wymienionych metod badań ekonomicznych, mamy szansę na rozpoznanie zjawisk ekonomicznych i zdefiniowanie wyrażen, definicji oraz na formułowanie hipotez oraz ich weryfikacji. Może to doprowadzić do sformułowania określonego modelu opisującego prawa ekonomiczne.

Sformułowanie **modelu ekonomicznego** polega na przyjęciu założeń upraszczających rzeczywistość społeczno-gospodarczą. Celem stosowania modeli jest uzyskanie uproszczonego a zarazem przejrzystego obrazu rzeczywistości ekonomicznej. Warunkiem koniecznym do poprawnego zapisu oraz interpretacji wykorzystywanych modeli jest zastosowanie powszechnie przyjętych w ekonomii terminów czy zasad, m.in.:

- *Ceteris paribus* – zasada oznaczająca, że rozważany czynnik ulega zmianie, podczas gdy pozostałe czynniki pozostają niezmiennie. Na przykład malejąca krzywa popytu pokazuje, że popyt spada wraz ze wzrostem ceny tak długo, jak pozostałe czynniki pozostają niezmiennione (Samuelson, Nordhaus, s. 667).
- Racjonalność oczekiwań – założenie mówiące, że ludzie dokonują obiektywnych prognoz, a co więcej, wykorzystują do tego wszelki dostępne informacje i teorie ekonomiczne (Samuelson, Nordhaus, s. 680).
- Stochastyczność praw ekonomicznych – zasada przyjmująca statyczny charakter praw ekonomicznych.

Model ekonomiczny może mieć różne formy, tzn. można go przedstawić za pomocą słów, grafów czy układów równań. Jednym z najprostszych przykładów matematycznego modelu ekonomicznego jest model popytu na dobro. Popyt na dobro ( $P$ ) zależy tylko od ceny ( $C$ ) tego dobra, wtedy zależność tę możemy zapisać w postaci funkcyjnej  $P = f(C)$ . Innymi powszechnie wykorzystywanymi modelami ekonomicznym są: model dochodu permanentnego, model dyfuzji, model

hierarchii efektów, model IS-LM, model jednostopniowej preferencji czy modele bazujące na teorii gier<sup>87</sup> np. paradoks Monty Halla czy dylemat więźnia.

Przed przystąpieniem do syntetycznego opisu metod ilościowych i jakościowych wykorzystywanych w badaniach ekonomicznych, zostaną przedstawione główne współczesne stanowiska metodologiczne wykorzystywane w badaniach ekonomicznych. Stanowiska te nie definiują schematu postępowania do realizacji badań ekonomicznych, ale pokazują możliwości przyjęcia różnych podejść metodologicznych. Możemy wyszczególnić pięć głównych stanowisk metodologicznych, tj.: falsyfikacjonizm, koncepcje rewolucji naukowych, koncepcje naukowych programów badawczych, instrumentalizm oraz retorykę (por. prace Blaug M. (1995), Burnewicz J. (2015), Kuciński K. (2010), Sułkowski Ł. (2012), Czekoń W. (2011), Warsch D. (2012), Zalega T. (2011), Bartkowiak R. (2008), Ratajczak M. (2008), Stachak S. (1997), Lenderth H., Colaander D.C. (2005)).

**Falsyfikacjonizm**, po raz pierwszy pojawił się w opracowaniach Karla Poppera, który w latach 30. dwudziestego wieku twierdził, że test empiryczny nie ustala prawdziwości teorii, a tylko jej fałszywość. Falsyfikacjonizm bazował na twierdzeniu, że nigdy nie można zweryfikować teorii ekonomicznej, gdyż nie można przeprowadzić wszystkich możliwych rodzajów testów. Etapy postępowania w podejściu Karla Poppera bazowały na tworzeniu teorii o charakterze hipotez tymczasowych, a następnie na rygorystycznym testowaniu hipotez sfalsyfikowanych. Odrzucenie hipotez sfalsyfikowanych dawało bodziec do dalszego rozwoju badań ekonomicznych (Landreth H., Colander D., 2005, s. 34). Współcześnie falsyfikacjonizm jest poddawany krytyce z uwagi na fakt, że prognozy empiryczne niektórych teorii nie mogą być poddane procesowi testowania. Ponadto trudno jest zdefiniować kiedy dana teoria została lub nie sfalsyfikowana, ponieważ jeden negatywny test nie daje podstaw do negowania teorii.

Częściową odpowiedzią na te wady jest **koncepcja rewolucji naukowych**, opisana przez Thomasa Kuhna. Koncepcja ta upowszednia koncepcję paradygmatu. Paradygmat oznacza określone podejście i zasób wiedzy zawartej w analizach badaczy. Według Kuhna najbardziej naukową pracą jest *normalna nauka*, w której powinno się rozwiązać niewiadome tkwiące w obowiązującym paradygmacie.

---

<sup>87</sup> Teorię gier (TG) można opisać jako naukę o strategicznym działaniu w warunkach konfliktu i kooperacji. Jest zbiorem rozważań stosowanych przez podmioty w sytuacjach strategicznych. Jest narzędziem pozwalającym na zrozumienie zjawisk i interakcji zachodzących między ludźmi i innymi podmiotami. Opisuje formalnie sytuacje w których podmioty współzawodniczą lub współpracują. Jest nauką o powstawaniu, przemianach, dyfuzji (tj. rozprzestrzenianiu się) i ewentualnej stabilizacji różnych form behawioralnych ludzi i innych podmiotów. Matematyczny aparat i formalizm teorii gier jest stosowany do opisu teorii ewolucji populacji, opisu konkurencji i kooperacji między indywidualnymi osobnikami i grupami, do opisu konfliktów politycznych i społecznych, funkcjonowania rynków finansowych, powstawania i ewolucji instytucji i norm społecznych, do opisu przebiegu procesów ekonomicznych (Płatkowski, 2012, s. 6).

Podejście to często prowadzi do odkrycia anomalii, których obecny paradygmat nie uwzględnia. W celu obalenia aktualnego paradygmatu, należy zdefiniować paradygmat alternatywny. W momencie, kiedy paradygmat alternatywny staje się paradygmatem wyższego rzędu, to możliwa jest rewolucja naukowa. Zaistnienie rewolucji naukowej powoduje częściowe odrzucenie istniejącego paradygmatu na rzecz nowego. Nowy paradygmat i istniejący zaczynają ze sobą konkurować, co skutkuje pojawianiem się wątpliwości natury badawczej. Nawarstwianie się wątpliwości dotyczących podstawowych założeń dominującego paradygmatu prowadzi do sytuacji kryzysowych. Sytuacje kryzysowe, jeśli zaistnieją, powodują konstruowanie hipotez na bazie założeń nie wynikających z obowiązującego paradygmatu, których efektem jest odrzucenie starego paradygmatu i przyjęcie nowego. Ostatecznie, jeśli zwycięży nowy paradygmat, formułuje się nowe poglądy i rozwija się nowa normalna nauka (Landreth H., Colander D., 2005, s. 37).

Kolejna koncepcja, mająca wpływ na dobór metod badań ekonomicznych, została wypracowana w latach 70. i 80. dwudziestego wieku przez Imre Lakatosa (tzw. **koncepcja naukowych programów badawczych**). Koncepcja ta to próba wypełnienia luki między falsyfikacjonizmem a koncepcją rewolucji naukowych. Jej punktem wyjściowym jest założenie, że badacz, realizując prace naukowe, robi to we współpracy z innymi naukowcami. Współpracując w grupach badawczych przyczynia się do rozwoju konkurujących ze sobą programów badań, z których każdy jest związany z analizą i próbą falsyfikacji jakiegoś zbioru danych. Wymusza to akceptację pewnych postulatów logicznych o cechach „twardego rdzenia”. Lakatos w swoich pracach zidentyfikował programy badawcze postępowe i podlegające degeneracji. Program jest postępowy, gdy każda nowa teoria jest w stanie wyjaśnić także atuty swej poprzedniczki (utrzymanie testowalnych i nieodrzuconych hipotez poprzedniczki), każda nowa teoria ma więcej testowalnych hipotez czy prognoz niż poprzednia oraz dodatkowe hipotezy sformułowane w ramach nowej teorii znajdują potwierdzenie w testach empirycznych.

Kolejne podejście, zwane **instrumentalizmem**, definiuje, że problem rozstrzygnięcia o prawdziwości czy fałszywości hipotez nie jest w ogóle brany pod uwagę. Jedynym celem teorii jest konstruowanie prognoz. Jeśli prognozy okażą się trafne, to oznacza, że teoria okazała się użytecznym instrumentem przy ich formułowaniu.

Ostatnie omawiane podejście do koncepcji badań ekonomicznych to podejście **retoryczne**. Podejście to stosowane do metodologii badań ekonomicznych podkreśla siłę perswazji. Zakładając, iż przyjęta teoria jest akceptowana nie dlatego, że jest bezsprzecznie prawdziwa, ale wyłącznie z powodu, że jej zwolennikom, dzięki bardziej przekonującej retoryce, udało się przekonać innych do jej wartości.

Przedstawione stanowiska, opisując językiem powszechnie stosowanym w historii myśli ekonomicznej, możemy zdefiniować jako: przejście od pozytywizmu logicznego do falsyfikacjonizmu, przejście do falsyfikacjonizmu do paradygmatów, od paradygmatów do programów badawczych oraz od programów badawczych do retorycznych sposobów podchodzenia do metod badań ekonomicznych.

W dalszej części rozdziału zostaną przedstawione ilościowe i jakościowe metody badań wykorzystywane w naukach ekonomicznych. Metody ilościowe powszechnie analizują wskaźniki, natomiast metody jakościowe opracowują i podają analizie rankingi.

W **metodach ilościowych** procedura badawcza polega na tworzeniu oraz sprawdzaniu przydatności teoretycznej i empirycznej szerokiej palety instrumentów ilościowego opisu stanu, struktury, dynamiki oraz sprawdzeniu wzajemnych korelacji procesów gospodarczych. W zastosowaniu metod ilościowych w ekonomii wykorzystana inżynieria obliczeniowa bazuje m.in. na **statystyce, analizie matematycznej, wnioskowaniu statystycznym, prognozowaniu czy ekonometrii** (por. prace Witkowska D. (2012), Aczel A.D. (2000), Chow G.C. (1995), Gruszczyński M., Kuszewski T., Podgórska M. (2009), Dittmann P. (2004), Cieślak M. (2005), Dziechciarz J. (2003), Ostasiewicz S., Rusnak Z., Siedlecka U. (2011), Staniec I. (2012), Tokarski T. (2011), Podgórska M., Klimowska J. (2013), Rembisz W., Sielska A. (2011), Ostoja-Staszewska A. (2012), Sobczyk M. (2011), Kukuła K. (2011), Starzyńska W. (2007), Carlberg C. (2012), Gurgul H. (2015). Punktem wyjścia w analizach bazujących na zastosowaniu szeroko pojętej teorii statystycznej, jest wykorzystanie wiedzy z zakresu **statystyki opisowej, rachunku prawdopodobieństwa, zmiennych losowych i ich rozkładów, przedziałów ufności, sprawdzania i testowania hipotez, porównywania dwóch populacji, analizy wariancji, regresji prostej i analizy korelacji, regresji wielorakiej, analizy szeregów czasowych i prognozowania, zastosowania metod nieparametrycznych i testów chi-kwadrat, czy na przykład statystyk bayesowskich**. Mówiąc o metodach ilościowych w badaniach ekonomicznych, należy również wspomnieć o ekonometrii. **Ekonometria**, w której narzędzia ekonomii, matematyki i wnioskowania statycznego są wykorzystywane do analizy zjawisk ekonomicznych, głównie poprzez budowanie modeli ekonometrycznych. **Model ekonometryczny** jest układem równań opisujących zjawiska, bądź procesy ekonomiczne, wyrażone przez wybrane zmienne (Gruszczyński, 2009, s. 14). Zakres badawczy postępowania ekonometrycznego jest utożsamiany z etapami modelowania ekonometrycznego, do których możemy zaliczyć: zebranie danych, wstępna ich analiza, konstrukcja modelu ekonometrycznego, estymacja parametrów modelu ekonometrycznego oraz weryfikacja modelu. Inżynieria obliczeniowa stosowna w modelowaniu ekonometrycznym ma umiejętność budowania modeli liniowych i nieliniowych, modeli bazujących na zamiennych ilościowych i jakościowych, modeli opartych na szeregach czasowych stacjonarnych i niestacjonarnych, modelach jedno- i wielorównaniowych.

Z uwagi na złożoność zjawisk ekonomicznych wiele prac badawczych bazuje na zastosowaniu statystycznych **metod analizy wielowymiarowej** (por. prace Panek T. (2009), Łuniewska M., Tarczyński W. (2012)). Do najczęściej stosowanych metod analizy wielowymiarowej możemy zaliczyć: **metody porządkownia liniowego i nieliniowego, metody grupowania obiektów, analizę głównych składo-**



wych, analizę czynnikową, analizę kanoniczną, analizę korespondencji oraz analizę dyskryminacyjną.

Drugą obszerną grupę stanowią **metody jakościowe**, służące do jakościowej oceny zjawisk ekonomicznych. Do powszechnie stosowanych metod z zakresu analizy jakościowej w metodach badań ekonomicznych zaliczamy m.in.:

- **zastawienia opinii różnych analityków**: poprzez wykorzystanie publikacji raportów i ekspertyz, oparcie się na listach ratingowych czy systematyczna analiza tzw. „wiedzy fachowej”;
- **stosowanie metod eksperckich**, w tym **metody delfickiej**. Sednem stosowania tych metod jest logiczna analiza problemu, zebranie opinii ekspertów oraz jej skwantyfikowanie w postaci ocen i opracowanie raportu końcowego,
- **sformułowanie własnej opinii jakościowej** na podstawie osobistych doświadczeń,
- **przeprowadzanie testów wartościujących** dane zjawisko ekonomiczne,
- **stosowanie metody drzewa relewancji**, stosowanej do specyfikacji i hierarchizowania wzajemnych zależności pomiędzy tendencjami a zjawiskami w otoczeniu ekonomicznym. Idea tej metody bazuje na klasyfikacji, dekompozycji i łączeniu elementów otoczenia oraz na przedstawieniu ich wzajemnych relacji w postaci drzew relacji,
- **stosowanie analizy morfologicznej**, polega na poszukiwaniu możliwych przekształceń otoczenia na podstawie hipotetycznych zmian jego formy, budowy w ujęciu całego systemu lub jego części składowych.

Czytelnik powinien mieć świadomość, że nie są to wszystkie metody jakościowej analizy danych. Metody jakościowe stosuje się powszechnie w badaniach marketingowych, zarządzaniu strategicznym, zarządzaniu logistycznym czy modelowaniu procesów i zjawisk długookresowych typu foresight. Wykorzystanie metod jakościowych w naukach ekonomicznych, ze szczególnym uwzględnieniem badań marketingowych, zarządzania strategicznego czy modelowaniu foresight można znaleźć m.in. w pracach: Malik K. (2011), Rószkiewicz M. (2013), Mazurek-Łopacińska K. (2011), Maison D. (2010), Kaczmarczyk S. (2011), Szreder M. (2010), Borodko K. (2009), Rohrbeck R. (2012).

Nową grupę metod w badaniach ekonomicznych stanowią tzw. **metody zintegrowane**. W metodach tych powszechnie stosuje się połączenie kilku metod badawczych, tworząc połączenie o charakterze **hybrydowym** lub **zespołowym**. W metodach zintegrowanych powszechnie łączy się metody klasyczne (statystyczne) z metodami bazującymi na **zastosowaniu sztucznej inteligencji**. W grupie metod z wykorzystaniem sztucznej inteligencji stosuje się **sieci neuronowe**, **algorytmy genetyczne** czy **algorytmy mrówkowe**. Literatura z zakresu metod zintegrowanych, ze szczególnym uwzględnieniem narzędzi sztucznej inteligencji, czytelnik może znaleźć w pracach Witkowska D. (2002), Osowski S. (2000), Naęcz M. (2000), Rutkowski L. (2012), Kosiński R. (2008), Kisielewicz A. (2015), Tadeusiewicz R. (1993).



## I.4.

### Technologie informatyczne w ekonomii i gospodarce

Janusz Wielki

Głębokie zmiany, zachodzące we współczesnej gospodarce, wpływają w sposób niezwykle znaczący na wszystkie podmioty będące jej uczestnikami, powodując konieczność przededefiniowania dotychczasowych paradygmatów, leżących przez lata u podstaw tak jej, jak i ich funkcjonowania. Są one ściśle związane z postępującą od kilkudziesięciu lat, z różną siłą w różnych częściach świata, jej transformacją z fazy industrialnej do postindustrialnej, określanej przez Toffler'a mianem „trzeciej fali” przemian (Toffler, 2006). W ich rezultacie wyłania się nowy typ gospodarki, w którym produkcja, będąca fundamentem gospodarki przemysłowej, staje się coraz mniej istotna w kontekście tworzenia bogactwa<sup>88,89</sup>.

Pośród szeregu czynników leżących u podstaw dokonującej się transformacji jeden z nich ma zasadnicze znaczenie. Jest nim postęp technologiczny. Dokonuje się on praktycznie we wszystkich sferach współczesnej rzeczywistości, jednak kluczowy dla całej gospodarki i społeczeństw jest ten dotyczący **technologii informatycznych**<sup>90</sup> (*information technology*)<sup>91</sup>. Zaliczane są one do kategorii określanej mianem „technologii intelektualnych” (*„intellectual technologies”*), czyli narzędzi rozszerzających lub wspierających siłę umysłu człowieka (Carr, 2010). W najbar-

---

<sup>88</sup> Jak podkreśla Bendyk sama produkcja materialna nie straciła, co oczywiste, na znaczeniu, a ilość sztuk wytwarzanych produktów materialnych rośnie. Jednak rosnący wolumen produkcji ma, w takich krajach jak Stany Zjednoczone, coraz mniejszy udział w PKB oraz dynamice jego wzrostu (Bendyk, 2012).

<sup>89</sup> Dobrym przykładem firmy charakterystycznej dla nowej rzeczywistości gospodarczej, a będącej przedstawicielem tzw. mediów społecznościowych, jest Instagram. W roku 2012, tj. w 551 dni po jego założeniu, został on sprzedany Facebookowi za miliard dolarów. W tym momencie wartość istniejącego od 116 lat wydawnictwa New York Times Company, reprezentującego „tradycyjne” media, wynosiła 967 milionów dolarów (Berman, 2012).

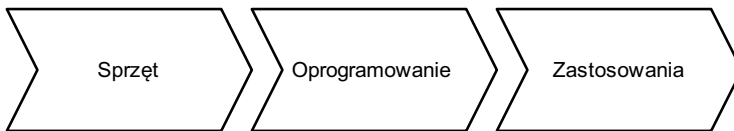
<sup>90</sup> Związane jest to z ich dyfuzyjnym charakterem, który spowodował, iż wkroczyły one do praktycznie wszystkich obszarów gospodarki, stając się kluczowym elementem i katalizatorem nieustannie nabierającego tempa ogólnego postępu technologicznego (Badurek, 2006).

<sup>91</sup> Warto zauważyć, iż w kontekście tychże technologii używane jest również określenie *information and communications technologies* (Daszkiewicz, 2008). Jest ono szczególnie popularne w Europie.

dziej ogólnym ujęciu technologie informatyczne są to wszelkie technologie, tak w sensie sprzętu (*hardware*), jak i oprogramowania (*software*), wykorzystywane do gromadzenia, przetwarzania i przesyłania informacji zapisanych w formie cyfrowej (Carr, 2004).

Ich rozwój i rozpowszechnienie jest ściśle związane z wynalazkami, jakie miały miejsce w elektronice. Kamieniami milowymi stały się takie wydarzenia jak rozpowszechnienie się tranzystora (początek lat 50.) oraz wynalezienie układu scalonego (1957), a potężny skok technologiczny stał się faktem wraz z pojawieniem się na rynku pierwszego mikroprocesora (1971) (Castells, 2007). Wynalazki te umożliwiły budowę coraz bardziej wydajnych oraz niezawodnych komputerów o coraz mniejszych gabarytach. Procesy te doprowadziły do pojawienia się w 1981 roku komputera osobistego otwierającego drogę do ich wykorzystania również w warunkach domowych<sup>92</sup>. Kolejne lata to dalsza miniaturyzacja komputerów i wzrost ich możliwości<sup>93</sup>.

Jeśli chodzi o gospodarkę to rozwój technologii informatycznych związanych z gromadzeniem i przetwarzaniem danych oraz informacji doprowadził do narastającej automatyzacji działań w praktycznie wszystkich jej sferach. Coraz większe możliwości sprzętu komputerowego oraz ściśle związanego z nim oprogramowania (rys. 1) dostarczać zaczęły również całego szeregu coraz bardziej zaawansowanych możliwości, tak analitycznych, jak i tych związanych ze wspomaganie procesów decyzyjnych (Davenport, Harris, 2007), (Laudon, Laudon, 2012). Procesy te nieustannie postępują, stąd też organizacje dostają do swej dyspozycji coraz bardziej zaawansowane rozwiązania, takie jak zdobywające w ostatnich kilku latach coraz większą popularność narzędzia Big Data (Wielki, 2015).



**Rys. 1.** Przebieg ewolucji technologii informatycznych

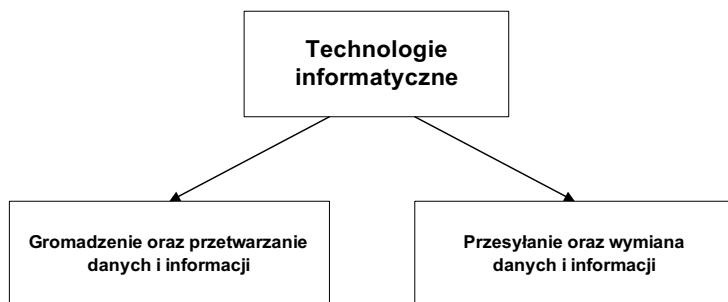
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Badurek, 2006).

Jednocześnie obok sfery technologii informatycznych, związanej z gromadzeniem i przetwarzaniem danych oraz informacji, w kolejnych latach dynamicznie zaczęła rozwijać się druga, tj. związana z przesyłaniem i wymianą danych i informacji (rys. 2), zwiększając znacząco możliwości i siłę oddziaływania tychże tech-

<sup>92</sup> Warto zauważyć, że jeszcze w 1977 roku Kenneth Olsen, współzałożyciel i prezes firmy Digital Equipment Corporation, twierdził, iż nie ma żadnego powodu do posiadania przez indywidualną osobę komputera w domu (Technologizer, 2009).

<sup>93</sup> Skalę dokonujących się zmian doskonale obrazuje porównanie najszybszego na świecie superkomputera z roku 1975 oraz iPhone'a 4. Ten pierwszy kosztował 5 mln ówczesnych dolarów, natomiast ten drugi, debiutujący na rynku trzydzieści pięć lat później, 400 USD. Oba posiadały taką samą moc obliczeniową (McKinsey, 2013).

nologii, jako całości. Związane to było postępowaniem technologicznym, jaki dokonał się w latach 70. w telekomunikacji i technologiach sieciowych. Tempo zmian stało się jeszcze większe w latach 90., wraz z szybkim pojawianiem się nowych rozwiązań w obszarze optoelektroniki i techniki cyfrowej transmisji pakietowej (Castells, 2007)<sup>94</sup>.



Rys. 2. Dwie sfery technologii informatycznych

Źródło: opracowanie własne.

Postęp w tym obszarze doprowadził do rozpowszechniania możliwości łączenia komputerów w sieci, tak lokalne (*Local Area Networks*), jak rozległe (*Wide Area Networks*), powodując wyłanianie się zupełnie nowych możliwości, a zmieniających całkowicie rzeczywistość społeczno-gospodarczą wraz z powstaniem globalnej sieci, jaką jest Internet<sup>95</sup>. Zwiększyły się one jeszcze bardziej wraz z rozwojem technologii mobilnych i opartej na nich telefonii komórkowej, przenikającej się z czasem coraz bardziej z Internetem.

Samo funkcjonowanie Internetu podlega procesowi nieustannej ewolucji. Związane jest to w dużym stopniu z rozwojem narzędzi opartych o technologie internetowe i ich wykorzystaniem przez jego użytkowników. W tym kontekście zwraca się uwagę na dwie zasadnicze fazy ewolucji tej globalnej sieci komputerowej, określane mianem **Web 1.0** i **Web 2.0**. Każda z nich charakteryzuje się określonymi cechami oraz wpływem na rzeczywistość społeczno-gospodarczą.

Początek pierwszej z nich to wczesne lata 90., kiedy połączenie trzech zdarzeń doprowadziło do „wkroczenia” Internetu do gospodarki i zapoczątkowania jej transformacji<sup>96</sup>. Było nimi (Wielki, 2012):

<sup>94</sup> Zauważyć należy, iż całościowy postęp technologiczny w dziedzinach mających wpływ na technologie informatyczne doprowadził do drastycznego, i ciągle trwającego, spadku ich kosztów, przy jednocześnie nieustannie rosnących ich możliwościach, co stało się istotnym czynnikiem ich rozpowszechnienia i wkroczenia praktycznie we wszystkie sfery życia społeczno-gospodarczego (Woodall, 2000).

<sup>95</sup> W kontekście rozwoju Internetu i możliwości z nim związanych aktualności nabiera stworzone w 1984 roku przez Johna Gage’a z Sun Microsystem hasło „Sieć jest Komputerem” („The Network is the Computer” – Reiss, 1996).

<sup>96</sup> Warto przypomnieć, że jego korzenie sięgają lat 60., kiedy powstał on jako projekt wojskowy, a aż do początku lat 90. był wykorzystywany głównie do celów naukowych (Zakon, 2016).

- zniesienie ograniczeń na komercyjne wykorzystanie Internetu,
- powstanie multimedialnej części Internetu, tj. WWW (*World Wide Web*),
- pojawienie się pierwszej przeglądarki internetowej.

Jeśli chodzi o gospodarkę, faza **Web 1.0**, to okres wprowadzania Internetu<sup>97</sup> do organizacji i uczenia się przez nie możliwości z nim związanych. Najważniejsze rozwiązania tego okresu to: poczta elektroniczna i instrumenty oparte na niej, narzędzia dostępu do zasobów WWW oraz komunikatory internetowe. Jednocześnie przyrastająca w niezwykle szybkim tempie ilość witryn internetowych spowodowała, iż potrzebne stały się narzędzia porządkujące zawartość Webu i ułatwiające użytkownikom znajdowanie poszukiwanych przez nich informacji. Stąd też rozwój w tym okresie dwóch rodzajów instrumentów tego typu, tj. katalogów (*directories*) oraz pierwszych wyszukiwarek internetowych (*search engines*) (Battelle, 2006). Charakteryzując Internet w pierwszej fazie rozwoju należy zauważyć, iż był on wyraźnie hierarchiczny i zinstytucjonalizowany, w dużym stopniu z biernymi użytkownikami, a podstawowa aktywność związana z jego wykorzystaniem określana była mianem „publikowania” (Keen, 2008).

Około roku 2001 rozpoczyna się, umowna, druga faza rozwoju **Internetu**. Zdarzeniem oddzielającym obydwie fazy od siebie było pęknięcie tzw. „bańki internetowej” (*dot-com bubble*), związanej z nadmiernymi, a często nierealnymi oczekiwaniami dotyczącymi Internetu oraz jego rzeczywistego wpływu na gospodarkę i nierealnie „wywindowanymi” cenami akcji wielu firm internetowych<sup>98</sup>. Druga faza ewolucji Internetu to okres, kiedy zaczął on, a przede wszystkim jego multimedialna część tj. Web, stopniowo nabierać znacząco innych cech w porównaniu z pierwszym okresem. Istotnym czynnikiem, poza doświadczeniami wynikającymi z pierwszej fazy, był rozwój całego szeregu narzędzi, zaliczanych do grupy technologii określanych mianem technologii **Web 2.0**, oraz ich coraz szerszym wykorzystywaniem (McAfee, 2009). Połączone to było z narastającym zaangażowaniem i kreatywnością, biernych w pierwszej fazie, użytkowników Internetu<sup>99</sup>. W rezultacie powyższych procesów dokonywać zaczęła się bardzo wyraźna zmiana jakościowa, tak jeśli chodzi o całościowe funkcjonowanie tej globalnej sieci, jak i sposoby jej wykorzystania przez wszystkich użytkowników (Fox, Madden, 2006). Powodować to zaczęło znaczące przyspieszenie tempa wpływu Internetu na społeczeństwo (Lanham, 2007).

W kontekście powyższych zjawisk i dokonującej się transformacji stworzone zostało pojęcie **Web 2.0**, które podkreślać miało odmiennosć rozwijającej się nowej rzeczywistości internetowej od tej znanej z pierwszego okresu. Powstało ono w roku 2005 za sprawą O'Reilly, a za najważniejsze cechy charakterystyczne drugiej

<sup>97</sup> Chodzi tu przede wszystkim o jego multimedialną część, tj. WWW.

<sup>98</sup> Szczyt poziomu cenowego tych firm na amerykańskiej giełdzie NASDAQ to marzec 2000 roku (Adams, 2004).

<sup>99</sup> Stąd też faza Web 2.0 określana jest również fazą społecznościową rozwoju Internetu.

fazy rozwoju Internetu, z punktu widzenia jego użytkowników, uważa się: „uczestnictwo”, kolektywizm, społeczności wirtualne oraz szeroki udział amatorów (Carr, 2005). Jeśli chodzi o przedsiębiorstwa, to jest nim tworzenie i wdrażanie przez nie rozwiązań wykorzystujących efekt sieciowy (McAfee, 2009).

Pojawienie się otwartej, globalnej platformy sieciowej, jaką jest Internet, wraz z możliwościami łatwego jej komercyjnego wykorzystania, stało się nowym i niezwykle silnym katalizatorem dokonujących się procesów transformacji gospodarki ery industrialnej w **postindustrialną**. Jednym z niezwykle istotnych jej elementów stał się dynamiczny rozwój **rynków elektronicznych**<sup>100</sup> (*electronic markets, electronic marketplaces*), przejmujących w coraz większym stopniu rolę, jaką w gospodarce przez lata pełniły rynki tradycyjne (*marketplaces*). Chociaż ich prawdziwy rozkwit związany jest z wkroczeniem Internetu do współczesnej rzeczywistości gospodarczej, jednak ich korzenie sięgają lat 60. Wtedy to powstawać zaczęły pierwsze i bardzo ograniczone rozwiązania w obszarze *business-to-business*, w takich branżach jak medyczna, lotnicza, komputerowa czy hutnicza (Benjamin, Malone, Yates, 1989), (Konsynski, Marschall, Sviokla, 1996), (McFarlan, Nolan, 2005). Pojawiły się też próby tworzenia rynków elektronicznych w obszarze *business-to-consumer*<sup>101</sup>.

Jeśli chodzi o zmiany, jakie pojawiają się wraz z rozwojem rynków elektronicznych, to wskazać należy na trzy zasadnicze aspekty związane z transakcjami zachodzącymi na nich. Dotyczą one (Rayport, Sviokla, 1994):

- „zawartości” transakcji (*content*), tj. informacja o towarze będącym podmiotem transakcji zastępuje jego fizyczną obecność,
- „kontekstu” (*context*), w jakim zachodzi transakcja, tj. bezpośrednie spotkanie uczestników transakcji zastąpione zostaje działaniem wykonywanym przy pomocy komputera,
- infrastruktury (*infrastructure*) umożliwiającej przebieg transakcji, tj. technologie informatyczne zastępują fizyczne miejsce wymiany (targ czy sklep).

W sposób oczywisty rozwój rynków elektronicznych i stopniowe zastępowanie przez nie rynków tradycyjnych powodować zaczęło wzrost, w globalnej gospo-

---

<sup>100</sup> Pojęcie to oznacza „rynek, na którym transakcje biznesowe prowadzone są, lub też przynajmniej częściowo wspierane, w sposób elektroniczny z wykorzystaniem technologii informatycznych i sieci telekomunikacyjnych” (Picot, Reichwald, Wigand, 1997). Rayport i Sviokla posługują się w tym kontekście pojęciem „przestrzeni rynkowej” (*marketspace*) (Rayport, Sviokla, 1994).

<sup>101</sup> Najbardziej znanym rozwiązaniem w tym obszarze był powstały w latach 80. we Francji system Minitel, który dobiegł kresu swojego funkcjonowania wraz z końcem czerwca 2012 roku (Lichfield, 2012), (Chrisafis, 2012).

darce, poziomu handlu elektronicznego<sup>102,103</sup> (*electronic commerce*). Jego rozwój dotyczy rynku przedsiębiorstw (*business-to-business*), konsumenckiego (*business-to-consumer* i *consumer-to-consumer*), ale również sfery użyteczności publicznej (*business-to-public*), jak również relacji z administracją rządową i samorządową (*business-to-government*) (Chmielarz, 2001), (Chmielarz, 2007), (Małachowski, 2003), (Małachowski, 2005).

Coraz szersze wprowadzanie Internetu do kolejnych obszarów funkcjonalnych przedsiębiorstw spowodowało pojawienie się pojęcia **e-biznesu** (*e-business*). W szerokim ujęciu, poza transakcjami związanymi z handlem elektronicznym, obejmuje on również digitalizację tak wewnętrznych procesów biznesowych, jak również tych zachodzących pomiędzy przedsiębiorstwem a podmiotami zewnętrznymi (*cooperative processes*), ale niekoniecznie ukierunkowanymi na transakcje (e-Business Watch, 2009) (czyli dotyczy to również administracji czy sfery użyteczności publicznej).

Naturalnym procesem związanym z rozwojem rynków elektronicznych i szybkim przyrostem poziomu powiązanego z nim ściśle handlu elektronicznego, jak również coraz szerszym wkraczaniem e-biznesu do organizacji funkcjonujących we współczesnej gospodarce, stał się rozwój tej jej części, której funkcjonowanie opiera się na wykorzystaniu środowiska elektronicznego. Przede wszystkim Internetu, a coraz większym stopniu również przenikającej się z nim sfery mobilnej. Funkcjonująca w ten sposób część globalnej gospodarki określana jest mianem **gospodarki elektronicznej** (*e-economy*).

Jednocześnie zauważyć należy, iż przedstawiona powyżej cyfrowa rzeczywistość społeczno-gospodarcza funkcjonuje w **przestrzeni internetowej**, jaka wyłoniła się i nieustannie rozwija się wokół **Internetu** (rozumianego jako globalna sieć komputerowa oparta na protokołach TCP/IP). Jej naturalnym rozszerzeniem i uzupełnieniem jest, z uwagi na postępujące splatanie się i przenikanie Internetu i telefonii, **przestrzeń mobilna**<sup>104</sup>. Obie te wirtualne przestrzenie są komponenta-

---

<sup>102</sup> Według definicji GUS „Handel elektroniczny obejmuje transakcje przeprowadzane przez sieci oparte na protokole IP oraz przez inne sieci komputerowe, a także przy zastosowaniu standardu elektronicznej wymiany danych EDI. Towary i usługi są zamawiane elektronicznie, ale płatność i dostawa zamówionego towaru lub usługi mogą być dokonane w dowolnej formie (także poza siecią). Zamówienia otrzymane przez telefon, faks lub w formie wiadomości e-mail nie są traktowane, jako handel elektroniczny” (GUS, 2012).

<sup>103</sup> Według danych Eurostatu w roku 2015 40% firm krajów Unii Europejskiej dokonywało zakupów poprzez sieci komputerowe. W przypadku polskich przedsiębiorstw poziom ten był o wiele niższy i wynosił 21% [Eurostat, 2016]. Jeżeli chodzi o rynek konsumencki to w roku 2015 liderami byli mieszkańcy krajów nordyckich oraz Holendrzy. W ich przypadku 88% mieszkańców tych krajów dokonywało zakupów on-line. Niewiele ustępowali im Brytyjczycy i Niemcy (87%). W przypadku Polski zakupów on-line dokonywało 60% konsumentów [PostNord, 2015].

<sup>104</sup> Wirtualna przestrzeń, w której funkcjonowanie opiera się na wykorzystaniu określonych standardów telefonii komórkowej i użyciu urządzeń mobilnych, takich jak telefony komórkowe, smartfony, tablety czy phablety.



mi **globalnej przestrzeni elektronicznej**. W niej to, na bazie infrastruktury technicznej Internetu i systemów mobilnych oraz z wykorzystaniem narzędzi opartych o technologie internetowe i mobilne, funkcjonują, realizując swoje różnorodne cele, podmioty takie jak przedsiębiorstwa, instytucje czy też osoby prywatne (Wielki, 2012).

W kontekście zarysowanych powyżej zmian zachodzących we współczesnej gospodarce można wskazać na dwa zasadnicze fundamenty nowej postindustrialnej rzeczywistości gospodarczej. Ze względu na głębokie zmiany dokonujące się w sposobach działania przedsiębiorstw, prowadzenia przez nie transakcji oraz funkcjonowaniu rynków, czyli czegoś, co można określić jako szeroko pojętą infrastrukturę rynkową, w wymiarze infrastrukturalnym ewoluuje ona w kierunku gospodarki elektronicznej. Jednocześnie w postindustrialnej rzeczywistości gospodarczej wiedza staje się podstawowym zasobem organizacyjnym. W związku z tym nieustannie wzrasta ilość organizacji opierających podstawy swej działalności na kreowaniu nowej wiedzy (*knowledge organizations*) oraz rośnie ilość zatrudnionych w nich pracowników. Tym samym bardzo szybko zwiększa się rola tej części gospodarki, której podstawą funkcjonowania i generowania przychodu jest wiedza oraz szeroko pojęte działania z nią związane. Stąd też w wymiarze zasobowym gospodarka postindustrialna „wyrasta” na **gospodarkę opartą na wiedzy** (*knowledge-based economy*) (Wielki, 2012).

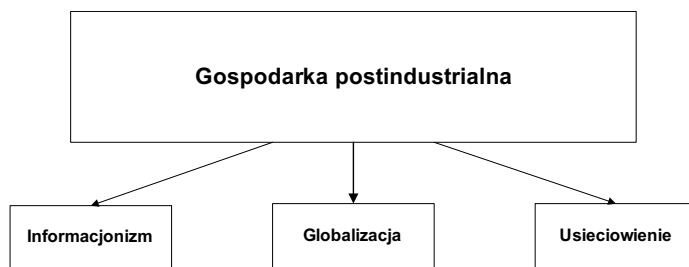
Charakteryzując nową, postindustrialną rzeczywistość gospodarczą, Castells wskazuje na trzy jej zasadnicze cechy charakterystyczne. Są nimi: **globalizacja**<sup>105</sup>, **usiecienie** oraz **informacjonizm** (rys. 3). W kontekście tej ostatniej cechy podkreśla on, iż wyłaniający się postindustrialny typ gospodarki, nazywanej przez niego nową lub globalną gospodarką informacyjną, charakteryzuje się włączaniem wiedzy i informacji we wszystkie procesy związane tak produkcją oraz dystrybucją gotowych wyrobów, jak i świadczeniem usług w oparciu o coraz potężniejsze technologie informatyczne (Castells, 2007).

Zmiany zachodzące w gospodarce w oczywisty sposób ściśle powiązane są z dokonującymi się o wiele szerszymi zmianami społecznymi. Stąd też wraz z transformacją gospodarki industrialnej w postindustrialną rozpoczęły się procesy ewolucji społeczeństwa industrialnego w postindustrialne, charakteryzujące się, w wymiarze gospodarczym, zauważalnym spadkiem zatrudniania w przemyśle, a jego wzrostem w sektorze usług (Castells, 2007). Jednocześnie rozwój technologii informatycznych spowodował, iż coraz częściej w kontekście społeczeństwa postindustrialnego zaczęto posługiwać się pojęciem **społeczeństwa informacyjnego**<sup>106</sup>.

---

<sup>105</sup> Według Stiglitz’a globalizacja jest to „(...) ściślejsza integracja państw oraz ludzi na świecie, spowodowana ogromną redukcją kosztów transportu i telekomunikacji oraz zniesieniem sztucznych barier w przepływach dóbr, usług, kapitału, wiedzy i (w mniejszym stopniu) ludzi z kraju do kraju” (Stiglitz, 2004).

<sup>106</sup> Warto zauważyć, iż według Castells’a społeczeństwo informacyjne zaczęło nabierać kształ-



**Rys. 3.** Cechy gospodarki postindustrialnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Castells, 2007).

Rozumiane jest ono bardzo różnie i istnieje cały szereg jego definicji. Jednak wydaje się, iż najbardziej właściwe będzie przywołanie dwóch spośród nich, tj. Goban-Klasa i Sienkiewiczza oraz Hofmokla. Według pierwszej z nich „społeczeństwo informacyjne to społeczeństwo, które nie tylko posiada rozwinięte środki przetwarzania informacji i komunikowania, lecz środki te są podstawą tworzenia dochodu narodowego i dostarczają źródła utrzymania większości społeczeństwa”. Uzupełnia ją druga, według której społeczeństwo informacyjne to „społeczeństwo, w którym informacja stała się zasobem produkcyjnym określającym nowe przewagi konkurencyjne w stosunku do otoczenia, a równocześnie zapewniającym rosnący poziom adaptacyjności społecznej, w wyrazie ogólnym i w wyrazie jednostkowym, do zmieniającej się lawinowo zmienności otoczenia” (Nowak, 2005). Obydwie one akcentują rolę informacji oraz środków przetwarzania informacji i komunikowania się nie tylko w kontekście społecznym, ale również w kontekście gospodarczym nowej postindustrialnej rzeczywistości ekonomicznej.

Na koniec zauważyć należy, iż Internet, a tym samym technologie informatyczne, wkraczają w kolejną fazę swojego rozwoju. Określana jest ona mianem **Internetu Rzeczy** (Internet of Things). Jest to faza, w której po raz pierwszy komputery są w stanie otrzymywać dane z praktycznie wszelkiego typu obiektów fizycznych, a skala tego zjawiska gwałtownie rośnie<sup>107</sup> (McKinsey, 2013). McKinsey definiuje Internet Rzeczy jako „Sensory i urządzenia połączone poprzez sieci z systemami komputerowymi. Systemy te mogą monitorować lub zarządzać kondycją i działa-

---

tów właśnie w tym okresie, czyli pod koniec dwudziestego wieku (Castells, 2007). Jednak samo pojęcie ma o wiele starsze korzenie, sięgające lat 60. oraz 70. i prac takich ludzi jak Umesao, Masuda oraz Bell (Nowak, 2008).

<sup>107</sup> Przykładem możliwości, jakie niesie ze sobą Internet Rzeczy jest tworzenie nowych modeli biznesowych na bazie wykorzystania profilowania behawioralnego. W takich modelach np. system ustalania stawek ubezpieczeniowych oparty jest o monitorowanie sposobu jazdy kierowcy pojazdu poprzez zamontowane w nim odpowiednie urządzenie telemetryczne. Tego typu rozwiązanie o nazwie Snapshot oferowane jest przez amerykańską firmę ubezpieczeniową Progressive (Burkitt, 2014).

niem połączonych obiektów i maszyn. Połączone sensory mogą również monitorować świat naturalny, ludzi i zwierzęta” (McKinsey 2015).

Internet Rzeczy zaliczany jest przez McKinsey’a do grupy tzw. „**destrukcyjnych technologii**” (destructive technologies), tj. dwunastu technologii o potencjalnie największym oddziaływaniu w najbliższych latach na gospodarkę i zachodzące w niej zmiany. Według jej szacunków wpływ ekonomiczny na gospodarkę samego Internetu Rzeczy osiągnąć może, do roku 2025, poziom nawet 11,1 biliona dolarów (McKinsey, 2015). Zauważyć jednocześnie należy, iż kluczowymi komponentami Internetu Rzeczy są dwie inne technologie zaliczane do tej grupy, tj. **technologie mobilne** oraz **cloud computing**. Trzecim elementem tworzącym ekosystem Internetu Rzeczy są technologie zaliczane do wspomnianej wcześniej kategorii **Big Data**. Ich dynamiczny rozwój związany jest z dynamicznie narastającą ilością danych, do jakiej dostęp mają przedsiębiorstwa<sup>108</sup>.

1. *for Business, Industry and Public Sector*, Studies in Computational Intelligence 579, Springer International Publishing Switzerland, Cham 2015.
2. WOODALL P., *Untangling e-economics*, „The Economist” 2000, [http://www.economist.com/surveys/PrinterFriendly.cfm?Story\\_ID=375486](http://www.economist.com/surveys/PrinterFriendly.cfm?Story_ID=375486), 23.09.2000.
3. ZAKON R., *Hobbes’ Internet Timeline 23*, 2016, <http://www.zakon.org/robert/internet/timeline/>, 01.01.2016.

---

<sup>108</sup> Według IDC w latach 2014–2020 globalna ilość danych wzrośnie dziesięciokrotnie z poziomu 4,4 zetabajta do 44 ZB. Z tego w roku 2020 dziesięć procent wszystkich danych pochodzić będzie z systemów Internetu Rzeczy (Adshead, 2014).



## I.5.

### Nauki ekonomiczne a nauki techniczne

Alicja Kolasa-Więcek

Zadaniem nauki jest gromadzenie wiedzy w celu zrozumienia i poznania świata. Fundamentalne wartości teorii naukowych to ogólność i sprawdzalność. Podstawą uprawiania nauki jest metoda naukowa. Metoda naukowa to „[...] zespół teoretycznie uzasadnionych zabiegów koncepcyjnych i instrumentalnych obejmujących najogólniej całość postępowania badacza, zmierzających do rozwiązania określonego problemu naukowego” (Kamiński, 1970). Przeprowadzenie badań w każdej dziedzinie wiedzy wymaga zastosowania metod obejmujących kilka zasadniczych kroków:

- 1) wybór środków i formy opisu przedmiotu badania (definicje, klasyfikacja, kwalifikacja, obserwacje, pomiary, ewidencja, selekcja,),
- 2) sformułowanie hipotezy badawczej (poddawanej weryfikacji teorii, zasady, prawdziwości),
- 3) przygotowanie warsztatu analitycznego (aparatura, odczynniki, modele, programy komputerowe, nośniki zapisu wyników analiz),
- 4) kryteria i zasady weryfikacji hipotez (teoretyczne i empiryczne).

Celem badań w naukach ekonomicznych jest lepsze zrozumienie praw kształtujących funkcjonowanie gospodarki, zarówno w wymiarze makro- jak i mikroekonomicznym.

**Nauki ekonomiczne** stały się, obok nauk technicznych, jedną z najskuteczniejszych dziedzin wiedzy, pozwalających poznać obiektywny obraz procesów społeczno-gospodarczych i stwarzających instrumenty oddziaływania na istniejącą strukturę i funkcje gospodarcze (Burnewicz, 2007). Dziedzina nauk ekonomicznych obejmuje w Polsce cztery dyscypliny naukowe: ekonomię, nauki o zarządzaniu (zaliczane też do nauk humanistycznych), towaroznawstwo (zaliczane też do nauk przyrodniczych – rolniczych) i finanse.

**Nauki techniczne** natomiast są grupą nauk badających zjawiska i ustalających prawidłowości, jakie zachodzą w świecie wytworów i procesów powstałych w wyniku technicznej działalności człowieka. Nauki techniczne określają cele tych pro-

cesów i dają podstawy do sterowania nimi zgodnie z założonym planem. Przedmiotem zainteresowania nauk technicznych są obiekty techniczne, choć często są one analizowane w kontekście intelektualnym, ekonomicznym, społecznym itp. Kontekst ekonomiczny badań obiektów i procesów technicznych warunkuje, a nawet przesądza o ich innowacyjności i w konsekwencji ich wdrażaniu (komercjalizacji). Obiekty te powstają w sposób zamierzony, a przebiegające w nich lub przez nie realizowane procesy zachodzą wedle ustalonej strategii (Leszek, 2013).

Dla ekonomisty istotny jest podział nauk przyrodniczych na nauki techniczne i podstawowe. Przedmiotem badań w naukach technicznych są właściwości środków produkcji i procesów produkcyjnych stosowanych w przedsiębiorstwach. Ekonomista uwzględni sprawdzone w naukach technicznych twierdzenia, co jest konieczne dla właściwego przygotowania procesów produkcyjnych oraz dla prawidłowej realizacji zakupów i sprzedaży (Stachak, 2006).

Celem nauk technicznych jest zbieranie, przetwarzanie oraz aktualizacja wiedzy o:

- obiektach oraz procesach przyrodniczych (materii ożywionej lub nieożywionej) mających techniczne zastosowanie,
- obiektach technicznych powstałych z obiektów przyrodniczych (surowców) nieistniejących w przyrodzie lub przy pomocy technik korzystających z nieistniejących w przyrodzie zjawisk (np. technika laserowa, sztuczna promieniotwórczość),
- procesach wykonywanych przez obiekty techniczne (np. procesy technologiczne),
- samoistnych procesach destrukcyjnych mających miejsce w obiektach technicznych,
- obiektach technicznych mających kontrolę stanu innych obiektów (sterowanie zmiennością tych stanów, gromadzenie, przetwarzanie i przekazywanie informacji) (Leszek, 2013).

Ponadto istotne są i podlegają analizie powiązania pomiędzy obiektami technicznymi w systemach technicznych, między obiektami technicznymi a społeczeństwem oraz obiektami a środowiskiem przyrodniczym.

Wiele nauk posiada własne metodologie, ale może ponadto korzystać z dorobku innych dyscyplin naukowych, wykorzystując ich metodologie, np. metody statystyczne i matematyczne w formie dostosowanej do szczególnych zagadnień ekonomii noszą miano ekonometrii.

Metodologia jest ogólną wiedzą opracowywania metod badań społecznych, przyrodniczych, technicznych i innych. Metodologia jest dyscypliną wiedzy zajmującą się empirycznymi metodami nauki. Opisuje i analizuje problemy związane z takimi czynnościami procesu poznania jak: ogólna obserwacja i pomiar, porównania, modelowanie, eksperyment, studium przypadku, badania testowe, scenariusze rozwoju, weryfikacja empiryczna teorii itp. Metodologie w poszczególnych dziedzinach, dyscyplinach nauki mają charakter pragmatyczny i obrazują, jak tworzy się warsztat badawczy adekwatny do specyfiki ich problemów (Burnewicz,

2007). Obecnie metodologia nauk jest szerzej rozumiana – nie tylko w kontekście samych metod badawczych ale również warunków (psychicznych, społecznych bądź technicznych) uzyskiwania i formułowania wiedzy, zwłaszcza cech, jakie powinna wiedza posiadać, aby była postrzegana jako wiedza naukowa (Stachak, 2006). Ze względu na swoją uniwersalność metodologia nauk jest przydatna dla naukowców wszystkich dyscyplin naukowych. Natomiast w wyniku generalizacji doświadczeń metodycznych i badania wykorzystania ogólnometodycznych reguł służących wyjaśnianiu określonych zagadnień w ramach dyscyplin naukowych zapoczątkowano tworzenie szczegółowych metodologii nauk (Stachak, 2006).

W naukach ekonomicznych najogólniejszą metodą badawczą jest modelowanie (szerzej nt. modelowania ekonomicznego zob. podrozdział I.1. oraz I.3. tego podręcznika).

W naukach technicznych często dokonuje się pomiaru za pomocą mierników z zachowaniem właściwych warunków otoczenia, a uzyskane tak wyniki mogą być zbierane i porównywane z wynikami uzyskanymi przez innych badaczy przy zachowaniu tych samych zmiennych lub nieznacznej ich modyfikacji. Do opracowania stosuje się tu często opis matematyczny.

W zakresie zbierania danych można zastosować podział metod badawczych na:

- metody sondażowe: ankieta, testy wystandaryzowane, wywiad ilościowy,
- metody jakościowe, a w nich: obserwację etnograficzną, wywiad, przeszukiwanie i analiza archiwów,
- metody ilościowe, gdzie pozostają metody obserwacyjne (obserwacja ilościowa, eksperyment) (Konarzewski, 2000).

Spora część modeli ekonomicznych wyrażanych jest za pomocą reguł ilościowych. Wykorzystanie metod ilościowych w badaniach ekonomicznych jest czasochłonne i często ma charakter probabilistyczny i stochastyczny.

Należy podkreślić kilka własności różniących metodykę nauk ekonomicznych od nauk technicznych:

- wielowymiarowość analizowanych zjawisk społeczno-gospodarczych,
- stosowanie potocznego języka – zjawiska badane w zakresie nauk technicznych znane są fachowcom z danej dziedziny, którym łatwiej jest posługiwać się odrębną terminologią. Większość zjawisk obejmujących nauki ekonomiczne jest powszechnie obserwowana, stąd często mają one swoje potoczne nazwy. Język potoczny jest obarczony pewnymi wadami wynikającymi z wieloznaczności, niejasności, nieostrości, itp.,
- rozróżnienie ekonomii pozytywnej i normatywnej (zob. podrozdział I.1.) – brak takiego rozróżnienia w naukach technicznych.

## I.6. Kategorie kluczowe

Rozwój, rozwój społeczno-gospodarczo-ekologiczny, paradygmat *sustainable development*, wzrost, modele wzrostu, potrzeby, problem rzadkości, gospodaro-

wanie, gospodarka, sekcje gospodarki, branże, dobra, zasoby, alokacja zasobów, kapitał, kapitał rozwoju, inwestowanie, rynek, rynek doskonałej konkurencji, monopol, duopol, oligopol, monopson, prawa rynku, prawo popytu, prawo podaży, prawo popytu i podaży, koszty, koszty alternatywne, koszty krańcowe, korzyści, korzyści krańcowe, prawo malejących korzyści krańcowych, prawo rosnących alternatywnych kosztów krańcowych, efektywność, efektywność ekonomiczna, efektywność finansowa, efektywność zintegrowana, model ekonomiczny, indukcja, dedukcja, redukcja, równowaga, modele równowagi, optymalizacja, modele optymalizacji, ceny, cena równowagi, popyt, wielkość popytu, podaż, wielkość podaży, budżet, przedsiębiorstwo, organizacja non-profit, gospodarstwo domowe, szkoły ekonomii, merkantylizm, fizjokratyzm, szkoła klasyczna w ekonomii, socjalizm, keynesizm, ortoliberalizm, społeczna gospodarka rynkowa, neoliberalizm, ekonomia behawioralna, monetaryzm, ekonomia neoklasyczna, gospodarka postindustrialna.

### I.7. Literatura przedmiotu

1. ACZEL A.D., *Statystyka w zarządzaniu*, PWN, Warszawa 2000.
2. ADAMS F., *The E-Business Revolution & The New Economy*. Thomson Learning, Mason 2004.
3. ADAMSKA M., MALIK K., *Shift-share Analysis of Industrial Branches of the Opolskie Voivodeship*, [w:] K. Malik (ed.), *Path of Regional Development: the Policy and Infrastructure*, Opole University of Technology, Self-Government of the Opole Voivodeship, Committee of Spatial Economy and Regional Planning of the Polish Academy of Sciences, Committee of Labor and Social Policy Sciences of the Polish Academy of Sciences – Regional Social Policy Department, Opole 2010, pp. 19–42.
4. BADUREK J., *Superprocesor*, „Computerworld Polska” 2006, <http://www.computerworld.pl/artykuly/51033/Superprocesor.html>, 14.03.2006.
5. BARTKOWIAK R., *Historia Myśli Ekonomicznej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
6. BATTELLE J., *The Search: How Google and Its Rivals Rewrote the Rules of Business and Transformed Our Culture*. Nicholas Brealey Publishing, Boston 2006.
7. BEGG D., FISCHER S., DORNBUSCH R., *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2003.
8. BEHREND S., *Znaczenie zasad ordoliberalnych Waltera Euckena dla społecznej gospodarki rynkowej*, „Optimum. Studia ekonomiczne” 2011, nr 4.
9. BELKA M., *Doktryna ekonomiczno-społeczna Milтона Friedmana*, Państwowe Wydawnictwa Naukowe, Warszawa 1986.
10. BENDYK E., *Bunt w sieci*, Polityka Spółdzielnia Pracy, Warszawa 2012.
11. BENJAMIN R., MALONE T., YATES J., *The Logic of Electronic Markets*, „Harvard Business Review” 1989, May-June, pp. 166–172.



12. BLAUG M., *Metodologia ekonomii*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
13. BENEDYK E., *Kolacja u Friedmana*, „Polityka” 2006, nr 48 (2582).
14. BOKAJŁO J., *Porównanie koncepcji ładu społeczno-gospodarczego A. Rüstowa, W. Röpkego i A. Müllera-Armacka*, [w:] *Ład gospodarczy a współczesna ekonomia*, red. P. Pysz, A. Grabska, M. Moszyński, PWN, Warszawa 2014.
15. BORODKO K., *Foresight w zarządzaniu strategicznym*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
16. BURNEWICZ J., *Metodologia badań ekonomicznych*, Konspekt wykładu dla doktorantów Wydziału Ekonomicznego i Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego 2007/2008.
17. CARLBERG C., *Analiza statystyczna Microsoft Excel 2010 PL*, Helion, Gliwice 2012.
18. CARR N., *Does IT Matter?*, Harvard Business School Press, Boston 2004.
19. CARR N., *The amorality of Web 2.0*, 2005, <http://www.routhtype.com/?p=110>, 03.10.2005.
20. CARR N. (2010): *The Shallows: What the Internet is Doing to Our Brains*, Norton & Company, New York.
21. CASTELLS M., *Spółczesność sieci*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
22. CHMIELARZ W., *Handel elektroniczny nie tylko w gospodarce wirtualnej*, Wydawnictwa Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2001.
23. CHMIELARZ W., *Systemy biznesu elektronicznego*, Difin, Warszawa 2007.
24. CHOW GREGORY C., *Ekonometria*, PWN, Warszawa 1995.
25. CHRISAFIS A., *France says farewell to the Minitel – the little box that connected a country*, „The Guardian” 2012, <http://www.guardian.co.uk/technology/2012/jun/28/minitel-france-says-farewell>, dostęp: 28.06.2012.
26. CIEŚLAK M., *Prognozowanie gospodarcze. Metody i zastosowania*, PWN, Warszawa 2005.
27. CRESWELL J.W., *Projektowanie badań naukowych. Metody Jakościowe, ilościowe i mieszane*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2013.
28. CZARNEK P., *Zasady społecznej gospodarki rynkowej*, [w:] *Zasady ustroju III Rzeczypospolitej Polskiej*, red. D. Dudek, Wolters Kluwer, Warszawa 2009.
29. CZEKON W. (red.), *Podstawy metodologii badań w naukach o zarządzaniu*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.
30. DASZKIEWICZ N., *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
31. DAVENPORT T., HARRIS J., *Competing on Analytics*, Harvard Business School Press, Boston 2007.
32. DENZIN N.K., LINCOLN Y.S., *Metody badań jakościowych*, t. 1, PWN, Warszawa 2010.

33. DENZIN N.K., LINCOLN Y.S., *Metody badań jakościowych*, t. 2, PWN, Warszawa 2010.
34. DITTMANN P., *Prognozowanie w przedsiębiorstwie. Metody i ich zastosowanie*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.
35. DOBBS R. et al., *No Ordinary Disruption*, PublicAffairs, New York 2015.
36. DZIECHCIARZ J. (red.), *Ekonometria. Metody, przykłady, zadania*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003.
37. e-Business Watch, *What is "e-Business"?* 2009, [http://www.ebusiness-watch.org/about/what\\_is.htm](http://www.ebusiness-watch.org/about/what_is.htm), 30.12.2009.
38. ERHARD L., *Wohlstand für Alle*, Econ Verlag, Düsseldorf 2000.
39. EUCKEN W., *Die Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, Mohr Siebeck, Tübingen 2004.
40. FILIPOWICZ S., *Historia myśli polityczno-prawnej*. Arche, Gdańsk 2006.
41. FLICK U., *Projektowanie badania jakościowego*, PWN, Warszawa 2013.
42. FOX S., MADDEN M., *Riding the Waves of "Web 2.0"*, „Pew Internet & American Life Project” 2006, [http://www.pewinternet.org/pdfs/PIP\\_Web\\_2.0.pdf](http://www.pewinternet.org/pdfs/PIP_Web_2.0.pdf), 05.10.2006.
43. FRIEDMAN M., *A Theory of the Consumption Function*, Oxford & IBH Publishing Co., New Delhi-Calcutta-Bombay 1957.
44. FRIEDMAN M., *Kapitalizm i wolność*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2008.
45. FRIEDMAN M., FRIEDMAN R., *Free to Choose. A Personal Statement*, Harcourt Brace Jovanovich, New York-London 1980.
46. GALBRAITH J.K., *Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna*, PWE, Warszawa 1992.
47. GATNAR E., WALESIAK M., *Analiza danych jakościowych i symbolicznych z wykorzystaniem programu R*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2011.
48. GIBBS G., *Analiza danych jakościowych*, PWN, Warszawa 2011.
49. GODŁÓW-LEGIĘDŹ J., *Ekonomia behawioralna: od koncepcji racjonalności do wizji ustroju ekonomicznego*, „Ekonomia” 2013, nr 4(25).
50. GÓRKA K., *Aspekty ekologiczne w fizjokratyzmie*, „Ekonomia i środowisko” 1995, nr 2(7).
51. GÓRKA K., *Światowy kryzys finansowy i gospodarczy w kształtowaniu wyzwań rozwojowych*, [w:] *Ekonomia przemysłowa w warunkach kryzysu finansowego*, red. P.P. Małecki, Fundacja UEK w Krakowie, Kraków 2012.
52. GRUSZCZYŃSKI M., KUSZEWSKI T., PODGÓRSKA M., *Ekonometria i badania operacyjne*, PWN, Warszawa 2009.
53. GURGUL H., SUDER M., *Matematyka dla kierunków ekonomicznych*, Wolters Kluwer, Warszawa 2015.
54. GUS (2012): *Spółczesność informacyjna w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2008–2012*, Informacje i Opracowania Statystyczne, Warszawa.
55. HAYEK F.A., *Konstytucja wolności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

56. HORN K., *Diesseits von Angebot und Nachfrage. Einige Anmerkungen zur Überdehnung des Gegensatzes zwischen Markt und Moral*, "Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut Policy" 2011, nr 57.
57. INGRAM J.K., *A History of Political Economy*, Macmillan, New York 1888.
58. JEMIELNIAK D., *Badania jakościowe*, t. 1., PWN, 2013.
59. JEMIELNIAK D., *Badania jakościowe*, t. 2., PWN, 2013.
60. KACZMARCZYK S., *Badania marketingowe*, PWE, Warszawa 2011.
61. KEEN A., *The Cult of the Amateur*. Nicholas Brealey Publishing Ltd, Boston 2008.
62. KEYNES J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
63. KISIELEWICZ A., *Sztuczna inteligencja i logika*, WNT, 2015.
64. KONSYNSKI B., MARSCHALL C., SVIOKLA J., *Baxter International: On-Call as Soon as Possible?* 1996, „HBS Case No 9-195-103”.
65. KOPCZEWSKA K., KOPCZEWSKI T., WÓJCIK P., *Metody ilościowe w R*, CeDeWu, 2009.
66. KOSIŃSKI R., *Sztuczne sieci neuronowe. Dynamika nieliniowa i chaos*, WNT, 2008.
67. KUCIŃSKI K., *Metodologia nauk ekonomicznych. Dylematy i wyzwania*. Difin, Warszawa 2010.
68. KUKUŁA K., *Elementy statystyki w zadaniach*, PWN, 2011.
69. LANHAM R., *The Economics of Attention*, The University of Chicago Press, Chicago 2007.
70. LAUDON J., LAUDON K., *Management Information Systems with MyMIS-Lab*, Pearson Education, Harlow 2012.
71. LENDRETH H., COLANDER D.C., *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, 2005.
72. LESZEK W., *Podstawy pragmatycznej metodologii nauk technicznych*, Instytut Technologii Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy w Radomiu, Poznań–Radom 2013.
73. LICHFIELD J., *How France fell out of love with Minitel*, „The Independent” 2012, <http://www.independent.co.uk/news/world/europe/how-france-fell-out-of-love-with-minitel-7831816.html>, dostęp: 09.06.2012.
74. ŁOBOCKI M., *Metody badań pedagogicznych*, Warszawa, PWN, 1984,
75. ŁUNIEWSKA M., TARCZYŃSKI W., *Metody wielowymiarowej analizy porów-nawczej na rynku kapitałowym*, PWN, 2012.
76. MADDALA G.S., *Ekonometria*, PWN, Warszawa 2008.
77. MAĆZYŃSKA E., PYSZ P., *Liberalizm, neoliberalizm, ordoliberalizm*, „Ekonomista” 2014, nr 2.
78. MAISON D., *Jakościowe metody badań marketingowych*, PWN, 2010.
79. MALIK K., *Efektywność zrównoważonego i trwałego rozwoju w wymiarze lokalnym i regionalnym*. Politechnika Opolska, Wydawnictwo Instytut Śląski, Opole 2004.

80. MALIK K., *Analiza kosztów i korzyści w ocenie polityk i programów publicznych jako wyzwanie współczesnego rozwoju*, [w:] *Nauki Ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, red. nauk. B. Fiedor, Z. Hockuba, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, ss. 430–445.
81. MALIK K., *Ewaluacja polityki rozwoju regionu. Metody, konteksty i wymiary rozwoju zrównoważonego*, Wydawnictwo KPZK PAN, Warszawa, 2011.
82. MALIK K.(red.), *Polityka rozwoju regionów oparta na specjalizacjach inteligentnych*, *Studia tom CLV*, KPZK PAN, Warszawa 2013, s. 140.
83. MALTHUS T.R., *An Essay on the Principle of Population*, Vol. 2, John Murray, London 1826.
84. MAŁACHOWSKI A. (red.), *Internet w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2003.
85. MAŁACHOWSKI A., *Środowisko wirtualnego klienta*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2005.
86. MILL J.S., *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy, Essay V: On the Definition of Political Economy and on the Method of Investigation Proper to It*, London, John W. Parker 1844.
87. MILEWSKI R., KWIATKOWSKI E., *Podstawy Ekonomii*, PWN, Warszawa 2005.
88. MISZEWSKI M., *Dobrobyt dla wszystkich i aktualność myśli Ludwiga Erharda*, [w:] *Ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa wobec wyzwań współczesności*, red. E. Mączyńska, P. Pysz, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2013.
89. MAZUREK-ŁOPACIŃSKA K., *Badania marketingowe. Teoria i praktyka*. PWN, 2011.
90. McAFEE A., *Shattering the Myths About Enterprise 2.0*, „Harvard Business Review” 2009, <http://hbr.org/2009/11/shattering-the-myths-about-enterprise-20/ar/1>, 20.10.2009.
91. McFARLAN F., NOLAN R., *Information Technology and the Board of Directors*, „Harvard Business Review” 2005, October, pp. 96–106.
92. MCKINSEY (2013) , *Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy*, [http://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/dotcom/Insights%20and%20pubs/MGI/Research/Technology%20and%20Innovation/Disruptive%20technologies/MGI\\_Disruptive\\_technologies\\_Full\\_report\\_May2013.ashx](http://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/dotcom/Insights%20and%20pubs/MGI/Research/Technology%20and%20Innovation/Disruptive%20technologies/MGI_Disruptive_technologies_Full_report_May2013.ashx), May 2013.
93. MCKINSEY, *The Internet of Things: Mapping the Value Beyond the Hype*, 2015, [http://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/dotcom/Insights/Business%20Technology/Unlocking%20the%20potential%20of%20the%20Internet%20of%20Things/Unlocking\\_the\\_potential\\_of\\_the\\_Internet\\_of\\_Things\\_Full\\_report.ashx](http://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/dotcom/Insights/Business%20Technology/Unlocking%20the%20potential%20of%20the%20Internet%20of%20Things/Unlocking_the_potential_of_the_Internet_of_Things_Full_report.ashx), July 2015.
94. MUN T., *England's treasure by forraign trade*, MacMillan and Co, New York–London 1895.

95. NAŁĘCZ M. (red), *Sieci neuronowe*, tom. 6, Akademicka Oficyna Wydawnicza Exit, Warszawa 2000.
96. NOWAK J., *Spółeczeństwo informacyjne – geneza i definicje*, [w:] *Spółeczeństwo informacyjne 2005*, red. G. Bliźniuk, J. Nowak, Polskie Towarzystwo Informatyczne – Oddział Górnośląski, Katowice 2005.
97. NOWAK J., *Bangemann nie był pierwszy – społeczeństwo informacyjne w Polsce*, [w:] *Technologie i systemy informatyczne w organizacjach gospodarki opartej na wiedzy*, red. E. Ziemba, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 2008.
98. OLEJNIK I., KACZMAREK M., SPRINGER A., *Badania jakościowe – metody i zastosowania*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2013.
99. OSOWSKI S., *Sieci neuronowe do przetwarzania informacji*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2000.
100. OSTASIEWICZ S., RUSNAK Z., SIEDLECKA U., *Statystyka. Elementy teorii i zadania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
101. OSTOJA-STASZEWSKI A., *Matematyka w ekonomii. Modele i metody*, t. 1, PWN, 2012.
102. OSTOJA-STASZEWSKI A., *Matematyka w ekonomii. Modele i metody*, t. 2, PWN, 2012.
103. PANEK T., *Statystyczne metody wielowymiarowej analizy porównawczej*, Oficyna wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009.
104. PARETO V., *Manuale di Economic Politica*, Società Editrice Libreria, Milano 1906.
105. PERSKY J., *Retrospectives: The Ethology of Homo Economicus*, “The Journal of Economic Perspectives” 1995, Vol. 9, No. 2.
106. PŁATKOWSKI T., *Wstęp do teorii gier*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012.
107. PODGÓRSKA M., KLIMOWSKA J., *Matematyka finansowa*, PWN, 2013.
108. PRESSMAN S., Quesnay’s Theory of Taxation, Thought, “Journal of the History of Economic Thought” 1994, nr 16.
109. PYSZ P., *Spółeczna gospodarka rynkowa. Ordoliberalna koncepcja polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
110. RATAJCZAK M. (red). *Współczesne teorie ekonomiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.
111. RAYPORT J., SVIOKLA J. (1995): *Exploiting the Virtual Value Chain*, „Harvard Business Review”, November-December, pp. 75–85.
112. REMBISZ W., SIELSKA A., *Mikroekonometria. Zarys w ujęciu analitycznym*, VIZJA PRES&IT, Warszawa 2011.
113. ROHRBECK R., *Corporate Foresight*, Physica-Verlag, 2012.
114. RÖPKE W., *Die internationale Handelspolitik nach dem Kriege*, G. Fischer, Jena 1923.

115. RÖPKE W., *Jenseits von Angebot und Nachfrage*, Bern 1958.
116. RUTKOWSKI L., *Metody i techniki sztucznej inteligencji*, PWN, 2012.
117. RÓŹKIEWICZ M., *Metody ilościowe w badaniach marketingowych*, PWN, 2013.
118. SAY J.B., *A Treatise on Political Economy*, Augustus M. Kelley, New York 1971.
119. SCHUMPETER J., *History of economic analysis*, George Allen & Unwin, London 1954.
120. SCHUMPETER J., *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
121. SILVERMAN D., *Prowadzenie badań jakościowych*, PWN, Warszawa 2013
122. SMITH A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
123. SMITH A., *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989.
124. SOBCZYK M., *Statystyka matematyczna*, C.H. Beck, 2010.
125. SOBCZYK M., *Statystyka*, PWN, 2014.
126. SOLEK A., *Ekonomia behawioralna, a ekonomia neoklasyczna*, „Zeszyty Naukowe PTE” 2010, nr 8.
127. STACHAK S., *Wstęp do metodologii nauk ekonomicznych*, Książka i Wiedza, Warszawa 1997.
128. STANIEC I., *Metody ilościowe w zarządzaniu organizacją*, C.H. Beck, Warszawa 2012.
129. STAŃCZYK Z.J., *Konsensus waszyngtoński a reformy w krajach postkomunistycznych*, „Zeszyty Naukowe PTE” 2004, nr 4.
130. STANKIEWICZ W., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2007.
131. STARZYŃSKA W., *Statystyka praktyczna*, PWN 2007.
132. STIGLITZ J. (2004): *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
133. SUŁKOWSKI Ł., *Epistemologia i metodologia zarządzania*. PWE, Warszawa 2012.
134. SZREDER M., *Metody i techniki sondażowych badań opinii*, PWE, Warszawa 2010.
135. TADEUSIEWICZ R., *Sieci neuronowe*, Akademicka Oficyna Wydawnicza RM, Warszawa 1993.
136. Technologizer, The 25 Most Notable Quotes in Tech History, 2009, <http://technologizer.com/2009/11/09/great-tech-quotes/>, 09.11.2009.
137. TOFFLER A., *Trzecia fala*, Wydawnictwo Kurpisz Poznań 2006.
138. TOKARSKI T., *Ekonomia matematyczna. Modele mikroekonomiczne*, PWE, 2011.
139. WARSH D., *Wiedza i bogactwo narodów, Historia odkrycia ekonomicznego*, Wydawnictwo Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2012.
140. WIELKI J., *Modele wpływu przestrzeni elektronicznej na organizacje gospodarcze*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2012.

141. WIELKI J., *The Opportunities and Challenges Connected with Implementation of the Big Data Concept*, [w:] M. Mach-Król M. et al. (ed.), *Advances in ICT for Business, Industry and Public Sector, Studies in Computational Intelligence 579*, Springer International Publishing Switzerland, Cham 2015.
142. WITKOWSKA D., *Podstawy ekonometrii i teorii prognozowania*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012.
143. WITKOWSKA D., *Sztuczne sieci neuronowe i metody statystyczne, Wybrane zagadnienia finansowe*, Wydawnictwo C.H. BECK, Warszawa 2002.
144. *Województwo opolskie regionem zrównoważonego rozwoju – foresight regionalny do 2020 roku. Kluczowe obszary badawcze i opisy scenariuszowe*, red. nauk. K. Malik, Politechnika Opolska, Wydawnictwo Instytut Śląski, Opole 2008
145. WOJTYNA A., *Czy w wyniku kryzysu finansowego ekonomia otworzy się bardziej na psychologię?*, [w:] *Węzeł polski. Bariery rozwoju z perspektywy ekonomicznej i psychologicznej*, red. P. Kozłowski, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2011.
146. WOODALL P., *Untangling e-economics*, „The Economist” 2000, [http://www.economist.com/surveys/PrinterFriendly.cfm?Story\\_ID=375486](http://www.economist.com/surveys/PrinterFriendly.cfm?Story_ID=375486), 23.09.2000.
147. WOŹNIAK M.G., *Ordoliberalna społeczna gospodarka rynkowa czy państwo minimalne*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja gospodarki*, red. M.G. Woźniak, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2010, z. nr 17.
148. WÜNSCHE H.F., *Aktualność koncepcji społecznej gospodarki rynkowej Ludwiga Erharda*, [w:] *Ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa wobec wyzwań współczesności*, red. E. Mączyńska, P. Pysz, PTE, Warszawa 2013.
149. ZABIEGLIK S., *Adam Smith*, Wiedza Powszechna, Warszawa 2003.
150. ZABIEGLIK S., *Homo oeconomicus*, [w:] *Etyczne podstawy ekonomii – teoria i praktyka*, red. J. Kubka, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2003.
151. ZAGÓRA-JONSZTA U., *Hayek i Friedman o ekonomicznej roli państwa*, [w:] *Polityka ekonomiczna państwa we współczesnych systemach gospodarczych*, red. D. Kopycińska, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.
152. ZAKON R., *Hobbes’ Internet Timeline 23*, 2016, <http://www.zakon.org/robert/internet/timeline/>, 01.01.2016.
153. ZALEGA T., *Mikroekonometria współczesna*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2011.





# **II.**

**Ekonomia narodowa,  
międzynarodowa i globalna**

## II.1.

# Ekonomia narodowa i System Rachunków Narodowych jako baza danych o gospodarce narodowej

Marcin Łuszczuk

Ekonomia jest nauką z obszaru nauk społecznych, zajmującą się opisem, badaniem i wyjaśnianiem zjawisk oraz procesów (produkcji, dystrybucji i konsumpcji), związanych z gospodarczą działalnością ludzi. Ekonomia narodowa, jak wyjaśnia Stanisław Głębiński, jest z kolei dziedziną wiedzy, której przedmiotem jest gospodarka narodu, żyjącego w granicach państwa i obejmuje ogół wszystkich gospodarstw (indywidualne, publiczne i prywatne) w kraju, powiązanych wzajemnymi relacjami o charakterze materialnym i duchowym<sup>109</sup>. Należy podkreślić, że wraz z rosnącą swobodą przepływu kapitałów (ludzkiego, trwałego i finansowego) coraz większy wpływ na gospodarkę krajową mają jej powiązania z podmiotami prowadzącymi swoją działalność za granicą oraz instytucjami międzynarodowymi.

Efekty działalności gospodarczej w krajach o gospodarkach rynkowych mierzone są za pomocą systemu rachunków narodowych. Charakter współczesnych rachunków narodowych ukształtował się dzięki pracom wielu wybitnych ekonomistów w okresie międzywojennym, między innymi Wasilija Leontiefa, który opracował tablice przepływów międzygałęziowych<sup>110</sup>. Po II wojnie światowej w 1947 roku pod auspicjami ONZ opracowano System Rachunków Narodowych (SNA)<sup>111</sup>. Wiodącą rolę w przygotowaniu metodologii pomiaru dochodu odegrał wówczas Richard Stone. Konieczność opracowania jednolitego sposobu pomiaru wyników funkcjonowania gospodarek narodowych wynikała z pobudek politycznych. W 1944 roku na mocy porozumień z Bretton Woods stworzony został nowy porządek polityczny i gospodarczy świata. Kolejna mo-

---

<sup>109</sup> Z. Szymański, *Ekonomia narodowa a etyka w ujęciu Stanisława Głębińskiego*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym” 2014, nr 1, ss. 25–27, za: S. Głębiński, *Teoria ekonomiki narodowej*, Towarzystwo Wydawnicze „Ateneum”, Lwów 1927, s. 29.

<sup>110</sup> W. Leontief, *Quantitative input-output relations in the economic systems of the United States*. “Review of Economics and Statistics” 1936, nr 18, pp. 105–125.

<sup>111</sup> *Measurement of National Income and the Construction of Social Accounts*, Studies and Reports on Statistical Methods, United Nations, Geneva 1947.

dyfikacja Systemu Rachunków Narodowych z 1953 roku zawierała 6 podstawowych wskaźników oraz 12 tablic opisujących produkcję krajową, dochody uzyskiwane za granicą, konsumpcję, akumulację kapitału, handel zagraniczny i finanse publiczne<sup>112</sup>. Dokonano również ujednoczenia wskaźników w taki sposób, aby mogły być stosowane w większości krajów, również rozwijających się. Dane makroekonomiczne prezentowano wówczas wyłącznie w cenach bieżących. Kolejne wersje rachunków narodowych publikowane były w 1960, 1964, 1968, 1993 oraz 2008 roku.

Rachunki narodowe opracowane przez ONZ w 1993 roku stały się podstawą dla Europejskiego Systemu Rachunków Narodowych i Regionalnych (ESA 95). Jest on zgodny z Systemem Rachunków Narodowych z 1993 roku<sup>113</sup>, jednak bardziej zorientowany na uwarunkowania i potrzeby Unii Europejskiej<sup>114</sup>. Obecnie obowiązuje nowy już standard Europejskiego Systemu Rachunków Narodowych – ESA2010<sup>115</sup>. Podstawowy schemat ESA obejmuje dwa zestawy tabel: rachunki sektorowe oraz przepływy międzygałęziowe. Wykorzystywany jest on między innymi do analiz i oceny rozwoju gospodarek ogółem, w tym analiz wskaźników wzrostu PKB oraz analizy inflacji. Zgodnie z Systemem Rachunków Narodowych produkt krajowy brutto w cenach rynkowych stanowi końcowy rezultat działalności produkcyjnej krajowych jednostek produkcyjnych<sup>116</sup> i może być zdefiniowany w trojaki, równorzędny sposób:

- PKB stanowi sumę wartości dodanych poszczególnych sektorów instytucjonalnych lub poszczególnych gałęzi plus podatki od produktów pomniejszone o subsydia do produktów,
- PKB stanowi sumę końcowego popytu krajowego (ostatecznego zużycia wyrobów i usług przez krajowe jednostki instytucjonalne, tj. spożycia ostatecznego i akumulacji brutto) plus eksport i minus import wyrobów i usług,
- PKB stanowi sumę rozchodów na rachunku tworzenia dochodów gospodarki ogółem obejmujących koszty związane z zatrudnieniem, podatki związane

---

<sup>112</sup> A system of National Account and Supporting Tables, Studies in Methods ST/STAT/Ser. F/ nr 2, United Nations, New York 1953, p. V.

<sup>113</sup> System of National Accounts 1993, Commission of the European Communities, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations, World Bank, New York–Paris–Washington 1993.

<sup>114</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 2223/96 z dnia 25 czerwca 1996 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych we Wspólnocie, Dz.U. L 310/1996, zał. A, rozdz. 1. 01.

<sup>115</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013 z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej, Dz. UE L174/2013.

<sup>116</sup> Przez jednostkę krajową należy rozumieć taki podmiot, który na obszarze gospodarczym danego kraju ma swój ośrodek zainteresowania gospodarczego, tj. kiedy angażuje się w działalność gospodarczą na tym terytorium przez okres jednego roku lub dłuższy (Ibidem, zał. A, rozdz. 1.30)

z produkcją i przywozem pomniejszone o subsydia, nadwyżkę operacyjną brutto oraz dochód mieszany gospodarki ogółem.

Mając na uwadze nadrzędność prawa wspólnotowego nad prawami państw członkowskich<sup>117</sup>, również w polskim prawodawstwie zmodyfikowano definicję PKB, dostosowując ją do przepisów unijnych. Ustawa o sposobie obliczania wartości rocznego produktu krajowego brutto uwzględnia także trzy metody obliczania rocznego PKB, biorąc pod uwagę:

- końcowy rezultat działalności produkcyjnej, PKB jest obliczany jako suma popytu finalnego, tj. spożycia, akumulacji oraz salda wymiany produktów z zagranicą,
- rozmiary działalności produkcyjnej, PKB jest obliczany w cenach rynkowych i równa się sumie wartości dodanej krajowych jednostek produkcyjnych powiększonej o podatki od produktów i pomniejszonej o dotacje do produktów,
- sumę dochodów pierwotnych, PKB jest obliczany jako suma dochodów pierwotnych jednostek krajowych uzyskiwanych przez sektory instytucjonalne działające na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej oraz dochodów pierwotnych netto sektora zagranicznego<sup>118</sup>.

Podstawową zasadą przy obliczaniu PKB jest założenie, że wyprodukowane wyroby i usługi muszą zostać w całości rozdysponowane<sup>119</sup>. Zgodnie z tym zaleceniem analiza PKB od strony jego rozdysponowania wymaga obliczenia następujących kategorii:

- spożycie ogółem, w tym indywidualne i zbiorowe,
- akumulacja brutto, obejmująca nakłady brutto na środki trwałe i przyrost rzeczowych środków obrotowych,
- saldo wymiany produktów z zagranicą.

Uwzględniając powyższe kategorie PKB jako końcowy rezultat działalności produkcyjnej można opisać wzorem:

PKB = spożycie ostateczne + akumulacja brutto + saldo wymiany produktów z zagranicą.

Spożycie ostateczne obejmuje wydatki poniesione przez jednostki instytucjonalne na wyroby i usługi zużyte dla zaspokojenia potrzeb indywidualnych i ogólnych.

---

<sup>117</sup> Wyrok Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z dnia 15 lipca 1964 roku. Sprawa 6/64 Flaminio Costa v. ENEL, pkt 3: „Dokonany przez państwa członkowskie transfer praw i obowiązków z ich własnych systemów prawnych na rzecz wspólnotowego systemu prawnego prowadzi do trwałego ograniczenia ich praw suwerennych”.

<sup>118</sup> Ustawa z dnia 26 października 2000 r. o sposobie obliczania wartości rocznego produktu krajowego brutto, Dz.U. 2000, nr 114, poz. 1188.

<sup>119</sup> K. Lada, *Znaczenie rachunków narodowych w analizach ekonomicznych*, [w:] *Rachunki narodowe. Wybrane problemy i przykłady zastosowań*, red. M. Plich, GUS, Uniwersytet Łódzki, Warszawa 2007, s. 28.

nospołecznych. System ESA 95 wyróżnia pięć sektorów instytucjonalnych składających się z następujących typów jednostek:

- spółki niefinansowe (przedsiębiorstwa),
- spółki finansowe,
- instytucje rządowe i samorządowe,
- gospodarstwa domowe,
- instytucje nie nastawione na przynoszenie dochodu, obsługujące gospodarstwa domowe (non-profit).

*Spożycie indywidualne* obejmuje wydatki poniesione przez gospodarstwa domowe i sektor instytucji niekomercyjnych oraz część wydatków w sektorze instytucji rządowych i samorządowych. Do spożycia indywidualnego zaliczyć należy wydatki poniesione przez ludność na zakup wyrobów i usług zaspokajających potrzeby członków gospodarstw domowych.

Usługi na cele *spożycia ogólnospołecznego* są świadczone wszystkim członkom społeczeństwa, żyjącym w określonym regionie. Na spożycie ogólnospołeczne składają się wydatki wyłącznie sektora rządowego i samorządowego. Należy do nich zaliczyć: usługi publiczne, obronność, utrzymanie porządku i bezpieczeństwa publicznego, ochronę środowiska, mieszkalnictwo, administrację centralną, instytucje regulacyjne, upowszechnianie informacji i danych statystycznych oraz badania naukowe i prace rozwojowe. Z kolei przedsiębiorstwa i spółki finansowe zajmują się wyłącznie wytwarzaniem towarów i usług oraz pośrednictwem w ich dystrybucji, zatem ich wydatki na towary i usługi nie są zaliczane do spożycia ogółem. Towary i usługi, nawet tego samego rodzaju co wykorzystywane przez gospodarstwa domowe, przeznaczane są przez te jednostki do zużycia pośredniego lub dostarczane pracownikom w formie wynagrodzenia w naturze. Wydatki te traktowane są w całości jako zużycie pośrednie.

Kolejnym czynnikiem tworzącym PKB jest *akumulacja brutto*. Stanowi ona przyrost majątku narodowego w określonym czasie i obejmuje nakłady brutto na środki trwałe, przyrost rzeczowych środków obrotowych oraz nabycie aktywów o wyjątkowej wartości<sup>120</sup>.

*Saldo wymiany towarów i usług z zagranicą* jest ostatnim czynnikiem tworzącym PKB od strony jego rozdysponowania. Eksport (wywóz towarów i usług) obejmuje wszystkie transakcje (sprzedaż, wymianę barterową, dary i darowizny), dotyczące towarów i usług dokonywane między rezydentami a nierezydentami. Analogicznie import (przywóz towarów i usług) obejmuje zakup, wymianę barterową oraz dary lub darowizny. Za przywóz lub wywóz towarów uważa się samo przekazanie prawa własności towarów pomiędzy rezydentami a nierezydentami.

---

<sup>120</sup> Zgodnie z definicją ESA 95 aktywa o wyjątkowej wartości są towarami niefinansowymi, które nie są pierwotnie wykorzystywane do celów produkcji czy spożycia. Wraz z upływem czasu nie pogarszają się ich własności fizyczne. Są one nabywane i przechowywane głównie jako lokata wartości.

Nie ma przy tym znaczenia fakt, czy nastąpiło fizyczne przemieszczenie towarów przez granicę. Dodatkowo saldo wymiany towarów i usług z zagranicą – nadwyżka eksportu nad importem – zwiększa wartość PKB.

Do obliczenia PKB w cenach rynkowych z punktu widzenia jego tworzenia wymagane jest oszacowanie następujących kategorii:

- produkcja globalna,
- zużycie pośrednie,
- wartość dodana brutto,
- podatki i subsydia.

W tym ujęciu PKB w cenach rynkowych równy jest wartości dodanej brutto powiększonej o należne podatki oraz pomniejszonej o subsydia otrzymane z tytułu wyprodukowania lub sprzedaży.

$$\text{PKB} = \text{wartość dodana brutto} + \text{podatki} - \text{subsydia}$$

Kluczowa w tym przypadku wartość dodana jest sumą produkcji globalnej pomniejszoną o zużycie pośrednie, co można wyrazić wzorem:

$$\text{Wartość dodana brutto} = \text{produkcja globalna} - \text{zużycie pośrednie.}$$

Stąd finalna definicja PKB w cenach rynkowych brzmi:

$$\text{PKB} = \text{produkcja globalna} - \text{zużycie pośrednie} + \text{podatki} - \text{subsydia.}$$

Wartość dodana jest wartością wszystkich produktów wytworzonych w okresie sprawozdawczym, które nie zostały zużyte w procesie produkcji. Z kolei za produkcję uważa się taką działalność, która jest prowadzona pod kontrolą i na odpowiedzialność jednostki instytucjonalnej w celu wytworzenia towarów i usług. Z podanej definicji wynika, że produkcja nie obejmuje procesów odbywających się bez ludzkiej ingerencji. Produkcja obejmuje wytwarzanie towarów i usług, które są dostarczane do jednostek innych niż ich producenci oraz wytwarzanie na własny rachunek wszystkich towarów zatrzymywanych dla celów własnego spożycia ostatecznego lub na środki trwałe brutto<sup>121</sup>. Istotną cechą szacunków produkcji globalnej – produkcji zrealizowanej w okresie sprawozdawczym – jest traktowanie wymienionych działalności za produkcyjne nawet wówczas, kiedy są niezarejestrowane i prowadzone nielegalnie (tzw. szara i czarna strefa), nie podlegają opodatkowaniu lub nie są objęte systemem ubezpieczenia społecznego. Produkcja nie obejmuje natomiast usług świadczonych i wykorzystywanych w ramach tego samego gospodarstwa domowego, chociaż są podejmowane próby szacowania tych wielkości, ale przez pojedynczych naukowców, a nie urzędy statystyczne.

Należy podkreślić, że tak zdefiniowany miernik produkcji globalnej jest obciążony wadami. Jego rozmiary zależą od organizacji procesu produkcji. Im bardziej

---

<sup>121</sup> Ibidem, zał. A, rozdz. 3.07 oraz 3.08.

będzie rozdrobniony proces produkcyjny, tym produkcja globalna będzie wyższa. Stąd niezbędne jest dokonanie korekty produkcji o zużycie pośrednie<sup>122</sup>.

Odmienne podejście do pomiaru PKB polega na oszacowaniu dochodów pierwotnych, uzyskiwanych przez sektory instytucjonalne, działające na terytorium kraju oraz dochodów pierwotnych netto sektora „zagranica”. Sektor zagranica obejmuje jednostki zagraniczne, o ile dokonują transakcji z krajowymi jednostkami instytucjonalnymi lub rezydentami. Przez dochody pierwotne należy rozumieć dochody, jakie uzyskują jednostki instytucjonalne z prowadzonej produkcji lub z tytułu posiadanego majątku, który może być wykorzystany do celów produkcji. Należą do nich między innymi: dochody wynikające ze świadczenia pracy, podatki związane z produkcją i przywozem pomniejszone o subsydia, dochody z tytułu własności, nadwyżka operacyjna oraz dochód mieszany<sup>123</sup>.

---

<sup>122</sup> K. Lada, op. cit., s. 29.

<sup>123</sup> System of National Accounts 2008, EC, IMF, OECD, UN, WB, New York 2009, s. 421.





## II.2.

### Ekonomia międzynarodowa i globalna

Maria Bernat

#### II.2.1. Zakres badań

Ekonomia międzynarodowa, będąc dyscypliną naukową zajmującą się międzynarodowymi stosunkami gospodarczymi, jest relatywnie młoda. Wyodrębniła się po I wojnie światowej, odpowiadając na zapotrzebowanie rzeczywistości gospodarczej świata, w której intensyfikacja procesów międzynarodowych coraz silniej wpływała na rozwój gospodarczy poszczególnych krajów i podmiotów gospodarczych. W Polsce, z uwagi na izolację wynikającą z „żelaznej kurtyny”<sup>124</sup>, ekonomia międzynarodowa rozwinęła się dopiero w latach 60. XX wieku jako Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze. Rozpoczęta w 1989 r. transformacja systemowa, której integralnym elementem było włączenie Polski w mechanizm gospodarki światowej, spowodowała wzrost popytu na wiedzę z zakresu EM i zainteresowanie badaczy problematyką ekonomii międzynarodowej<sup>125</sup>.

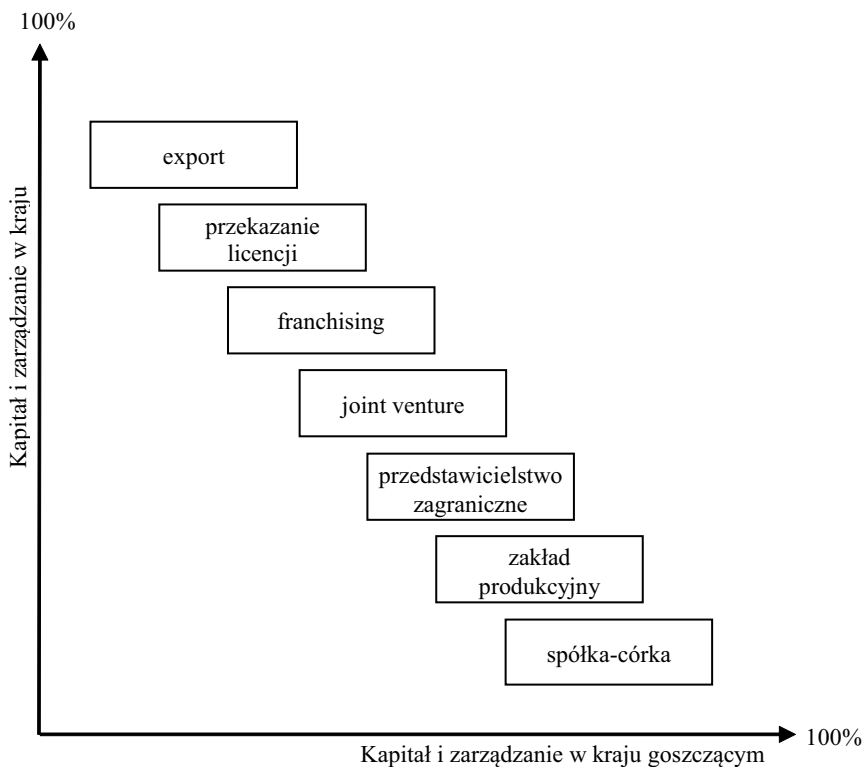
Ekonomia międzynarodowa tworzy zaplecze teoretyczne dla procesów zachodzących w gospodarce otwartej. Dynamikę i skalę umiędzynarodowienia gospodarek obrazuje ponad czterokrotny wzrost wolumenu przepływów kapitałowych w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) na przełomie XX i XXI wieku. Zdaniem P. Krugmana gospodarka światowa jeszcze nigdy nie była tak ściśle powiązana, jak na początku XXI wieku. W epoce globalizacji na poszczególne gospodarki bardzo silny wpływ wywierają procesy i zdarzenia zachodzące w przestrzeni międzynarodowej, czego przykładem są kryzysy finansowe, śmiało wykraczające poza terytoria państw i kontynentów. Stąd potrzeba naukowych analiz i uogólnień w wymiarze globalnym i wejścia ekonomii w fazę ekonomii globalnej.

---

<sup>124</sup> Termin żelazna kurtyna używany był dla określenia izolacji obszarów pozostających pod wpływami ZSRR w odróżnieniu do niekomunistycznego świata; pochodzi z przemówienia W. Churchilla wygłoszonego w Fulton w USA (1946), w którym wezwał on Stany Zjednoczone do przeciwstawienia się polityce J. Stalina, zmierzającej do rozszerzenia wpływów sowieckich i systemu komunistycznego; podział Europy, który symbolizowała żelazna kurtyna, utrzymywał się do 1989, kiedy zaczął się upadek systemu komunistycznego w Europie Środkowowschodniej. <http://encyklopedia.pwn.pl/> [dostęp z września 2016].

<sup>125</sup> J. Rymarczyk. (red. nauk.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006, s. 14.

Ekonomię międzynarodową można podzielić na dwa duże działy: teorię wymiany międzynarodowej i finanse międzynarodowe. W rzeczywistości nie ma hermetycznego podziału na sprawy należące do teorii wymiany międzynarodowej i przynależne do teorii finansów, bowiem obie sfery wzajemnie się przenikają. Transakcjom handlowym na ogół towarzyszą transakcje finansowe, a wydarzenia na rynku finansowym niosą konsekwencje dla handlu<sup>126</sup>. Przepływy handlowe i towarzyszące im transakcje finansowe znajdują ostatecznie swoje sumaryczne odzwierciedlenie w bilansie płatniczym kraju.



**Rys. 1.** Zróżnicowanie form internacjonalizacji przedsiębiorstw

Źródło: H.G. Messner, S. Gerber, *Die Auslandsinvestitionen als Entscheidungsproblem*, BfuP, 32, Jg.3, 1980, s. 224.

P. Krugman i M. Obstfeld, określając pole zainteresowań EM, wskazują na siedem głównych obszarów dociekań badawczych: korzyści z handlu, protekcjonizm, bilans płatniczy, wyznaczenie kursu walutowego, koordynacja międzynarodowej polityki gospodarczej oraz międzynarodowy rynek kapitałowy<sup>127</sup>. Wiedza, którą

<sup>126</sup> P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa*, PWN, Warszawa 2007, s. 10.

<sup>127</sup> Tamże, s. 4.

dostarcza ekonomia międzynarodowa jest niezbędna do podejmowania racjonalnych decyzji zarówno na poziomie mikro, jak i makroekonomicznym. Współcześnie nie sposób wyobrazić sobie aktywnego uczestnika życia gospodarczego bez znajomości międzynarodowych mechanizmów powiązań gospodarczych i ich uwarunkowań.

Jednym z kluczowych zagadnień ekonomii międzynarodowej jest proces umiędzynarodowienia (internacjonalizacji), rozpatrywany zarówno na poziomie mikroekonomicznym – przedsiębiorstw (rysunek 1), jak i całych organizmów gospodarczych, a więc w przestrzeni makroekonomicznej. Internacjonalizacja stała się współcześnie imperatywem rozwoju nie tylko dużych przedsiębiorstw, ale w równym stopniu podmiotów małych i średnich. Decydującą rolę w tym procesie odgrywają korporacje transnarodowe, które koncentrują około 70% BIZ i ponad 80% międzynarodowego transferu technologii<sup>128</sup>. Ich ponadnarodowa aktywność inwestycyjna determinuje kierunki oraz intensywność przepływów kapitałowych w świecie dokonywanych w formie BIZ. Współcześnie obserwujemy olbrzymie przyspieszenie procesów internacjonalizacji, wzrost skali i dynamiki przepływów kapitału, ewolucję form internacjonalizacji, jak i zmian na światowej mapie liderów zarówno handlu, jak i przepływach kapitałowych. Wskazane procesy implikują potrzebę ich naukowego wyjaśnienia, identyfikacji konsekwencji dla gospodarek, jak również formułowania prognoz rozwoju zjawiska.

### Studium przypadku

Przykładem głębokich zmian we współczesnej gospodarce światowej są przeobrażenia znaczenia Chin jakie dokonały się na przełomie XX i XXI wieku. Chiny z roli peryferyjnej jeszcze w latach 70. ubiegłego stulecia przekształciły się w mocarstwo ekonomiczne, które oddziałuje na koniunkturę gospodarczą w wymiarze globalnym. Otwarcie chińskiej gospodarki przez Deng Xiaopinga w 1978 r. na kapitał zagraniczny, produkcja masowa uruchamiana przez przedsiębiorstwa zagraniczne zaowocowały wysokim wzrostem eksportu i awansem Państwa Środka w 2009 r. na pierwszą pozycję w światowym rankingu eksporterów, czym zdetronizowały Niemcy, a rok później na drugą gospodarkę świata, wyprzedzając Japonię, która przez 40 lat konsekwentnie utrzymywała tę pozycję. Od 2016 r. chińska waluta – RMB<sup>129</sup> znajduje się w koszyku walut kształtujących SDR<sup>130</sup>. Ścieżka rozwoju Chin wykazuje szereg podobieństw do Tygrysów azjatyckich (Japonii, Singapuru, Korei Płd.), ale i wyraźną unikatowość wynikającą z okresu nieprzerwanego, trwa-

---

<sup>128</sup> M. Nowakowski (red. nauk.) *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Key Text, Warszawa 2000, s. 243.

<sup>129</sup> RMB – waluta Chińskiej Republiki Ludowej, nazywana oficjalnie Renminbi.

<sup>130</sup> SDR – special drawing rights-pieniądz – pl. Specjalne prawa ciągnięcia pieniędzy rezerwowo utworzony w 1967 przez MFW i przydzielany krajom na podstawie kwot, za: M. Burda, Ch. Wyplosz, *Makroekonomia. Podręcznik Europejski*, PWE, Warszawa 2000, s. 702.

jącego blisko cztery dekady wzrostu gospodarczego, którego nie odnotował żaden z azjatyckich rywali, przede wszystkim zaś systemu politycznego, w warunkach którego funkcjonuje wysoce konkurencyjna chińska gospodarka. Nadwyżki w handlu zagranicznym w połączeniu z wysokim udziałem oszczędności wewnętrznych, uwarunkowane tempem wzrostu gospodarczego, ale także czynnikami kulturowymi<sup>131</sup>, spowodowały przejście Chin do roli aktywnego inwestora w świecie. Chiny z kwotą 116 mld dol. zainwestowanych poza granicami<sup>132</sup> są piątym w świecie źródłem BIZ.

## II.2.2. Wybrane modele i zależności

Ekonomia międzynarodowa, poprzez sformułowane konstrukcje teoretyczne poparte weryfikacją empiryczną, usiłuje odpowiedzieć na pytania: dlaczego kraje handlują między sobą i jakie korzyści partnerzy odnoszą z wymiany, dlaczego podejmowane są inwestycje zagraniczne, jakie konsekwencje niosą?

Handel zagraniczny posiada długi, wielowiekowy rodowód. Był źródłem rozkwitu gospodarek położonych wzdłuż jedwabnego szlaku, potęg ekonomicznych flamandzkich, hanzeatyckich miast. Inspirował myślicieli do wyjaśnienia jego istoty, mechanizmu i korzyści, jakie przynosi. Zwolennicy porządku naturalnego D. Hume, J. Locke, przyjęli założenie konkurencji doskonałej, zapewniającej zgodność interesów jednostek na rynku krajowym i międzynarodowym<sup>133</sup>. U zarańca kapitalizmu narodziła się zwarta doktryna merkantylizmu (XVI–XVII w.), w swojej odmianie francuskiej – kolbertyzm, pruskiej – kameralizm. Zgodnie z koncepcją jej twórców, celem gospodarowania miało być gromadzenie zasobów metali szlachetnych, zaś środkiem do jego osiągnięcia nadwyżka handlowa stymulowana protekcjonistyczną polityką państwa. Polityka merkantylistyczna starała się faworyzować eksport i ograniczać import stosując cła, kontyngenty importowe, zakazy i monopol państwowy, a nawet wsparcie infrastruktury transportu. Polityka taka jest pozbawiona sensu ekonomicznego<sup>134</sup>. Założenia merkantylizmu zakwestionowali twórcy klasycznej teorii wymiany międzynarodowej przyjmując, iż źródłem bogactwa kraju nie są zasoby kruszców, ale efektywna produkcja. Przyjęli założenie o konkurencji doskonałej panującej na rynku i wolnym handlu. Tym samym korzyści z handlu upatrywali w specjalizacji przez dany kraj w produkcji towarów, które mogą zostać wytworzone taniej niż w innych krajach. Przy czym odmienne spojrzenie na kwestie kosztów A. Smitha i D. Ricardo spowodowało,

---

<sup>131</sup> Zob. M. Kania (red. nauk.), *Uwarunkowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw europejskich w Chinach*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Opolskiej, Opole 2010, ss. 37–59.

<sup>132</sup> World Investment Report 2015 Reforming International Investment Governance United Nations, New York–Geneva 2015, p. 237.

<sup>133</sup> M. Nowakowski (red. nauk.), *Biznes międzynarodowy...*, s. 53.

<sup>134</sup> B. Hoekman, M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 34.

iz teoria klasyczna w odniesieniu do wymiany międzynarodowej rozwinęła się w dwóch odmiennych nurtach.

Smith jako podstawę do specjalizacji przyjął różnice w kosztach bezwzględnych (absolutnych) jako warunek korzystnej wymiany. Z tej perspektywy nie miał znaczenia stan bilansu handlowego, ale wzrost wydajności i dobrobytu społeczeństwa, powstający w konsekwencji wymiany międzynarodowej, umożliwiającej podział pracy<sup>135</sup>.

Z kolei D. Ricardo źródło korzyści z handlu międzynarodowego upatrywał w kosztach względnych (komparatywnych). Specjalizacja w produkcji towarów, których koszty komparatywne są niższe, umożliwia korzystną dla obu stron wymianę i najkorzystniejszy międzynarodowy podział pracy<sup>136</sup>. Pomimo wielu nie-realistycznych założeń modelu Ricarda, oparciu go na bardzo prostym modelu dwóch krajów i dwóch towarów będących przedmiotem wymiany, wnioski sformułowane na jego podstawie znalazły potwierdzenie empiryczne. Następcy Ricarda rozwinęli i doprecyzowali teorię wymiany międzynarodowej. J.S. Mill wskazał, że teoria kosztów komparatywnych wprawdzie określa granice opłacalności produkcji na eksport, ale nie określa rzeczywistego stosunku wymiennego (terms of trade) według którego kraje wymieniają swoje towary, ponieważ pomijała istotny element – siłę ich popytu. Neoklasyk A. Marshall, kontynuując rozważania Milla przyjął jako podstawowy czynnik określający relację wymienną między krajami wzajemny popyt na dobra importowane, konkludując, iż najkorzystniejszy stosunek wymienny w handlu międzynarodowym osiągają kraje reprezentujące relatywnie niewielki popyt na import<sup>137</sup>.

Nowatorskie podejście do zagadnienia korzyści w handlu międzynarodowym przedstawili szwedzcy ekonomiści B. Ohlin i E. Heckscher przyjmując założenie, iż koszty są funkcją wyposażenia kraju w czynniki produkcji: pracę i kapitał (ich rzadkość lub obfitość). Przy braku mobilności czynników pomiędzy krajami ich ceny są niskie w kraju obficie wyposażonym w dany czynnik i wysokie tam, gdzie jest on relatywnie rzadki. Stąd kraj powinien specjalizować się w produkcji towarów opartych na czynniku, który jest relatywnie obfity, tym samym tani. Uzupełnienie modelu przez P. Samuelsona i W. Stolpera pokazało, iż popyt zewnętrzny, pochodzący z rynku międzynarodowego, powoduje wzrost ceny czynników skutkując zmniejszeniem różnic cen zasobu w skali międzynarodowej<sup>138</sup>. Uchylenie założenia o braku mobilności czynników produkcji otworzyło możliwość wyjaśnienia zagadnienia międzynarodowej aktywności inwestycyjnej.

Teoria względnej obfitości czynników produkcji Heckschera–Ohlina prezentuje szersze podejście do opłacalności wymiany i stała się przedmiotem wielu badań empirycznych. Zgodnie z założeniami B. Ohlina i E. Heckschera Stany Zjedno-

---

<sup>135</sup> M. Nowakowski (red. nauk.), *Biznes międzynarodowy...*, s. 55.

<sup>136</sup> J. Rymarczyk (red. nauk.), *Międzynarodowe stosunki...*, s. 23.

<sup>137</sup> Tamże, s. 27.

<sup>138</sup> J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996, ss. 33–34.

czony w XX wieku jako kraj obficie wyposażony w kapitał powinny być eksportować dobra kapitałochłonne, a jak zauważył W. Leontief kraj ten 23 lata po wojnie eksportował dobra relatywnie pracochłonne. To pozornie paradoksalne zjawisko wyjaśnił przez pryzmat charakteru dóbr eksportowanych przez Stany Zjednoczone. Analizując dane dotyczące wymiany amerykańskiej wyjaśnił, iż eksportowane dobra pracochłonne wymagają większych nakładów pracy wykwalifikowanej (stopień kwalifikacji mierzony przeciętną liczbą lat poświęconych na edukację)<sup>139</sup>. Paradoks Leontiefa jest szerszym elementem zmian podejścia do wyjaśnienia wymiany międzynarodowej w II połowie XX wieku, która uległa wyraźnym zmianom, za którymi nie nadążała teoria. M.V. Posner i R. Vernon wprowadzili do analizy wymiany międzynarodowej postęp technologiczny, co niewątpliwie miało wymiar przełomowy. Wprawdzie już wcześniej różnice wydajności w teorii D. Ricarda także wynikały ze stosowanej technologii, ale w odróżnieniu od klasyków przedstawiciele nurtu alternatywnego nie traktowali go wyłącznie statycznie, ale uwzględnili dynamikę przemian w tym obszarze. M.V. Posner założył, iż na kierunku handlu międzynarodowego decydujący wpływ ma poziom rozwoju technologicznego, natomiast różnice między krajami pod tym względem określił mianem luki technologicznej. W konsekwencji dokonał podziału krajów na: imitatorów-twórców nowych technologii i imitatorów-naśladowców. Czas rozprzestrzeniania przestrzennego nowych rozwiązań technologicznych nazwał opóźnieniem naśladowczym. Wysokie tempo postępu technologicznego jest źródłem korzyści dla innowatora w handlu, przyczynia się do poprawy jego *terms of trade*<sup>140</sup>. Kolejna z teorii o charakterze neotechnologicznym – teoria cyklu życia produktu, analizuje strukturę handlu międzynarodowego przez pryzmat ewolucji „bytu produktu” na rynku od fazy wprowadzenia, poprzez fazę dojrzewania i standaryzacji. W fazie debiutu rynkowego, kiedy produkt ma charakter innowacji, jego wzrost stymuluje przede wszystkim rynek wewnętrzny. Standaryzacja produkcji, efekty skali powoli inicjują eksport, ale powodują, iż producent napotyka konkurencję ze strony imitatorów zarówno krajowych, jak i zagranicznych, tym samym produkt wchodzi w fazę dojrzałości. Następuje dalsze zaostrzenie konkurencji a produkt coraz szerzej napływa z zagranicy gdzie producenci wykorzystują. Otwiera się faza schyłkowa produktu, w której producent, będący pierwotnie innowatorem produktu, wycofuje się z jego produkcji na rzecz nowych, bardziej innowacyjnych wyrobów<sup>141</sup>.

Koncentracja teoretyków na analizie uwarunkowań mechanizmu korzyści z handlu wynikała z faktu, że był on przez wiele stuleci dominująca formą międzynarodowych powiązań gospodarek ponadnarodowa forma aktywności. Postęp technologiczny w komunikacji i transporcie, zmiany polityczne i liberalizacja przepływu kapitału otworzyły możliwości dla procesów inwestycyjnych w skali

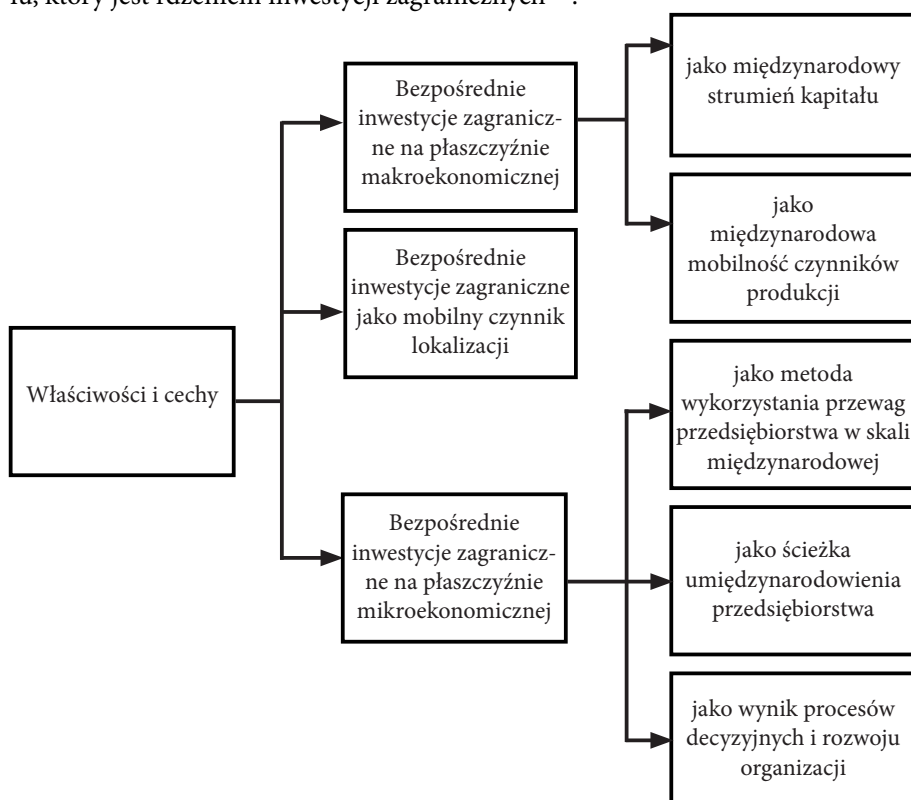
---

<sup>139</sup> P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia...*, s. 103.

<sup>140</sup> M. Nowakowski (red. nauk.), *Biznes międzynarodowy...*, s. 58.

<sup>141</sup> M. Perlitz, *Internationales...*, S. 114; J.Rymarczyk J. (red. nauk.), *Międzynarodowe...*, s. 41.

międzynarodowej. Bardzo dynamiczny rozwój bezpośrednich inwestycji zagranicznych BIZ w II połowie XX w. spowodował wyraźny wzrost zainteresowania tą kategorią badaczy. Szczególnie lata sześćdziesiąte i siedemdziesiąte ubiegłego stulecia obfitowały w nowe próby wyjaśnienia istoty międzynarodowej mobilności kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Bogactwo powstałych wokół zjawiska teorii, z których każda wnosi swój wkład w jego poznanie, dowodzi złożoności jego materii i wyraźnie niejednorodnego charakteru. Poniższy schemat stanowi swoistą mapę perspektyw badawczych, przyjętych w analizie przyczyn bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Pierwsze zachowania internacjonalizacyjne przedsiębiorstw w tej formie inwestycji zagranicznych nie znalazły wyjaśnienia na gruncie klasycznej teorii wymiany międzynarodowej, która z góry zakładała brak ponadnarodowej mobilności czynników produkcji, w tym kapitału, który jest rdzeniem inwestycji zagranicznych<sup>142</sup>.



**Rys. 2.** Cechy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w analizie teoretycznej

Źródło: R. Döhrn, G. Heiduk, *Theorie und Empirie der Direktinvestitionen*, Berlin 1999, S. 24.

<sup>142</sup> M. Kania, *Cultural and Economic Conditions and Consequences of German Direct Investments in Poland*. Oficyna Wydawnicza Politechniki Opolskiej, Opole 2009, p. 46.

Jedną z pierwszych prób wyjaśnienia motywów bezpośrednich inwestycji zagranicznych podjęto na gruncie teorii kapitału, uznając jako przyczynę międzynarodowej aktywności inwestycyjnej zróżnicowanie stóp procentowych, występujące na rynkach kapitałowych poszczególnych krajów. Zgodnie z założeniami tej teorii, kapitał przepływa z krajów o relatywnie dużej obfitości tego czynnika, której towarzyszy odpowiednio niska jego cena (stopa procentowa) do krajów odczuwających niedobór tego czynnika, tym samym odnotowującego wysoki poziom stóp procentowych<sup>143</sup>. Teoria stopy procentowej oparta została na przesłankach konkurencji doskonałej, zakładającej całkowicie swobodny, pozbawiony kosztów transakcyjnych przepływ kapitału i informacji<sup>144</sup>. Podstawowe słabości tej koncepcji można sprowadzić do:

- braku rozróżnienia pomiędzy zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi i portfelowymi, tym samym przypisaniu identycznych motywów obu grupom inwestorów;
- niemożności wyjaśnienia inwestycji dokonywanych pomiędzy krajami o zbliżonym poziomie stopy procentowej. Teoria zakłada wyłącznie przepływ kapitału na linii krajów o relatywnie dużej jego akumulacji do krajów odczuwających deficyt tego zasobu. Obecna geografia przepływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich wskazuje, iż silnym kierunkiem są przepływy dokonywane w obrębie krajów obficie wyposażonych w kapitał;
- nieuwzględnienia zagranicznych inwestycji bezpośrednich finansowanych z kredytów zaciąganych w krajach goszczących kapitał, z atrakcyjną, niską stopą procentową w kraju goszczącym, która zachęca do podjęcia tam inwestycji<sup>145</sup>.

Wskazane ograniczenia przedstawionej koncepcji dowodzą, iż nie jest możliwym wyjaśnienie BIZ z perspektywy wyłącznie jednego czynnika, jakim jest cena kapitału, jakkolwiek jego znaczenia nie należy całkowicie kwestionować. Aspekty finansowe zostały w rozwiniętych teoriach kapitału wzbogacone m.in. o elementy ryzyka, zmian kursowych, kosztów transakcyjnych<sup>146</sup>. Jednym z krytyków teorii kapitału był S.H. Hymer. Podstawowym zarzutem, jaki sformułował pod adresem tej koncepcji, było oparcie jej na nierealistycznym założeniu konkurencji doskonałej. Autor wskazał, iż struktury rynkowe, w których faktycznie funkcjonują przedsiębiorstwa, dalekie są od modelu konkurencji doskonałej, przeciwnie – wykazują bardzo wyraźne cechy rynków niedoskonałych<sup>147</sup>. Cecha ta jest pochodną niedoskonałości rynków czynników produkcji, towarów, endo- lub egzogenicznych efektów skali, barier wejścia na rynek powstających m.in. na skutek regulacji

---

<sup>143</sup> R. Döhrn, Heiduk, *Theorie und Empirie der Direktinvestitionen*, Berlin 1999, S. 27.

<sup>144</sup> W. Jahrreiss, *Zur Theorie der Direktinvestitionen im Ausland*, Berlin 1984, S. 147.

<sup>145</sup> F. Heidhues, *Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen. Eine kritische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der Direktinvestitionen*, Tübingen 1969, S. 45–55.

<sup>146</sup> M. Kania, *Cultural and Economic Conditions...*, p. 47.

<sup>147</sup> M. Perlitz, *Internationales Management*, Stuttgart–Jena, 1995, S. 110.



państwa, a więc ceł, podatków, ograniczeń kwotowych itp. Pozycja monopolistyczna przedsiębiorstwa na niedoskonałym rynku, wynikająca z posiadanych przewag własnościowych, jest centralną przesłanką podjęcia decyzji o internacjonalizacji w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Zgodnie z teorią przewagi monopolistycznej, przedsiębiorstwo dokonuje zagranicznej ekspansji inwestycyjnej wówczas, kiedy dysponuje na tyle silną przewagą wynikającą np. z posiadanych zdolności produkcyjnych, dostępu do rzadkich zasobów, technologii, innowacji czy metod zarządzania, które pozwalają mu skutecznie konkurować z podmiotami lokalnymi i równocześnie z nadwyżką rekompensować koszty wynikające z podwyższonego ryzyka, jakie towarzyszy działalności w obcym kraju oraz koszty wynikające z geograficznego oddalenia spółki córki<sup>148</sup>. Decyzja o internacjonalizacji opiera się zatem na wyważeniu dodatkowych kosztów ekspansji w środowisko obcego kraju oraz korzyści wynikających z posiadanych przewag. Zidentyfikowane źródła przewag monopolistycznych Hymer podzielił na dwie grupy:

- „*superior knowledge*”, przewag wynikających z posiadania nadrzędnej wiedzy,
- „*economies of scale*”, przewag będących konsekwencją efektów skali<sup>149</sup>.

Koncepcja przewag monopolistycznych traktująca ponadnarodową ekspansję inwestycyjną przedsiębiorstw jako konsekwencję posiadanych przez przedsiębiorstwo przewag nie uwzględnia faktu, iż podmioty mogą dokonywać zagranicznych inwestycji bezpośrednich po to, aby tę przewagę uzyskać np. poprzez obniżenie kosztów produkcji, dystrybucji, promocji na bazie efektów skali<sup>150</sup>. W praktyce może okazać się, iż to właśnie ekspansja inwestycyjna kreuje przewagę monopolistyczną przedsiębiorstwa. Aspekt ten pośrednio podnosi teoria oligopolistycznych zachowań równoległych F.T. Knickerbockera, będąca pewną kontynuacją analizy przyczyn międzynarodowej ekspansji inwestycyjnej w kontekście zachowań monopolistycznych przedsiębiorstw. Podobnie jak w przypadku teorii przewagi monopolistycznej, punktem wyjścia analizy jest niedoskonałość struktury rynku. Autorzy tej koncepcji wyjaśniają zachowania internacjonalizacyjne przez pryzmat struktury oligopolistycznej, w której bardzo często funkcjonują przedsiębiorstwa międzynarodowe. Decyzje strategiczne przedsiębiorstw, w tym dotyczące zagranicznej ekspansji inwestycyjnej, uzależnione są od oczekiwanych zachowań konkurentów – uczestników oligopolu. Ogólnie zatem zachowania uczestników oligopolu w kontekście motywów podejmowania BIZ pozwalają na wyodrębnienie dwóch typów strategii<sup>151</sup>:

- naśladownictwa lidera (*follow the leader*), kiedy przedsiębiorstwo podąża za granicę za swoim konkurentem, który występuje w roli lidera, aby uniknąć jego przewagi powstałej w konsekwencji podjęcia BIZ;

---

<sup>148</sup> Tamże, ss. 108–112.

<sup>149</sup> Tamże, ss. 11–13.

<sup>150</sup> Döhrn R., Heiduk G., *Theorie und Empirie der Direktinvestitionen*, Berlin 1999, S. 37.

<sup>151</sup> F.T. Knickerbocker, *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Boston 1973, za: R. Döhrn, G. Heiduk, *Theorie und Empirie...*, S. 38.

- działań krzyżujących plany konkurencji (*cross-investments*), kiedy ekspansja inwestycyjna konkurenta na rynku zagranicznym spotyka się nawet z reakcją odwetową w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rynku kraju macierzystego konkurenta.

Kolejną z powstałych w latach sześćdziesiątych teorii BIZ, posiadającą bardzo wyraźne odniesienie do powojennej aktywności inwestycyjnej korporacji amerykańskich w Europie Zachodniej, jest teoria cyklu życia produktu R. Vernona, przedstawiona wcześniej w kontekście wyjaśnienia mechanizmu handlu międzynarodowego. Autor połączył zachowania internacjonalizacyjne przedsiębiorstw w sferze handlu zagranicznego z decyzjami dotyczącymi ekspansji w formie BIZ. Osią jego koncepcji jest przebieg cyklu życia produktu, który przechodzi trzy podstawowe fazy: wprowadzenia, dojrzewania oraz dojrzałości<sup>152</sup>. Fазie wprowadzenia produktu towarzyszy produkcja wyłącznie w kraju macierzystym, co wynika z kilku zasadniczych przesłanek. Proces badawczo-rozwojowy produktu nie jest jeszcze zakończony. Jego dostosowanie do potrzeb rynku wymaga bezpośredniego kontaktu zarówno z klientem, jak i optymalnej koordynacji obszaru badań i rozwoju ze sferą produkcji przedsiębiorstwa. Badania wiążą się z wysokimi nakładami finansowymi, co znajduje przełożenie w relatywnie wysokiej cenie produktu, którego nabywcą jest klient z kraju macierzystego, charakteryzujący się relatywnie wysokim poziomem dochodów. Brakowi konkurencji, immanentnej dla tego etapu rozwoju produktu, towarzyszy niska elastyczność cenowa, co nie tworzy wystarczającej zachęty do zagranicznej ekspansji inwestycyjnej. Rynki zagraniczne w tej fazie obsługiwane są prawie wyłącznie poprzez eksport. W kolejnej fazie produkt osiąga już pewien poziom standaryzacji. Przy rosnącej elastyczności cenowej popytu i malejących, w konsekwencji skali produkcji, jednostkowych kosztach wytwarzania, pojawia się pytanie o optymalne miejsce produkcji. Realnym staje się również zagrożenie ze strony tanich produktów konkurencji, zwłaszcza na rynkach obsługiwanych dotychczas przez eksport. Na tym etapie zarząd zaczyna rozważać alternatywę zastąpienia eksportu przez produkcję na miejscu, porównując koszty krańcowe eksportu z przeciętnymi kosztami produkcji za granicą. Jeśli te ostatnie okazują się niższe, zapada decyzja o alokacji kapitału za granicą. W ostatniej fazie rozwoju produktu konieczność produkcji masowej, tym samym presja w kierunku obniżenia kosztów produkcji, stają się decydującymi motywami do przeniesienia produkcji do krajów rozwijających się, które oferują niskie koszty pracy. Tym samym popyt na rynku macierzystym zaspokajany jest przez reeksport z kraju bezpośredniego inwestowania<sup>153</sup>.

Przedstawiony przez R. Vernona etapowy scenariusz procesu internacjonalizacji działalności inwestycyjnej przedsiębiorstwa, związany z posiadaną przez przedsiębiorstwo przewagą technologiczną, znajdował potwierdzenie w ówczes-

---

<sup>152</sup> M. Perlitz, *Internationales...*, S. 114.

<sup>153</sup> H. Schulte-Mattler, *Direktinvestitionen: Gründe...*, S. 12.

nym charakterze ekspansji korporacji amerykańskich, zorientowanej na kraje o niższym poziomie rozwoju, a więc oferujące atrakcyjne warunki w zakresie kosztów produkcji. Tym niemniej już wówczas badania empiryczne przyniosły silniejsze potwierdzenie tej teorii w sferze handlu zagranicznego, natomiast brak jednoznaczności w przypadku BIZ. Również sama kolejność podejmowanych form internacjonalizacji, w której eksport poprzedzał obecność poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne, została podważona.

Kolejna z teorii próbujących wyjaśnić przyczyny zachowań w formie BIZ na bazie niedoskonałości rynku, określana mianem teorii internalizacji, wywodzi się z przeprowadzonych jeszcze w latach trzydziestych przez R.H. Coase analiz kosztów transakcyjnych, który badając efektywność różnych form transakcji prowadzonych za pośrednictwem rynku, jak i dokonywanych wewnątrz przedsiębiorstwa, a więc z pominięciem rynku, doszedł do wniosku, iż optymalna alokacja zasobów nie zawsze dokonuje się przez mechanizm rynkowy. Dlatego opłacalna staje się integracja pewnych transakcji wewnątrz przedsiębiorstwa, tym samym eliminacja kosztów transakcyjnych. P.J. Buckley i P.J. Casson odnosząc ten proces do zachowań przedsiębiorstw międzynarodowych, polegających na integracji jednostek zagranicznych, dotąd niezależnych, w ramy jego struktury, określili go terminem internalizacji<sup>154</sup>. Internalizacja nie jest procesem oznaczającym wyłącznie redukcję kosztów, ale wiąże się z dodatkowymi nakładami, wynikającymi z kontroli i koordynacji rozrastającego się w skali ponadnarodowej przedsiębiorstwa. Teoria internalizacji, pomimo iż wnosi istotny wkład w proces rozpoznania mechanizmów podejmowania BIZ, nie może być traktowana jako w pełni samodzielna, bowiem o ile odpowiada na pytanie dlaczego przedsiębiorstwo dokonuje zagranicznej ekspansji inwestycyjnej, o tyle nie wyjaśnia jakie jest optymalne miejsce dla alokacji zasobów. Aspekt ten znalazł odpowiedź w grupie studiów empirycznych skoncentrowanych na elementach środowiska kraju goszczącego, które wpływają na decyzje o alokacji przedsiębiorstwa, określanymi wspólnym mianem teorii lokalizacji. W. Jahrreiss, dokonując przeglądu koncepcji powstałych w tym obszarze poszukiwań czynników determinujących decyzje o internacjonalizacji przedsiębiorstwa, wskazał na następujące ich grupy związane z miejscem lokalizacji inwestycji:

- zachęty inwestycyjne kraju goszczącego (ulgi podatkowe, subwencje),
- czynniki o charakterze rynkowym (wielkość rynku, stopa wzrostu, bariery handlowe),
- czynnik kosztów pracy,
- system podatkowy, ryzyko polityczne<sup>155</sup>.

Ich znaczenie w procesie inwestycyjnym nie jest dla każdego przedsiębiorstwa jednakowe, zależy bowiem od jego strategii, branży jaką reprezentuje, struktury

---

<sup>154</sup> M. Perlitz, *Internationales...*, S. 129–130.

<sup>155</sup> Tamże, s. 120–122.

rynku, w której funkcjonuje. W każdym przypadku wymaga ono indywidualnych badań potencjału środowiska alokacji kapitału.

Autorzy przedstawionych do tej pory koncepcji, poszukując wyjaśnienia dla decyzji internacjonalizacyjnych, koncentrowali się na wybranym aspekcie zjawiska, co ograniczało wyjaśnienie do określonego, nierzadko bardzo wąskiego, segmentu warunków zachowań inwestorów. W przeciwieństwie do nich J.H. Dunning podjął próbę kompleksowego ujęcia przyczyn BIZ, której efektem stała się tzw. eklektyczna teoria BIZ, nazywana również paradygmatem OLI będącym skrótem trzech podstawowych komponentów teorii (*ownership, location and internalisation advantages* – korzyści z własności, lokalizacji i internalizacji). Dunning dokonał syntezy trzech omówionych wcześniej teorii, a więc monopolistycznych przewag, lokalizacji oraz internalizacji, odnajdując pomiędzy nimi istotne powiązania<sup>156</sup>. Zostały one zhierarchizowane, zyskując postać swoistego algorytmu procesu decyzyjnego. Zgodnie z jego hipotezą, BIZ są funkcją określonej konstelacji przewag, reprezentowanych przez przedsiębiorstwo, które decyduje się na ekspansję inwestycyjną. Przewagi te dają się połączyć w trzy grupy. Pierwszą tworzą prawa własności (*ownership advantages*), np. organizacyjne, technologiczne, innowacyjne, menedżerskie i specyficzne know-how. Posiadanie tej przewagi reprezentuje jedynie warunki konieczne, aczkolwiek niewystarczające, dla podjęcia BIZ. Równolegle zarząd przedsiębiorstwa musi dostrzegać korzyści z internalizacji transakcji wewnątrz organizacji (*internalisation advantages*), innymi słowy transfer przewag poprzez jednostki organizacji musi być efektywniejszy, aniżeli ich sprzedaż w formie licencji lub innych umów, zawieranych z podmiotami zewnętrznymi. Na ostateczny wybór metody internacjonalizacji pomiędzy podjęciem ekspansji inwestycyjnej lub obecności w roli eksportera, wywierają wpływ specyficzne czynniki lokalizacji potencjalnego kraju goszczącego (*location specific*), wynikające m.in. z: barier celnych, polityki gospodarczej, systemu wsparcia publicznego, kosztów pracy, wielkości rynku i prognozy wzrostu, które czynią działalność za granicą bardziej atrakcyjną aniżeli w kraju macierzystym<sup>157</sup>. Tylko wówczas, kiedy trzy warunki zostają spełnione, przedsiębiorstwo podejmie się aktywności w formie BIZ. Jeśli jednak korzyści lokalizacji okażą się atrakcyjniejsze w kraju macierzystym aniżeli w potencjalnym kraju ekspansji inwestycyjnej, wówczas rynek zagraniczny będzie obsługiwany poprzez eksport. Jeśli natomiast przedsiębiorstwo posiadające przewagę monopolistyczną oszacuje koszty internacjonalizacji przepływu wiedzy na odpowiednio wyższym poziomie w porównaniu do korzyści z tego procesu, wówczas zdecyduje się na sprzedaż licencji. W tabeli 1 przedstawiono związek określony przez Dunninga pomiędzy strategiami wejścia na rynek zagraniczny a niezbędnymi przewagami, jakie powinno posiadać przedsiębiorstwo, aby podjąć się określonej formy internacjonalizacji.

---

<sup>156</sup> J.H. Dunning, *Explaining International Production*, London 1988, pp. 21–42.

<sup>157</sup> Tamże ss. 21–42.

**Tabela 1.** Związek pomiędzy korzyściami OLI a przyjętą strategią wejścia na rynek wg teorii eklektycznej Dunninga

Forma zaangażowania za granicą	Przewagi		
	własność	internalizacja	lokalizacja
BIZ	tak	tak	tak
Eksport	tak	tak	nie
Sprzedaż licencji	tak	nie	nie

Źródło: M. Perlitz, *Internationales Management*, Stuttgart–Jena, 1995, S. 132.

Wielopłaszczyznowość zjawiska BIZ w sferze motywacyjnej wymaga szerszego podejścia do jego analizy, konieczności uwzględnienia czynnika psychologicznego i kulturowego<sup>158</sup>.

### II.2.3. Przykładowe narzędzia badawcze

W badaniach zależności problemów ekonomicznych o charakterze międzynarodowym ekonomia międzynarodowa stosuje te same podstawowe narzędzia analizy jak inne działy ekonomii, ponieważ motywy i zachowania jednostek są identyczne w wymianie międzynarodowej, jak i w transakcjach wewnętrznych<sup>159</sup>. Tym niemniej przedmiot analizy pozostaje odmienny, gdyż handel i inwestycje zagraniczne odbywają się w przestrzeni międzynarodowej, w której wyłania się inny typ barier w postaci m.in. ceł oraz kursów walutowych, determinowanych polityką poszczególnych państw i koniunkturą na rynku światowym. EM ma charakter interdyscyplinarny, korzysta z dorobku ekonomii, finansów, prawa, historii gospodarczej, socjologii, prawa, kulturoznawstwa, antropologii.

W ekonomii międzynarodowej wykorzystywane są: obserwacja rzeczywistości, metody indukcyjne i dedukcyjne w analizie faktów i danych statystycznych, eksperyment (kontrolowany) oraz metody wypracowane przez statystykę i ekonometrię. Ekonomia międzynarodowa jest dyscypliną zorientowaną na modelowanie, zatem centralnym narzędziem badawczym jest model. Przykładem wykorzystania tego instrumentu jest model grawitacyjny, który wyjaśnia, dlaczego kraje ze sobą handlują, w oparciu o empiryczny związek między rozmiarami gospodarki a rozmiarami zarówno eksportu, jak i importu. Związek ten dosyć dokładnie opisuje równanie:

$$T(i,j) = A \times Y(i) \times Y(j) / D(i,j),$$

gdzie:

A – stała,

T(i,j) – wartość handlu między krajem (i) i krajem (j),

Y(i) – wartość PKB kraju (i) (produkt krajowy brutto to całkowita wartość towarów i usług wyprodukowanych przez gospodarkę danego kraju),

<sup>158</sup> M. Kania, *Cultural and Economic Conditions...*, p. 60.

<sup>159</sup> P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia...*, ss. 3–4.

Y (j) – wartość PKB kraju (j),  
D (i,j) – odległość między krajami (i) i (j).

Równanie nazwano grawitacyjnym modelem handlu, ponieważ podobnie jak prawo grawitacji Newtona uzależnia wolumen handlu między krajami od iloczynu ich PKB, maleje wraz ze wzrostem odległości między tymi krajami. Nie zawsze rozmiary handlu pomiędzy krajami odpowiadają modelowi grawitacyjnemu i wówczas ekonomiści poszukują źródeł anomalii, do których należą m.in. podobieństwa kulturowe, granice państw<sup>160</sup>.

### II.3. Kategorie kluczowe<sup>161</sup>

1. Eksport – sprzedaż za granicą towarów wytworzonych w kraju.
2. Import – sprzedaż w kraju towarów wytworzonych za granicą.
3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne BIZ (ang. *Foreign Direct Investment – FDI*) – inwestycja wywołująca trwałe powiązania, odzwierciedlająca trwałe zainteresowanie (*lasting interest*) i kontrolę jednostki, mającej siedzibę w określonym obszarze gospodarczym jednostką osiadłą w gospodarce innej niż inwestora, w celu zdobycia efektywnego wpływu na zarządzanie tym przedsiębiorstwem. Celem inwestora zagranicznego jest wywarcie znaczącego wpływu na zarządzanie przedsiębiorstwem, działającym w innym obszarze gospodarczym. Jako wartość progową, niezbędną dla kontroli przedsiębiorstwa przyjmuje się pakiet w wysokości 10% akcji (udziałów) lub ich ekwiwalentu. BIZ mają w zasadzie charakter długookresowy, oznaczają trwałe zaangażowanie w gospodarce goszczącej. Nie ograniczają się wyłącznie do transferu kapitału pieniężnego. Na ogół towarzyszy mu migracja pozostałych czynników w postaci: siły roboczej, wyposażenia produkcji, technologicznego i organizacyjnego know-how oraz elementów kultury organizacyjnej kraju z którego się wywodzą.
4. Bilans płatniczy – zestawienie wszystkich płatności, jakie dany kraj realizuje na rzecz i otrzymuje od zagranicznych rezydentów. Składa się z rachunku obrotów bieżących i rachunku obrotów kapitałowych.
5. Internacjonalizacja – każdy rodzaj działalności gospodarczej podejmowanej przez przedsiębiorstwo za granicą.
6. Globalizacja – rosnąca integracja rynków narodowych, oddzielonych wcześniej od siebie.
7. Korporacja transnarodowa to przedsiębiorstwa posiadające osobowość prawną lub jej nieposiadające, składające się z przedsiębiorstw macierzystych oraz

---

<sup>160</sup> Tamże, ss. 1–3, 26–32.

<sup>161</sup> Na podstawie: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2007, P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa*, PWN, Warszawa, 2007, *World Investment Report 2015 – Reforming International Investment Governance* United Nations, New York–Geneva 2015.

zagranicznych filii. Przedsiębiorstwo macierzyste to podmiot, który kontroluje aktywa innych przedsiębiorstw w krajach innych niż kraj pochodzenia, zazwyczaj poprzez posiadanie pewnego pakietu udziałów. Pakiet udziałów w wysokości 10% lub więcej akcji zwykłych lub prawo głosu w przypadku przedsiębiorstwa posiadającego osobowość prawną lub ich ekwiwalenty w przypadku przedsiębiorstwa nieposiadającego osobowości prawnej, są zazwyczaj uważane za próg dla kontroli aktywów.

8. Kurs walutowy – wartość waluty krajowej wyrażona w walucie zagranicznej.
9. Przewaga absolutna (bezwzględna) oznacza, że dany kraj potrafi wytwarzać określony produkt taniej niż inne kraje
10. Przewaga komparatywna (względna) oznacza, że dany kraj wytwarza określony produkt relatywnie tanio, nawet jeśli nie ma absolutnej przewagi nad innymi krajami.
11. Inwestycje portfelowe oznaczają zakup akcji przedsiębiorstw zagranicznych na giełdach krajowych. Ich celem jest osiągnięcie zysków w obrocie papierami wartościowymi instrumentami pochodnymi na rynkach finansowych. Mają one w zasadzie krótkoterminowy charakter.

#### II.4. Literatura przedmiotu

1. JARCZEWSKA-ROMANIUK A., *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa 2004.
2. KRUGMAN P.R., OBSTFELD M., *Ekonomia międzynarodowa*, PWN, Warszawa 2007, Rymarczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996.
3. NOWAKOWSKI M. (red. nauk.), *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Key Text, Warszawa 2000.
4. RYMARCZYK J. (red. nauk.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.

#### Literatura cytowana

5. BEGG D., FISCHER S., DORNBUSCH R., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2007.
6. BEGG D., FISCHER S., DORNBUSCH R., *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2007.
7. BURDA M., WYPLOSZ Ch., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2000
8. DÖHRN R., HEIDUK G., *Theorie und Empirie der Direktinvestitionen*, Berlin 1999.
9. DRELICH-SKULSKA (red. nauk.), *Azja-Pacyfik. Obraz gospodarczy regionu*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2007.
10. DUNNING J.H., *Explaining International Production*, London 1988.

11. HEIDHUES F., *Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen. Eine kritische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der Direktinvestitionen*, Tübingen 1969.
12. HOEKMAN B., KOSTECKI M., *Ekonomia światowego systemu handlu*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002.
13. JAHREISS W., *Zur Theorie der Direktinvestitionen im Ausland*, Berlin 1984.
14. KANIA M. (red. nauk.), *Uwarunkowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw europejskich w Chinach*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Opolskiej, Opole 2010.
15. KANIA M., *Cultural and Economic Conditions and Consequences of German Direct Investments in Poland*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Opolskiej, Opole 2009.
16. KNICKERBOCKER F.T., *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Boston 1973.
17. KRUGMAN P.R., OBSTFELD M., *Ekonomia międzynarodowa*, PWN, Warszawa, 2007.
18. MESSNER H.G., GERBER S., *Die Auslandsinvestitionen als Entscheidungsproblem*, BfuP, 32, Jg. 3, 1980.
19. NOWAKOWSKI M. (red. nauk.), *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Key Text, Warszawa 2000.
20. PERLITZ M., *Internationales Management*, Stuttgart–Jena, 1995,
21. RYMARCZYK J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996.
22. RYMARCZYK J. (red. nauk.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.
23. SCHULTE-MATTLER H., *Direktinvestitionen: Gründe für das Entstehen von multinationalen Unternehmen*, Frankfurt am Main 1998.
24. *World Investment Report 2008, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, United Nations, New York–Geneva 2008.
25. *World Investment Report 2015 Reforming International Investment Governance* United Nations, New York–Geneva 2015.
26. *A system of National Account and Supporting Tables*, Studies in Methods ST/STAT/Ser. F/ nr 2, United Nations, New York 1953.
27. LEONTIEF W., *Quantitative input-output relations in the economic systems of the United States*, “Review of Economics and Statistics” 1936, nr 18.
28. *Measurement of National Income and the Construction of Social Accounts*, Studies and Reports on Statistical Methods, United Nations, Geneva 1947.
29. *System of National Accounts 1993*, EC, IMF, OECD, UN, WB, New York-Paris-Washington 1993.
30. *System of National Accounts 2008*, EC, IMF, OECD, UN, WB, New York 2009.



31. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013 z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej, Dz.U. L174/2013.
32. Ustawa z dnia 26 października 2000 r. o sposobie obliczania wartości rocznego produktu krajowego brutto, Dz.U. 2000, nr 114, poz. 1188.
33. Rozporządzenie Rady (WE) nr 2223/96 z dnia 25 czerwca 1996 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych we Wspólnocie, Dz.U. L 310/1996.
34. Wyrok Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z dnia 15 lipca 1964 roku. Sprawa 6/64 Flaminio Costa v. ENEL.
35. LADA K., *Znaczenie rachunków narodowych w analizach ekonomicznych*, [w:] *Rachunki narodowe. Wybrane problemy i przykłady zastosowań*, red. M. Plich, GUS, Uniwersytet Łódzki, Warszawa 2007.



# **III.**

## **Ekonomia regionu**



## III.4.

### Narzędzia oceny terytorialnych projektów i programów rozwoju

Krzysztof Malik

#### III.4.1. Ocena efektywności strategicznej i alokacyjnej

Zdefiniowanie i zastosowanie zbioru kryteriów w odniesieniu do oceny rozwoju regionalnego w kontekście realizacji określonej strategii (polityki) rozwoju wymaga ponownego odczytania kategorii **efektywności**, jako kategorii dualnej, złożonej z dwóch głównych komponentów:

- skuteczności strategicznej,
- efektywności ekonomicznej, rozumianej jako odniesienie efektów działania do poniesionych nakładów.

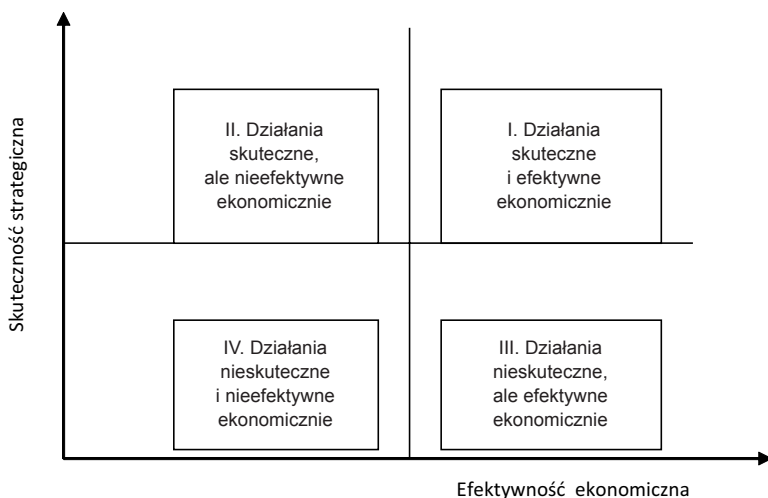
Przy czym te dwie składowe ocen muszą być zintegrowane, tzn. polityka może zostać oceniona jako efektywna tylko wówczas, gdy działanie było skuteczne (zrealizowano zamierzone cele) i efektywne ekonomicznie (**efektywność zintegrowana**). O pozytywnej ocenie zintegrowanej efektywności działalności publicznej (polityk, programów, projektów) przesądza zatem pozytywna ocena skuteczności strategicznej i efektywności ekonomicznej (lub finansowej) (pole I. na ryc. 1).

Skuteczność strategiczna jest miarą stopnia realizacji celów strategicznych. Ocenę skuteczności strategicznej wykorzystania funduszy strukturalnych należy zrelatywizować względem określonego wzorca – kryterium odniesienia. Zaproponowano – wynikający ze *Strategii Rozwoju Województwa Opolskiego* – model rozwoju województwa opolskiego określony za pomocą łądów rozwoju, ujmujący strategiczne cele zrównoważenia rozwoju badanego regionu<sup>229</sup>.

Opracowano wzorzec strategicznych celów rozwoju województwa opolskiego, ujętych według łądów rozwoju (ryc. 1).

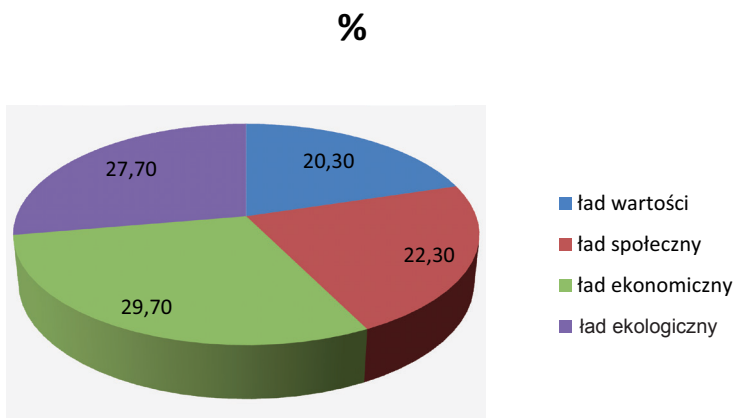
---

<sup>229</sup> Powiązanie wiązek celów strategicznych (łądy rozwoju) i mających się w nie wpisywać efekty projektów (powiększające kapitały rozwoju) – zob. Malik (2007c).



Ryc. 1. Efektywność ekonomiczna i skuteczność interwencji publicznej

Źródło: Malik (2004a), s. 25.



Ryc. 2. Model zrównoważenia ładów (ładu zintegrowanego) według Strategii rozwoju województwa opolskiego do 2015 roku

Źródło: Bedrunka, Malik (2008).

Wsparcie i realizacja projektów według koncepcji *sustainable development* powinno być uzależnione zarówno od ich strategicznej skuteczności, trwałości kapitału rozwojowego, jak i efektywności alokacyjnej wkładu. Poza tym, „wpisanie” się programu (projektu) w tworzenie większej liczby ładów (realizację polityk) rozwoju regionu podnosi jego znaczenie z punktu oceny skuteczności implementacji polityki *sustainable development*. Jak wspomniano, zintegrowana (strategicznie) efektywność występuje w sytuacji jednoczesnej pozytywnej oceny skuteczności

strategicznej i efektywności wykorzystania środków oraz – w przypadku ocen *ex ante* – wykonalności programów, działań i projektów<sup>230</sup>.

Przykładem przeprowadzonych badań nad oceną efektywności polityki rozwoju regionu jest analiza polityki rozwoju województwa opolskiego<sup>231</sup>.

Punktem odniesienia oceny jest kryterium skuteczności i efektywności realizacji strategii regionalnej w zakresie kapitału rozwoju. Opracowana przez samorząd województwa regionalna strategia rozwoju stanowi najważniejszy dokument strategiczny wskazujący kierunki polityki regionalnej (Bedrunka, Malik 2014). Jest ona zarazem narzędziem planowania polityki rozwoju regionu charakteryzującym się największą trwałością czasową. Strategia odzwierciedla społecznie akceptowany zestaw celów strategicznych, traktowany jako ład rozwoju i stanowi wzorzec pożądanej struktury trwałości (*sustainability*) regionalnego kapitału rozwoju. Jest ona źródłowym elementem polityki rozwoju, z którego wynikają kolejne, takie jak programy (w tym współfinansowane z funduszy europejskich) i projekty rozwoju (realizowane w poszczególnych programach). Na schemat transmisji: strategia – programy – projekty nakłada się z kolei schemat wskaźników: produkt – rezultat – oddziaływanie, tworząc matrycę oceny polityki rozwoju (tab. 1).

**Tabela 1.** Matryca logiczna wskaźników

Elementy polityki rozwoju	Wskaźniki efektów		
	Produkty	Rezultaty	Oddziaływanie
Projekty	Produkty projektów	Rezultaty projektów	Oddziaływanie projektów
Programy	Produkty programów	Rezultaty programów	Oddziaływanie programów
Strategia	Produkty strategii	Rezultaty strategii	Oddziaływanie strategii

Źródło: Malik (2011, s. 86).

<sup>230</sup> W praktyce programowania i realizacji programów finansowanych funduszami strukturalnymi i spójności oprócz skuteczności (*effectiveness*) i efektywności (*efficiency*) wypracowano następujące kryteria ewaluacji: adekwatności (*relevance*), oceniającej zgodność celów polityki z zaspokajaniem potrzeb i rozwiązywaniem problemów występujących na poziomie regionalnym; użyteczności (*utility*), oceniającej, jak efekty określonej polityki wpisują się w zaspokajanie bieżących potrzeb interesariuszy regionu oraz trwałości (*sustainability*), oceniającej, jak efekty określonej polityki przekładają się na długookresowy rozwój regionu.

<sup>231</sup> W opracowaniu zawarto część wyników badań nad wielowymiarową oceną efektywności polityki rozwoju regionu – zob. szerzej: (Bedrunka, Malik 2014).

W badaniach zastosowano metody i narzędzia wskaźnikowe i analizy strategicznej ze szczególnym uwzględnieniem matrycy logicznej wskaźników i elementów polityki rozwoju.

Skoncentrowano się na ocenie efektywności inwestycji (interwencji publicznej) w zakresie trwałości (*sustainability*) kapitału rozwoju regionu (tab. 2).

Dualną istotę badania poszczególnych elementów oceny tak zdefiniowanej kategorii efektywności polityki rozwoju regionu przedstawiono w tabeli 2.

**Tabela 2.** Elementy oceny efektywności inwestycji publicznych w kapitał rozwoju regionu

Elementy oceny efektywności inwestowania w kapitał rozwoju	Wyszczególnienie
<i>Skuteczność strategiczna kapitału rozwoju regionu</i>	Struktura oddziaływania efektów projektów na kapitał rozwoju
	Struktura kapitału rozwoju według strategii rozwoju
<i>Efektywność alokacyjna funduszy</i>	Struktura oddziaływania efektów projektów na kapitał rozwoju
	Struktura wykorzystania funduszy do dofinansowania projektów według kapitałów rozwoju

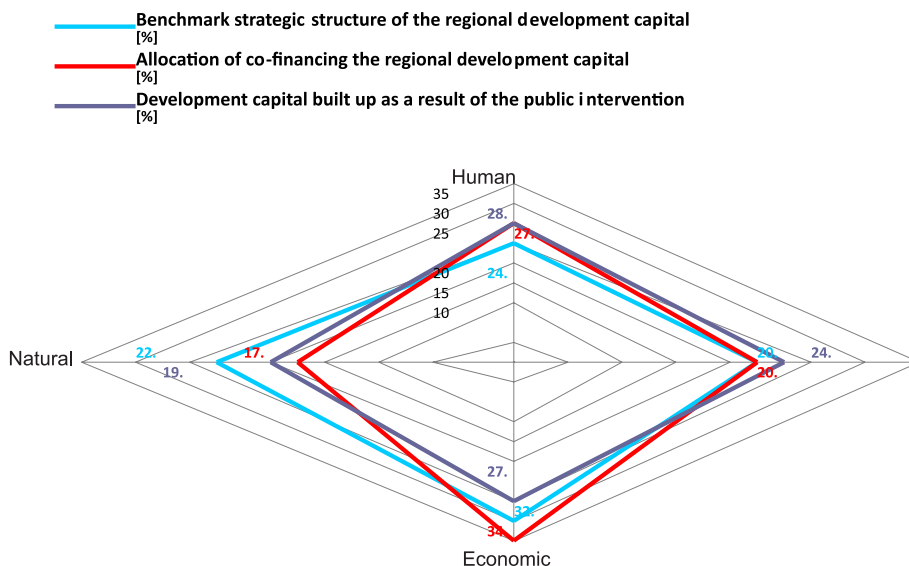
Źródło: opracowano na podstawie: (Malik 2004, s. 128).

Badania przeprowadzono na próbie badawczej projektów zrealizowanych w ramach programów, w których wdrażaniu uczestniczył samorząd regionalny. Doboru próby dokonano z uwzględnieniem ilości i wartości projektów zrealizowanych w poszczególnych programach. Integracja wyników oceny efektów poszczególnych programów dała możliwość wysunięcia wniosków, odnoszących się do efektywności strategicznej i alokacyjnej wszystkich programów, realizowanych z poziomu regionu. Łączna ocena badanych programów może być utożsamiana z oceną prowadzonej polityki rozwoju regionu w okresie 2004–2013.

Ocenę efektywności polityki regionalnej przeprowadzono poprzez odniesienie efektów programów do dwóch struktur:

- wzorca regionalnego kapitału rozwoju wynikającego ze strategii rozwoju regionu (Samorząd Województwa Opolskiego, 2005),
- dofinansowania (alokacji) rozwoju kapitału regionalnego poprzez realizację programów operacyjnych w latach 2004–2013.





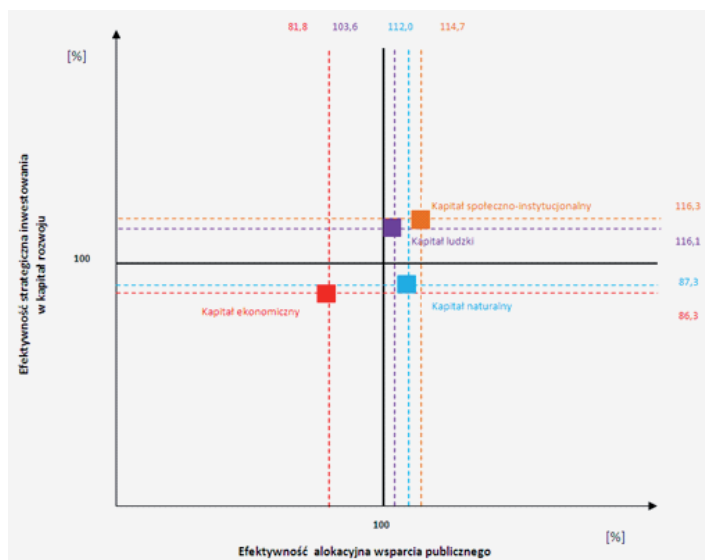
**Ryc. 3.** Efektywność strategiczna i alokacyjna polityki rozwoju regionalnego w województwie opolskim

Źródło: Bedrunka K., Malik K., 2014, *Multi-dimensional Effectiveness of Regional Development Policy. Implementation: Evaluation Scheme for the Opole Voivodeship*. "Studia Regionalia", Vol. 40. Committee for Spatial Economy and Regional Planning, Polish Academy of Sciences, Warsaw.

Jak pokazują wyniki badań (ryc. 2 i ryc. 3) interwencja publiczna w latach 2004–2013 w największym stopniu przyczyniła się do przyrostu dwóch kapitałów regionu: społeczno-instytucjonalnego (o 16,3%) i ludzkiego (16,1%). Jednocześnie zaobserwowano relatywny spadek wartości regionalnego kapitału ekonomicznego (o 13,7%) i kapitału naturalnego (o 12,7%).

Z kolei porównanie wysokości poniesionych nakładów finansowych z uzyskanymi efektami pokazuje, iż najbardziej efektywnie alokacyjnie okazały się inwestycje w trzy kapitały: społeczno-instytucjonalny (14,7% wskaźnika efektywności), naturalny (12,0%) i kapitał ludzki (3,6%). Można powiedzieć, że w przypadku tych trzech kapitałów uzyskane efekty projektów były większe niż można było oczekiwać po wysokości poniesionych nakładów finansowych. Należy jednocześnie zauważyć, iż w przypadku kapitału ekonomicznego, efektywność inwestowanych środków finansowych była relatywnie niska (minus 18,2%). Kolejnej jednostce dofinansowania publicznego odpowiadały około 0,82 jednostki efektów przyrostu regionalnego kapitału ekonomicznego. Jest to zjawisko niepokojące, skutkujące zachwianiem struktury regionalnego kapitału rozwoju, a zatem sprzeczne z zasadą trwałości tegoż kapitału. Powyższa nierównowaga stanowi zagrożenie dla trwałości efektów interwencji publicznej w badanym okresie.

Porównanie czterech składowych kapitału rozwoju pod względem zgodności struktury finansowania publicznego ze strategiczną strukturą regionalnego kapitału rozwoju zobrażowano na ryc. 4. W latach 2004–2013 największa wartość dodana dla społeczeństwa pochodziła z interwencji publicznej w rozwój kapitału społeczno-instytucjonalnego. Skutki interwencji w tym obszarze wpisywały się w cele strategii regionalnej (wysoka efektywność strategiczna inwestycji), a jednocześnie były efektywne alokacyjnie. Również w przypadku inwestycji w kapitał ludzki, zaobserwowano koniunkcję efektywności strategicznej i alokacyjnej. Niejednoznacznie wypadła ocena efektywności rozwoju kapitału naturalnego – interwencja publiczna w tym obszarze była wprawdzie efektywna alokacyjnie, ale wykazywała się niską efektywnością strategiczną. Negatywnie należy natomiast ocenić politykę rozwoju regionalnego w odniesieniu do zrealizowanych projektów rozwoju kapitału ekonomicznego, która cechowała się zarówno niską efektywnością alokacyjną, jak i strategiczną.



Ryc. 4. Ocena efektywności inwestycji publicznych w rozwój kapitału województwa opolskiego w latach 2004–2013

Źródło: Bedrunka K., Malik K., 2014, *Multi-dimensional Effectiveness of Regional Development Policy. Implementation: Evaluation Scheme for the Opole Voivodeship*. "Studia Regionalia", Vol. 40. Committee for Spatial Economy and Regional Planning, Polish Academy of Sciences, Warsaw.

Przyczyną aktualnych barier rozwojowych województwa opolskiego, takich jak migracja i postępujące wyludnienie regionu (zob. np. Rauziński 2012) jest **niedoinwestowanie regionalnego kapitału ekonomicznego** przy jednoczesnej wysokiej efektywności inwestowania w kapitał ludzki i społeczno-instytucjonalny co skutkuje pogłębiającym się niezrównoważeniem strukturalnym rozwoju badanego regionu.

### III.4.2. Analiza kosztów i korzyści

Analiza kosztów i korzyści stanowi narzędzie oceny sprawności ekonomicznej realizowanych projektów, które są najczęściej podejmowane przez organizacje gospodarcze (przedsiębiorstwa, izby rzemieślnicze, izby gospodarcze, stowarzyszenia, fundacje, które prowadzą działalność gospodarczą itd.), jednostki samorządu terytorialnego czy też jednostki budżetowe. W przypadku podmiotów gospodarczych analiza kosztów i korzyści jest najczęściej stosowana w ujęciu tradycyjnym z wykorzystaniem finansowych narzędzi oceny efektywności projektów, jak NPV, IRR, księgowej stopy zwrotu i innych. Prezentowane instrumenty opierają się na wycenach rynkowych nakładów i efektów projektowanych przedsięwzięć. W przypadku projektów realizowanych przez organizacje gospodarcze, gdzie realizujący przedsięwzięcie nastawiony jest na zysk, prezentowane wskaźniki charakteryzować się będą wysoką wartością, zważywszy na cele stawiane sobie przez podmioty realizujące przedsięwzięcie. Zazwyczaj są to projekty zaliczane do twardych inwestycji. W przypadku realizacji przedsięwzięć miękkich badanie wskaźników staje się bardziej skomplikowane, zważywszy na efekty, które generują projekty miękkie. W odniesieniu do takich projektów rozwojowych mają one sprzyjać celom społecznym, ekonomicznym czy też środowiskowym. Ze swej istoty część, bądź często całość projektowanych efektów ma charakter zewnętrzny tzn. pozarynkowy, a nawet pozaużytkowy. Narzędzia stosowane do analizy często stanowią odpowiednią modyfikację wymienionych instrumentów finansowych (NPV, IRR itd.), spowodowane koniecznością wartościowania efektów w oparciu o ceny dualne badanych efektów pozarynkowych czy pozaużytecznych.

Ocena zintegrowanej efektywności projektów rozwoju musi obejmować:

- sprawność – analiza kosztów i korzyści (sprawność ekonomiczna projektu),
- skuteczność – odniesienie do celów założonych w projekcie,
- sprawność i skuteczność – ocena poprzez kryteria czasowe czy też przestrzenne,
- studia wykonalności.

W prezentowanej analizie zajmiemy się tylko analizą kosztów i korzyści. Niemniej jednak należy pamiętać, że do kompleksowej analizy sprawności i skuteczności projektu należy dodać prezentowane wyżej elementy.

Projekt „Zwiększenie potencjału szkół zawodowych na Mazowszu” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

### **Zakres działań projektowych, które staną się podstawą do analizy K/K**

- Organizacja zajęć pozalekcyjnych ukierunkowanych na rozwój kompetencji kluczowych (m.in. ICT, przedsiębiorczość, języki obce, nauki matematyczno-przyrodnicze),
- organizacja staży dla uczniów w przedsiębiorstwach,
- doposażenie szkół i placówek kształcenia zawodowego, służące podniesieniu jakości i atrakcyjności kształcenia zawodowego,
- organizacja doradztwa zawodowego dla uczniów,
- doradztwo i opieka pedagogiczno-psychologiczna dla uczniów wykazujących problemy w nauce lub z innych przyczyn zagrożonych przedwczesnym wypadnięciem z systemu szkolnictwa.

### **Uczestnicy projektu**

Projekt był skierowany do:

- młodzieży zasadniczych szkół zawodowych i techników,
- jednostek samorządowych stanowiących organ prowadzący dla szkół zawodowych (zwanymi dalej Partnerami),
- przedsiębiorców.

### **Cel analizy kosztów i korzyści**

Analiza kosztów i korzyści ma na celu wykazanie, czy dany projekt/przedsięwzięcie doprowadzi do wzrostu dobrobytu społeczności objętej jego skutkami. Szeroko rozumiana społeczno-ekonomiczna analiza kosztów i korzyści powinna uwzględniać nie tylko finansowe koszty i korzyści wyrażane przepływami pieniężnymi, ale również dostarczać informacji o tych aspektach oddziaływania przedsięwzięcia, które nie są przedmiotem transakcji rynkowych. Takie aspekty są charakterystyczne przede wszystkim dla usług sektora publicznego<sup>232</sup>.

Problem z wykonywaniem analizy kosztów i korzyści pojawia się czasem w sytuacjach, gdzie na poziomie realizacyjnym projektu koszty nie są uzasadnione korzyściami, ale pomimo tego projekt/przedsięwzięcie powinno być zrealizowane ze względu na to, że może prowadzić do poprawy dobrobytu społecznego na poziomie lokalnym, regionalnym lub krajowym. Należy przy tym podkreślić, że koszty społeczne nie powinny w takim przypadku być narażone na finansowanie nieproporcjonalnie wysokich kosztów w związku z wdrażaniem czasem dość abstrakcyjnego „celu ogólnego”.

---

<sup>232</sup> Przewodnik (Fundusz Strukturalny-EFRR, Fundusz Spójności i ISPA). Analiza kosztów i korzyści projektów inwestycyjnych, Jednostka ds. Ewaluacji Dyrekcja Generalna – Polityka Regionalna, Komisja Europejska

## Identyfikacja korzyści – potencjalne wskaźniki użyte w analizie

Tabela 1. Założenia do analizy

<p><b>Poprawa public relations - PR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>pozytywny wizerunek społeczny Mazowsza, który jest akceptowalny przez:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– przedsiębiorców,</li> <li>– pracowników przedsiębiorstw,</li> <li>– uczniów szkół zawodowych i techników,</li> <li>– instytucji edukacyjnych – wzrost prestiżu,</li> <li>– mieszkańców regionu,</li> <li>– polityków</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Działalności gospodarcza - przedsiębiorcy</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>stażysta</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– przedsiębiorca – obniżenie kosztów działalności, ograniczenie w zatrudnieniu dodatkowej siły roboczej,</li> <li>– pomoc w realizacji zadań bieżących realizowanych w przedsiębiorstwie</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Uczeń</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>stażysta</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– liczba uczniów szkół zawodowych i techników – podniesienie kompetencji,</li> </ul> </li> <li>• <b>uczestnik zajęć pozalekcyjnych</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– udział w zajęciach pozalekcyjnych ukierunkowanych na rozwój kompetencji (m.in. ICT, przedsiębiorczość, języki obce, nauki matematyczno-przyrodnicze)</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Jednostka edukacyjna – szkoły</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– szkoły – podnoszenie poziomu kształcenia (edukacja),</li> <li>– efektywna stopa rekrutacji w porównaniu do wskaźników naboru potencjalnego,</li> <li>– udział procentowy (uczniów) powtarzających rok – zmniejszenie,</li> <li>– procent uczniów, którzy ukończyli cały kurs edukacyjny (szkoleniowy),</li> <li>– osiągnięcie uprzednio przyjętych, mierzalnych standardów dydaktycznych,</li> <li>– poprawa jakości materiałów pedagogicznych wykorzystywanych w procesie edukacji – również wykorzystanie <b>doświadczeń przedsiębiorców</b>,</li> <li>– podniesienie standardu wyposażenia pracowni,</li> <li>– poziom przygotowania i zaangażowanie personelu dydaktycznego – ciągłe kształcenie personelu (nauczycieli)</li> </ul>
<p><b>Korzyści społeczne/ekonomiczne</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– tworzenie miejsc pracy,</li> <li>– zakładanie działalności gospodarczych,</li> <li>– liczba (lub procent) uczniów, którzy znaleźli (lub przewiduje się, że znajdą) zatrudnienie,</li> <li>– przewidywany wzrost dochodów uczniów dzięki otrzymanemu przeszkoleniu (uniknięcie niepełnego zatrudnienia, silniejsza pozycja na rynku pracy),</li> <li>– poczucie bezpieczeństwa osób poszukujących pracy po zakończeniu procesu edukacji</li> <li>– poprawa warunków życia</li> </ul>
<p><b>Korzyści fiskalne</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– koszty uzyskania przychodu dla przedsiębiorcy przy zatrudnieniu,</li> <li>– koszty uzyskania przychodu z tytułu zaangażowania środków finansowych przez przedsiębiorcę</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne – założenia są adekwatne do działań założonych w projekcie. Projekt „Zwiększenie potencjału szkół zawodowych na Mazowszu” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

## Metody oceny efektywności

a) **NPV** (ang. *Net Present Value*) - wartość bieżąca netto, wartość zaktualizowana netto, wartość obecna netto

b) **IRR** (ang. *Internal Rate of Return*) – wewnętrzna stopa zwrotu<sup>233</sup>.

Dane o prognozowanych przepływach pieniężnych w ramach projektu posłużą do przeprowadzenia oceny rentowności inwestycji wykorzystującej analizę kosztów i korzyści (założenia analizy).

Korzyści/Koszty z inwestycji (FNPV/C, FRR/C i K/K). Wskaźniki te obrazują zdolność wpływów z projektu do pokrycia wydatków w okresie referencyjnym, bez względu na sposób finansowania nakładów inwestycyjnych. W analizowanym przypadku obliczenie wskaźnika nie będzie możliwe – brak danych dotyczących kosztów obsługi realizowanego projektu.

W analizie zostanie wykorzystany wskaźnik ENPV – Ekonomiczna zaktualizowana wartość netto oraz ERR – Ekonomiczna wewnętrzna stopa zwrotu.

## Wnioski

Prezentacja wyników z tabeli 2 oraz tabeli 3 została przedstawiona poniżej.

*Wyniki wskaźników:*

- Ekonomiczna zaktualizowana wartość netto (ENPV) – 6 074 529,56.
- Ekonomiczna wewnętrzna stopa zwrotu (ERR) – 13,70%.
- Wskaźnik Korzyści/Koszty (B/C) – 3,90.

*Wskaźniki docelowo powinny kształtować się na następujących poziomach:*

- Ekonomiczna zaktualizowana wartość netto (ENPV) > 0.
- Ekonomiczna wewnętrzna stopa zwrotu (ERR) > współczynnika dyskontującego.
- Wskaźnik Korzyści/Koszty (B/C) > 1.

Analizowany projekt, którego kluczowymi elementami było opracowanie modelu współpracy z przedsiębiorcami z punktu widzenia oceny ekonomicznych kosztów i korzyści został oceniony bardzo wysoko. Zważywszy na fakt, że był to projekt miękki, gdzie niektóre ze wskaźników były niepoliczalne, a wskaźniki policzalne czasem były trudne do oszacowania, to ekonomiczna stopa zwrotu została oszacowana na poziomie 13,70%. Kompleksowe powiązania zadań realizowane w projekcie miały ogromny wpływ na wysoki wskaźnik korzyści do kosztów – 3,90.

---

<sup>233</sup> U. Brochocka, R. Gajęcki, *Metody oceny projektów inwestycyjnych*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 1997, s. 46; Crundwell F.K., *Finance for Engineers: Evaluation and Funding of Capital Projects*, Springer, Londyn 2008, s. 169; Czechowski L., Dziworska K., Gostkowska-Drzewicka T. (red.), Górczyńska A., Ostrowska E., *Projekty inwestycyjne: finansowanie, metody i procedury oceny*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1997, s. 116.

Tabela 2. Ekonomiczna analiza kosztów i korzyści projektu [PLN] – ENPV I ERR

Lp.	Kategoria/Okres projekcji	1	2	3	4	5	6
I.	Przeptywy pieniężne netto z analizy finansowej – wartość wsparcia	-24 164 224					
II.	Korekty fiskalne	1 119 373					
III.	Rachunek kosztów i korzyści społecznych	5 621 000	580 940	-592 047	8 492 931	9 717 431	10 982 231
I.	Korzyści	5 621 000	4 100 940	2 432 753	11 517 731	10 982 231	10 982 231
a.	przedsiębiorca – obniżenie kosztów działalności, ograniczenie w zatrudnieniu dodatkowej siły roboczej (okres 2 miesięcy)	5 621 000					
b.	liczba uczniów szkół zawodowych i techników – podniesienie kompetencji		787 500	525 000	535 500		
c.	– udział w zajęciach pozalekcyjnych ukierunkowanych na rozwój kompetencji (m.in. ICT, przedsiębiorczość, języki obce, nauki matematyczno-przyrodnicze)		400 476	400 476	400 476	400 476	400 476
b.	tworzenie miejsc pracy – bezrobotni pobierający zasiłek		2 731 807	1 326 120	1 326 120	1 326 120	1 326 120
d.	zakładanie działalności gospodarczych – wpłaty podatek dochodowy				4 872 000	4 872 000	4 872 000
e.	zakładanie działalności gospodarczych ZUS zmniejszony dla osób nowo zakładających działalność gospodarczą		181 157	181 157			
f.	zakładanie działalności gospodarczych ZUS pełen				4 383 635	4 383 635	4 383 635
2.	<b>Koszty</b>		3 520 000	3 024 800	3 024 800	1 264 800	0
a.	Utrata pracownika – szkolenie nowej osoby – średnie koszty szkolenia to 10 000 zł		3 520 000	1 760 000	1 760 000		

b.	Konkurencja na rynku – mniejsze wpływy do budżetu z tytułu podatku		1 264 800	1 264 800	1 264 800	1 264 800	
<b>III.</b>	<b>Ekonomiczne przepływy pieniężne netto</b>	<b>-17 423 851</b>	<b>580 940</b>	<b>-592 047</b>	<b>8 492 931</b>	<b>9 717 431</b>	<b>10 982 231</b>
	Stopa dyskontowa	5,5%					
	Współczynnik dyskontowy $dt=1/(1+r)^t$ gdzie (r= 4% lub r= 6%)	1,000	0,948	0,898	0,852	0,807	0,765
	Zdyskontowane ekonomiczne przepływy pieniężne	-17 423 850,8	550 654,4	-531 925,9	7 232 696,3	7 844 073,2	8 402 882,4
	Ekonomiczna zaktualizowana wartość netto (ENPV)	6 074 529,56					
	Ekonomiczna wewnętrzna stopa zwrotu (ERR)	13,70%					

**Tabela 3.** Ekonomiczna analiza kosztów i korzyści projektu UE [PLN] – B/C

<b>Ip.</b>	<b>Kategoria/Okres projekcji</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
I.	Wpływy	0	0	0	0	0	0
II.	Korekty fiskalne	1 119 373					
III.	Korzyści społeczne	5 621 000	4 100 940	2 432 753	11 517 731	10 982 231	10 982 231
	<b>Razem</b>	<b>4 501 627</b>	<b>4 100 940</b>	<b>2 432 753</b>	<b>11 517 731</b>	<b>10 982 231</b>	<b>10 982 231</b>
IV.	Wydatki						
V.	Korekty fiskalne	0					
VI.	Koszty społeczne	0	3 520 000	3 024 800	3 024 800	1 264 800	0
	<b>Razem</b>	<b>0</b>	<b>3 520 000</b>	<b>3 024 800</b>	<b>3 024 800</b>	<b>1 264 800</b>	<b>0</b>
	Stopa dyskontowa	5,5%					
	<b>Ekonomiczny Wskaźnik Korzyści/Koszty (B/C)</b>	<b>3,90</b>					



## Skróty

K/K – analiza kosztów i korzyści

ENPV – Economic Net Present Value (ekonomiczna zaktualizowana wartość netto)

EFRR – Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego

ERR – Economic Rate of Return (ekonomiczna stopa zwrotu)

FNPV – Financial Net Present Value (finansowa zaktualizowana wartość netto)

FRR – Financial (Internal) Rate of Return (finansowa [wewnętrzna] stopa zwrotu)

FRR/C – Financial Rate of Return on Investment (finansowa stopa zwrotu z inwestycji)

FRR/K – Financial Rate of Return on Equity (finansowa stopa zwrotu z kapitału własnego)

PR – public relations

- [1] BĘBENEK P., KARASZEWSKI W. (red. nauk.), WIŚNIEWSKI J., ZARĘBSKI M., *“Ekologiczna” investment in free enterprise – method of discounting as a element of selection ecological investment project*, [w:] *Business end Economic Development in Central and Eastern Europe – Implication for Economic Integration into Wider Europe*, Nicolas Copernicus University of Torun. Faculty of Economic Sciences end Management, Toruń 1999.
- [2] BĘBENEK P., KOŚMIDER R. (red.), *Metoda dyskontowa jako kryterium wyboru projektów ekologicznych*, [w:] *Rola Małych i Średnich Przedsiębiorstw w Rozwoju Regionalnym*, Politechnika Opolska, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji w Bytomiu, Opole 2000.
- [3] BROCHOCKA U., GAJĘCKI R., *Metody oceny projektów inwestycyjnych*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 1997.
- [4] CRUNDWELL F.K., *Finance for Engineers: Evaluation and Funding of Capital Projects*, Springer, Londyn 2008.
- [5] CZECHOWSKI L., DZIWORSKA K., GOSTKOWSKA-DRZEWICKA T. (red.), GÓRCZYŃSKA A., OSTROWSKA E., *Projekty inwestycyjne: finansowanie, metody i procedury oceny*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1997.
- [6] CZEKAJ J., *Metody wartościowania kompetencji pracowniczych*, Katedra Metod Organizacji i Zarządzania w Krakowie, Zeszyt Naukowy nr 670.
- [7] FAMIELEC J., KRYK B., *Analiza kosztów i korzyści w ocenie efektywności ekologicznej i społecznej*, [w:] *Rola podmiotów sektora publicznego, gospodarstw domowych i przedsiębiorstw w kreowaniu i wspieraniu zrównoważonego rozwoju*, red. J. Adamek, T. Orzeszko, Prace Naukowe UE we Wrocławiu, nr 297, Wrocław 2013.
- [8] MALIK K., *Efektywność zrównoważonego i trwałego rozwoju w wymiarze lokalnym i regionalnym*, Wydawnictwo Instytut Śląski, Opole 2004.

- [9] Przewodnik (Fundusz Strukturalny-EFRR, Fundusz Spójności i ISPA). Analiza kosztów i korzyści projektów inwestycyjnych, Jednostka ds. Ewaluacji Dyrekcja Generalna - Polityka Regionalna, Komisja Europejska.
- [10] Bezrobocie rejestrowane I kwartał 2015 roku Główny Urząd Statystyczny Warszawa 2015.
- [11] Ministerstwo finansów Sprawozdanie komisji nadzoru audytowego za rok 2014.
- [12] <http://www.zus.pl/seminariaprognozy/default.asp?p=1&id=35>
- [13] <http://www.zawodowemazowsze.pl>

### III.5. Literatura przedmiotu

1. BĘBENEK P., KARASZEWSKI W. (red. nauk.), WIŚNIEWSKI J., ZARĘBSKI M., *“Ekological” investment in free enterprise – method of discounting as a element of selection ecological investment project*, [w:] *Business end Economic Development in Central and Eastern Europe – Implication for Economic Integration into Wider Europe*, Nicolas Copernicus University of Torun. Faculty of Economic Sciences end Management, Toruń 1999.
2. BĘBENEK P., (red.) R. Kośmider, *Metoda dyskontowa jako kryterium wyboru projektów ekologicznych*, [w:] *Rola Małych i Średnich Przedsiębiorstw w Rozwoju Regionalnym*, Politechnika Opolska, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji w Bytomiu, Opole 2000.
3. Bezrobocie rejestrowane I kwartał 2015 roku Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2015.
4. BORYS T. (red.), *Wskaźniki ekorozwoju*, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok 1999.
5. BORYS T. (red.), *Wskaźniki zrównoważonego rozwoju*, Warszawa–Białystok 2005.
6. BORYS T., *Ekorozwój a tradycyjne strategie rozwojowe*, [w:] *Wskaźniki ekorozwoju*, (red.) T. Borys, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok 1999.
7. BORYS T., *Jakość życia a zrównoważony rozwój. Relacja i pomiar*, [w:] *Ekonomia a rozwój zrównoważony*, t. 1, *Teoria i kształcenie*, (red.) F. Piontek, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok 2001.
8. BORYS T., *Kategoria rozwoju i pojęcia pochodne. Część I – czy tylko spór o semantykę?*, „Problemy ekologii” 2005, nr 2.
9. BORYS T., *Zrównoważony rozwój w strategiach Unii Europejskiej*, [w:] *Zarządzanie środowiskiem – gospodarka przestrzenna*, (red.) T. Borys, Wydawnictwo Gospodarka a Środowisko, Wrocław 2005.
10. BRANDENBURG H., *Rola samorządów lokalnych jako inwestora generalnego w zarządzaniu lokalnymi projektami rozwojowymi*, [w:] *Nowoczesność przemysłu i usług – przedsiębiorczość i innowacje. Uwarunkowania i czynniki rozwoju*, Wydawnictwo TNOiK, Katowice 2007.

11. CHĄDZYŃSKI J., NOWAKOWSKA A., PRZYGODZKI Z., *Region i jego rozwój w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo fachowe CeDeWu, Warszawa 2007.
12. CHURSKI P., *Rozwój regionalny w warunkach transformacji gospodarczej i integracji europejskiej*, [w:] *Przekształcenia regionalnych struktur funkcjonalno-przestrzennych. Regionalny wymiar integracji europejskiej*, t. VIII/1, (red.) S. Ciok, D. Ilnicki, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 2004.
13. CZEKAJ J., *Metody wartościowania kompetencji pracowniczych*, Katedra Metod Organizacji i Zarządzania w Krakowie, Zeszyt Naukowy nr 670.
14. DOMAŃSKI B., *Krytyka pojęcia rozwoju a studia regionalne*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2004, nr 2(16).
15. DOMAŃSKI R., *Gospodarka przestrzenna*, PWN, Warszawa 2002.
16. DRUCKER P., *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
17. FAJFEREK A., *Polityka regionalna*, [w:] *Polityka ekonomiczna*, (red.) A. Fajferek, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1999.
18. FRIEDMAN A.L., MILES S., *Stakeholders: Theory and Practice*, Oxford University Press, 2006.
19. GRZESIAK S., *Metody ilościowe w badaniu efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 1997.
20. HAUSNER J., *Modele polityki regionalnej w Polsce*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2001, nr 1(5).
21. HEFFNER K., *Strategie rozwoju regionalnego i lokalnego*, [w:] *Gospodarka regionalna i lokalna*, (red.) Z. Strzelecki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
22. JABŁOŃSKI J., *Zarządzanie środowiskowe jako warunek ekologizacji przedsiębiorstwa. Próba modelu teoretycznego*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2001.
23. JASIŃSKI L.J., *Myslenie perspektywiczne. Uwarunkowania badania przyszłości typu foresight*, Warszawa 2007.
24. JEWUCHOWICZ A., PIERZYK I., *Rozwój terytorialny – teoria a polska rzeczywistość*, Biuletyn KPZK PAN, zeszyt 208, Warszawa 2003.
25. KLASIK A., KUŹNIK F., *Planowanie strategiczne rozwoju lokalnego i regionalnego*, [w:] *Funkcjonowanie samorządu terytorialnego. Doświadczenia i perspektywy*. Uniwersytet Opolski, Opole 1998.
26. KLASIK A., *Optymalna struktura przestrzenna a rozwój regionalny*, PWE, Warszawa 1974.
27. KLASIK A., *Planowanie strategiczne*, PWE, Warszawa 1993.
28. KLASIK A., *Przedsiębiorczość i konkurencyjność a rozwój regionalny, kluczowe pojęcia i metodologia*, [w:] *Przedsiębiorczy i konkurencyjny region w teorii i polityce rozwoju regionalnego*, Biuletyn Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, zeszyt 218, Warszawa 2005.

29. KLASIK A., *Przedsiębiorczość i konkurencyjność a rozwój regionalny. Podstawy teoretyczne i metodologiczne*, [w:] *Przedsiębiorcze i Konkurencyjne regiony w perspektywie spójności przestrzeni europejskiej*, (red.) A. Klasik, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego, Katowice 2006.
30. KLASIK A., *Strategia konkurencyjna regionu*, [w:] *Zarządzanie strategiczne rozwojem lokalnym i regionalnym*, (red.) A. Klasik, F. Kuźnik, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2001.
31. KOCH R., *Słownik zarządzania i finansów*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1997.
32. KORENIK S., *Gospodarka oparta na wiedzy i jej znaczenie dla kształtowania się e-regionu, rekomendacje dla Dolnego Śląska*, [w:] *Innowacyjność w strategiach regionów Unii Europejskiej oraz Dolnego Śląska*, Dolnośląskie Centrum Studiów Strategicznych, Prace naukowe nr 4/2006, Wrocław 2006.
33. LOREK E., *Program zrównoważonego rozwoju jako narzędzie budowania przewagi konkurencyjnej regionu*, [w:] *Konkurencyjność miast i regionów a przedsiębiorczość i przemiany strukturalne*, (red.) A. Klasik, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego, Katowice 2001.
34. MALIK K., *Analiza kosztów i korzyści w ewaluacji programów i polityk rozwoju regionu*, [w:] *Ewaluacja polityki rozwoju regionu. Metody, konteksty i wymiary rozwoju zrównoważonego*. KPZK PAN, Studia, t. CXXXV, Warszawa 2011, ss. 91–108.
35. MALIK K., *Efektywność zrównoważonego i trwałego rozwoju w wymiarze lokalnym i regionalnym*, Wydawnictwo Instytut Śląski, Opole 2004.
36. MALIK K., *Human capital sustainable development: regional level*, [w:] *Human capital as development factor of the region: macro- and microeconomic approach*, (eds.) K. Heffner, K. Malik, Studia Regionalia Editor of the series: T. Markowski, PAN KPZK, Warszawa 2006.
37. MALIK K., *Podejście kapitałowe w ocenie efektywności procesów zrównoważonego rozwoju regionu*, [w:] *Nowoczesność przemysłu i usług*, (red.) J. Pyka, Wydawnictwo Ośrodek Postępu Organizacji przy TNOiK, Katowice 2002.
38. MALIK K., *Trwały i zrównoważony rozwój regionu – wybrane aspekty realizacji i ewaluacji strategii*, [w:] *Sytuacja społeczno-gospodarcza Śląska. Szanse i zagrożenia*, (red.) R. Rauziński, T. Sołdra-Gwizdź, K. Szczygielski, Instytut Śląski, Opole 2006.
39. MALIK K. (red.), *Przedsiębiorstwa jutra – prognozowanie trendów rozwojowych w województwie opolskim. Metodologia i narzędzia badawcze*, Wydawnictwo ProMedia, Opole 2009.
40. MALIK K., *Ewaluacja polityki rozwoju regionu. Metody, konteksty i wymiary rozwoju zrównoważonego*. Studia KPZK PAN, t. XXXV, Warszawa 2011.
41. MARKUSEN A., *Sticky places in slippery space. A typology of industrial districts*, [in:] T.J. Barnes, M.S. Gertler (ed.), *The New Industrial Geography. Regions, Regulations and Institutions*, Cheltenham–Lyme: Routledge 1999.

42. Ministerstwo finansów Sprawozdanie komisji nadzoru audytowego za rok 2014.
43. MULLER A., *Globalizacja – mit czy rzeczywistość?*, [w:] *Globalizacja od A do Z*, (red.) E. Czarny, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2004.
44. OLEJNICZAK K., *Apetyt na grona? Koncepcja gron oraz koncepcje bliskoznaczne w teorii i praktyce rozwoju regionalnego*, [w:] „*Studia Regionalne i Lokalne*”, nr 2(12)/2003.
45. PIONTEK B., *Koncepcja rozwoju zrównoważonego i trwałego Polski*, PWN, Warszawa 2002,
46. PIONTEK F., CZERNY J. (red.), *Zagrożenia cywilizacyjne a kategoria „rozwój”*, *Studia nad zrównoważonym rozwojem*, t. VI, Gliwicka Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości, Warszawa–Gliwice 2007.
47. Przewodnik (Fundusz Strukturalny – EFRR, Fundusz Spójności i ISPA). *Analiza kosztów i korzyści projektów inwestycyjnych*, Jednostka ds. Ewaluacji Dyrekcja Generalna – Polityka Regionalna, Komisja Europejska.
48. SAGAN I., *Geografia regionalna a przemiany metodologii badań społeczno-ekonomicznych*, [w:] I. Sagan, M. Czepczyński (red.), *Wymiar i współczesne interpretacje regionu*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk–Poznań 2003.
49. SAGAN I., *Współczesne studia regionalne – teoria i metodologia, a także praktyka*, „*Studia Regionalne i Lokalne*” 2004, nr 2(16).
50. SCHUMPETER J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
51. STAWASZ D., *Ekonomiczno-organizacyjne uwarunkowania rozwoju regionu – teoria i praktyka*, (red.) D. Stawasz, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004.
52. STONER J., FREEMAN R., GILBERT D., *Kierowanie*, PWE, 2001.
53. STRAHL D. (red.), *Metody oceny rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006.
54. STRZELECKI Z., *Polityka regionalna*, [w:] *Gospodarka regionalna i lokalna*, (red.) Z. Strzelecki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
55. SZLACHTA J., *Programowanie rozwoju regionalnego Unii Europejskiej*, t. CV, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
56. SZYMLA Z., *Determinanty rozwoju regionalnego*, Ossolineum, Wrocław 2000.
57. TORRÈS O., *Lokalna globalizacja czy globalna lokalizacja. Rozważania na temat glocalizacji*, [w:] *Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów*, (red.) A. Jewtuchowicz, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2004.
58. *Wielki Słownik Wyrazów Obcych*, PWN, 2008.
59. WYSZKOWSKA D., *Polityka regionalna jako instrument podwyższania konkurencyjności polskich regionów*, [w:] *Rozwój oraz polityka regionalna i lokalna w Polsce*, (red.) J. Kaja, K. Piech, SGH, Warszawa 2005.

### **Akty prawne, dokumenty strategiczne**

Ustawa prawo ochrony środowiska z dnia 27 kwietnia 2001 roku (Dz.U. 2001, nr 62, poz. 627, z późn. zm.).

Ustawa z dnia 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa (Dz.U. z dnia 28 lipca 1998 r.).

# **IV.**

## **Ekonomia przedsiębiorstwa**





## IV.1.

### Zakres badań

Aleksandra Zygmunt, Justyna Zygmunt

**Słowa kluczowe:** zysk ekonomiczny, płynność finansowa, próg rentowności, koszty, strategie cenowe, inwestycje, struktura kapitału.

We współczesnej teorii ekonomii przedsiębiorstwo jest ujmowane jako organizacja, która przekształca nakłady w produkty (Coase 2013, s. 5). Przedsiębiorstwo traktowane jest zatem jako „unikalna instytucja i organizacja w gospodarce, która pozwala na osiągnięcie bardzo specyficznych, autonomicznych celów, zarówno jego założycielom i zarządzającym, jak i całej gospodarce” (Noga 2011, s. 65). Poprzez zależności zachodzące z otoczeniem przedsiębiorstwo stanowi system otwarty, który złożony jest z różnych zasobów (np. ludzkich, rzeczowych, finansowych) oraz procesów, które zachodzą w związku z wykorzystywaniem tych zasobów.

O istocie przedsiębiorstwa stanowią związane z nim cechy. Zaliczyć można do nich przede wszystkim (Leszczyński 2004, s. 102–103; Sudoł 2011, s. 40–41): samodzielność decyzyjną, dążenie do uzyskiwania korzyści ekonomicznych, prowadzenie działalności na własne ryzyko, posiadanie odrębności ekonomicznej, organizacyjnej i terytorialnej.

W zależności od przyjętego kryterium wyróżnić można różne rodzaje przedsiębiorstw (tabela 1).

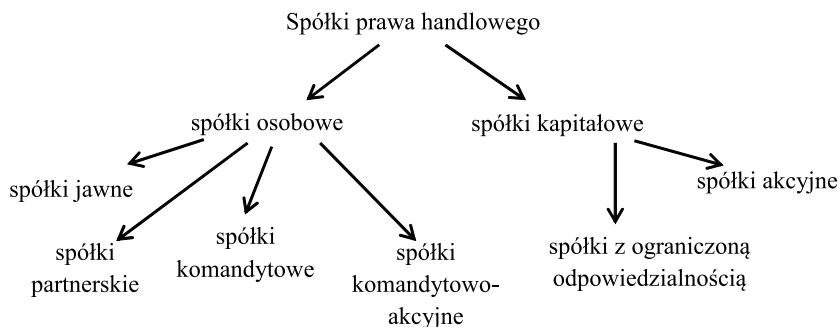
**Tabela 1.** Klasyfikacja przedsiębiorstw

Kryterium klasyfikacji	Rodzaje przedsiębiorstw
Własność przedsiębiorstwa	<ul style="list-style-type: none"><li>• państwowe,</li><li>• jednostek samorządu terytorialnego,</li><li>• spółdzielcze,</li><li>• prywatne</li></ul>
Forma prawna przedsiębiorstwa	<ul style="list-style-type: none"><li>• jednoosobowe,</li><li>• spółki cywilne,</li><li>• spółki prawa handlowego</li></ul>

Rodzaj prowadzonej działalności	<ul style="list-style-type: none"> <li>• produkcyjne,</li> <li>• handlowe,</li> <li>• usługowe,</li> <li>• mieszane</li> </ul>
Wielkość przedsiębiorstwa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• mikro,</li> <li>• małe,</li> <li>• średnie,</li> <li>• duże</li> </ul>
Zakres internacjonalizacji	<ul style="list-style-type: none"> <li>• regionalne,</li> <li>• krajowe,</li> <li>• międzynarodowe,</li> <li>• globalne</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Sudoł 2011, ss. 46–86; Leszczyński 2004, ss. 112–130).

Ze względu na kryterium własności wyróżnia się przedsiębiorstwa: państwowe, jednostek samorządu terytorialnego, spółdzielcze, prywatne. **Przedsiębiorstwa państwowe** są podmiotami, które mogą być tworzone przez naczelne oraz centralne organy administracji państwowej, jak również przez Narodowy Bank Polski i banki państwowe. **Przedsiębiorstwa jednostek samorządu terytorialnego** to podmioty, które mają na ogół charakter przedsiębiorstw użyteczności publicznej i stanowią własność gmin, powiatów, województw. Z kolei **spółdzielnia** jest „dobrowolnym zrzeszeniem nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą”. Natomiast **przedsiębiorstwa prywatne** to takie podmioty, które stanowią własność osób fizycznych lub prawnych (Sudoł 2011, s. 52).



**Schemat 1.** Rodzaje spółek prawa handlowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie (art. 4 § 1 ust 1 i ust. 2 ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych [Dz.U. 2000 nr 94 poz. 1037] z późn. zm.).

W ujęciu formy prawnej przedsiębiorstwa dzieli się na: jednoosobowe, spółki cywilne oraz spółki prawa handlowego. **Przedsiębiorstwa jednoosobowe** stanowią własność osoby fizycznej, która ponosi odpowiedzialność całym swoim majątkiem za zobowiązania przedsiębiorstwa. **Spółki cywilne** to takie podmioty, któ-

re są tworzone w oparciu o przepisy Kodeksu cywilnego. Spółki te nie posiadają osobowości prawnej i powstają w oparciu o wkłady wnoszone przez wspólników, którzy odpowiadają całym swoim majątkiem za zobowiązania przedsiębiorstwa. Natomiast **spółki prawa handlowego** to takie podmioty, których funkcjonowanie regulowane jest przepisami Kodeksu spółek handlowych. Rodzaje spółek prawa handlowego zostały zaprezentowane na schemacie 1.

**Spółki osobowe** są spółkami prawa handlowego, które nie posiadają osobowości prawnej. Zaliczyć do nich można spółki: jawne, partnerskie, komandytowe, komandytowo-akcyjne. **Spółki jawne** są podmiotami, w których wspólnicy odpowiadają za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem<sup>234</sup>. **Spółki partnerskie** są tworzone „przez wspólników (partnerów) w celu wykonywania wolnego zawodu w spółce”<sup>235</sup>. Mogą być one założone przez m.in.: adwokatów, architektów, inżynierów budownictwa, księgowych, lekarzy, rzeczoznawców majątkowych. Z kolei **spółki komandytowe** są podmiotami, w których co najmniej jeden ze wspólników odpowiada za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem, a co najmniej jeden wspólnik odpowiada za te zobowiązania do określonej kwoty (tzw. sumy komandytovej)<sup>236</sup>. W przypadku **spółek komandytowo-akcyjnych** co najmniej jeden wspólnik odpowiada za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem, a co najmniej jeden wspólnik jest akcjonariuszem (i nie odpowiada za zobowiązania spółki)<sup>237</sup>.

**Spółki kapitałowe** to takie podmioty prawa handlowego, które posiadają osobowość prawną. Dzielą się na spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółki akcyjne. **Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością** to podmioty, które tworzone są przez wniesienie udziałów przez wspólników, przy czym wspólnicy nie odpowiadają za zobowiązania spółki<sup>238</sup>, co oznacza, że ich majątek jest oddzielony od majątku spółki. Z kolei **spółki akcyjne** powstają wskutek wniesienia przez akcjonariuszy wkładów na drodze objęcia akcji wyemitowanych przez spółkę<sup>239</sup>. Podobnie jak w przypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, odpowiedzialność akcjonariuszy za zobowiązania spółki jest ograniczona do wysokości kapitału zaangażowanego w podmiot.

---

<sup>234</sup> Art. 22 § 2 ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz.U. 2000 nr 94 poz. 1037) z późn. zm.

<sup>235</sup> Art. 86 § 1 ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz.U. 2000 nr 94 poz. 1037) z późn. zm.

<sup>236</sup> Art. 102 i art. 105, ust. 5 ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz.U. 2000 nr 94 poz. 1037) z późn. zm.

<sup>237</sup> Art. 125 i art. 135 ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz.U. 2000 nr 94 poz. 1037) z późn. zm.

<sup>238</sup> Art. 151 § 4 ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz.U. 2000 nr 94 poz. 1037) z późn. zm.

<sup>239</sup> Art. 302 i 306 ust. 2 ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz.U. 2000 nr 94 poz. 1037) z późn. zm.

W kontekście rodzaju działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwo wyodrębnić można **przedsiębiorstwa produkcyjne** (wytworzące wyroby), **handlowe** (prowadzące obrót towarowy) oraz **usługowe** (świadczące usługi). Należy podkreślić, że przedsiębiorstwa prowadzić mogą jednocześnie kilka rodzajów działalności, np. handlowo-usługową, produkcyjno-handlowo-usługową. Podmioty takie nazywa się przedsiębiorstwami **mieszanymi**.

Zgodnie z kryterium wielkości przedsiębiorstwa wyróżnić można następujące rodzaje przedsiębiorstw: mikro, małe, średnie, duże (tabela 2).

**Tabela 2.** Klasyfikacja przedsiębiorstw według ich wielkości

Kryterium klasyfikacji	Mikroprzedsiębiorstwo	Przedsiębiorstwo małe	Przedsiębiorstwo średnie
Średnioroczne zatrudnienie	Mniej niż 10 pracowników	Mniej niż 50 pracowników	Mniej niż 250 pracowników
Roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych	Nieprzekraczający równowartości w złotych 2 milionów euro	Nieprzekraczający równowartości w złotych 10 milionów euro	Nieprzekraczający równowartości w złotych 50 milionów euro
lub	lub	lub	lub
Wartość majątku na koniec roku obrotowego	Nie przekracza równowartości w złotych 2 milionów euro	Nie przekracza równowartości w złotych 10 milionów euro	Nie przekracza równowartości w złotych 43 milionów euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie (art. 104–106 Ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie gospodarczej [Dz.U. 2004, nr 173, poz. 1807] z późn. zm.).

Jak wynika z tabeli 2, podstawą klasyfikacji przedsiębiorstw w kontekście ich rozmiaru jest spełnienie przez nie określonych warunków<sup>240</sup>, dotyczących średniorocznego zatrudnienia oraz wysokości rocznego obrotu netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych (lub wartości majątku). W tym ujęciu **przedsiębiorstwo duże**, które nie jest w bezpośredni sposób zdefiniowane w Ustawie z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie gospodarczej (Dz.U. 2004, nr 173, poz. 1807) z późn. zm. określić można jako taki podmiot, w którym średnioroczne zatrudnienie wynosi co najmniej 250 pracowników, a roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych przekracza równowartość w złotych 50 milionów euro (lub wartość majątku przekracza równowartość w złotych 43 milionów euro).

<sup>240</sup> Wspomniane warunki powinny być spełnione w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych (Por.: art. 104 Ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie gospodarczej [Dz.U. 2004, nr 173, poz. 1807] z późn. zm.).

Przedsiębiorstwa mogą być także klasyfikowane ze względu na terytorialny zasięg swojego działania. Wyodrębnić można wówczas przedsiębiorstwa: **regionalne** (funkcjonujące w obszarze danego regionu), **krajowe** (prowadzące działalność w obrębie jednego kraju), **międzynarodowe** (zlokalizowane w głównej mierze na terenie jednego kraju, ale uzyskujące zasadniczą część korzyści ekonomicznych z innych krajów) oraz **globalne** (nie będące przywiązane do jednego kraju) (Griffin 1996, s. 168).

Funkcjonowanie przedsiębiorstw opisywane jest w licznych teoriach przedsiębiorstw. Jedną z nich jest **neoklasyczna teoria przedsiębiorstwa**, zgodnie z którą przedsiębiorstwo charakteryzowane jest poprzez funkcje produkcji, kosztów i zysków. W świetle tej teorii funkcjonowanie przedsiębiorstwa wyrazić można poprzez jego relacje z otoczeniem zewnętrznym, które determinowane jest strukturą rynku, na którym działa przedsiębiorstwo (np. doskonała konkurencja, monopol, konkurencja monolityczna, oligopol) (Noga 2011, s. 132). Wspomniana teoria nie wyjaśnia natomiast procesów zachodzących wewnątrz przedsiębiorstwa, traktując je jako swoistą „czarną skrzynkę” (Borowski 2013, s. 78).

Istotą **konkurencji doskonałej** jest występowanie dużej liczby małych przedsiębiorstw, które nie są w stanie wpływać na cenę rynkową (Nasiłowski 1996, s. 126). Na wspomnianą cenę nie mogą również wpływać konsumenci. Odmienna sytuacja występuje w odniesieniu do **monopolu**, który charakteryzuje się występowaniem jedynego przedsiębiorstwa w danej branży (Samuelson, Nordhaus 2004, s. 262). W tym przypadku monopolista może dyktować poziom ceny na rynku. Z kolei **konkurencja monopolistyczna** wiąże się z występowaniem w danej branży wielu przedsiębiorstw, które oferują produkty będące bliskimi substytutami. W konsekwencji, każde z przedsiębiorstw ma ograniczony wpływ na cenę rynkową produktów (Begg, Fischer, Dornbusch 2007, s. 594). Natomiast **oligopol** ma miejsce wówczas, gdy w danej branży funkcjonuje niewielu producentów. Cechą charakterystyczną oligopolu jest możliwość wpływania każdego z przedsiębiorstw na cenę rynkową [Samuelson, Nordhaus 2004, s. 263].

Na gruncie neoklasycznej teorii przedsiębiorstw powstało szereg **teorii alternatywnych**, do których zaliczyć można m.in. innowacyjną teorię przedsiębiorstwa, agencyjną teorię przedsiębiorstwa, behawioralną teorię przedsiębiorstwa. **Innowacyjna teoria przedsiębiorstwa** zaproponowana została przez Schumpetera. Zakłada się w niej, że funkcjonowanie przedsiębiorstw ukierunkowane jest na maksymalizację korzyści wprowadzania innowacji (Noga 2011, s. 147). Innowacje traktowane są jako kluczowy czynnik wpływający na aktywność przedsiębiorstwa i jego rozwój. Z kolei **agencyjna teoria przedsiębiorstwa** opiera się na założeniu, że przedsiębiorstwo traktowane powinno być jako sieć kontraktów zawieranych między różnymi osobami i organizacjami (np. właścicielami, menedżerami, klientami, kredytodawcami) (Jensen, Meckling 1976, ss. 305–360). Rozbieżności celów wspomnianych podmiotów i w rezultacie pojawiające się konflikty interesów wpływają na powstawanie tzw. kosztów agencji (np. kosztów monitoringu i mo-

tywacji, kosztów dotyczących pokusy nadużycia i negatywnej selekcji). Natomiast według **behawioralnej teorii przedsiębiorstw** przedsiębiorstwo traktować należy jako podmiot tworzony przez „koalicje i subkoalicje różnych interesariuszy” (Noga 2011, s. 195). W rezultacie cel funkcjonowania przedsiębiorstwa stanowi wypadkową różnorodnych interesów i na ogół wyznaczony jest nie na poziomie optymalnym, ale na poziomie satysfakcjonującym interesariuszy (Simon 1959, ss. 253–283).

**Głównym celem przedsiębiorstwa** jest maksymalizacja zysku ekonomicznego z prowadzonej działalności. Oznacza to osiąganie korzyści ekonomicznych przewyższających oczekiwaną przez właścicieli przedsiębiorstwa stopę zwrotu z zaangażowanego kapitału. W konsekwencji prowadzi to do wzrostu wartości przedsiębiorstwa, pozwalającego na zaspokojenie roszczeń wszystkich interesariuszy przedsiębiorstwa (właścicieli, menedżerów, pracowników, klientów, dostawców, społeczności lokalnej, kredytodawców, itp.). Można zatem stwierdzić, że fundamentalnym celem przedsiębiorstwa jest dążenie do maksymalizacji jego wartości rynkowej.

Na wartość przedsiębiorstwa wpływać mogą różne czynniki. Najczęściej klasyfikuje się je jako (Rappaport 1999, ss. 78–79): operacyjne, inwestycyjne, finansowe. Wyodrębnia się także czynnik ogólny. Czynniki operacyjne są związane z zasadniczą działalnością przedsiębiorstwa i odzwierciedlone są w postaci stopy zysku operacyjnego ze sprzedaży, dynamiki sprzedaży, jak również poziomu obciążeń podatkowych. Z kolei czynniki inwestycyjne dotyczą inwestycji w aktywa trwałe oraz w kapitał pracujący. Czynniki finansowe obejmują aspekty kształtowania kosztu i struktury kapitału. Natomiast czynnik ogólny związany jest z uzyskiwaniem przewagi konkurencyjnej na rynku.

**Maksymalizacja wartości rynkowej przedsiębiorstwa** może być osiągnięta między innymi na drodze (Kowal 2004, s. 135): wejścia na nowe rynki, poprawy przepływow pieniężnych, wykorzystania efektu tarczy podatkowej, restrukturyzacji kosztów, odpowiedniego doboru źródeł finansowania, oferowania korzyści cenowych, wdrażania innowacyjnych rozwiązań, optymalizowania cyklu należności, zapasów i zobowiązań krótkoterminowych, inwestowania w projekty rentowne, zarządzania procesami, wdrożenia systemu motywacyjnego opartego na wartości przedsiębiorstwa.

Cele przedsiębiorstwa mogą być sklasyfikowane według wielu kryteriów. Uwzględniając horyzont czasowy wyróżnia się cele długo- i krótkoterminowe. **Cele długoterminowe** odnoszą się do przetrwania lub wzrostu wartości przedsiębiorstwa, podczas gdy **krótkoterminowe cele** powinny koncentrować się na maksymalizacji zysku.

Przedsiębiorstwo dysponuje określonym **zasobami** niezbędnymi do realizacji jego celów. Zalicza się do nich w głównej mierze zasoby rzeczowe (maszyny, urządzenia produkcyjne, budynki, materiały, itp.), finansowe (środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych, czeki i weksle obce, itp.) i niematerialne (pa-

tenty, licencje, znaki towarowe, itp.), które składają się na majątek przedsiębiorstwa. W ujęciu księgowym majątek ten dzieli się z punktu widzenia prawdopodobieństwa przyniesienia korzyści ekonomicznych w przyszłości na aktywa trwałe i obrotowe. Aktywa trwałe to te składniki majątku, które przyniosą korzyści ekonomiczne dla przedsiębiorstwa w okresie dłuższym niż rok, natomiast aktywa obrotowe należą do tych składników majątku, które zmieniają swoją postać w ciągu roku.

Źródłami **finansowania majątku** przedsiębiorstwa mogą być zarówno kapitały własne (kapitał wnoszony przy zakładaniu przedsiębiorstwa, wypracowany zysk, itd.), jak i obce (kredyty i pożyczki, leasing, zobowiązania z tytułu emisji obligacji, zobowiązania wobec dostawców, itd.).

W toku prowadzonej działalności przedsiębiorstwa osiągają przychody i ponoszą koszty.

**Koszty** są definiowane jako wyrażone wartościowo zużycie środków pracy (m.in. maszyn i urządzeń, licencji, oprogramowania), przedmiotów pracy (m.in. materiałów), samej pracy (m.in. wartość wynagrodzeń), usług obcych; obejmować mogą również niektóre wydatki nie odzwierciedlające zużycia (m.in. podatki i opłaty odnoszące się do normalnej działalności przedsiębiorstwa) (Gierusz 2003, s. 298).

W przeciwieństwie do zdefiniowanych powyżej kosztów w ujęciu księgowym wspomnieć należy o **kosztach alternatywnych**, które rozumiane są jako koszt utraconych możliwości. Koszty te mierzone są wartością niezrealizowanej produkcji lub tej wartości produkcji, którą przedsiębiorstwo ogranicza w celu zwiększenia produkcji innych produktów lub innych wartości (Nasiłowski 1996, s. 25).

Wartość przychodów i zrównanych z nimi kosztów pozwala na ustalenie wyniku finansowego przedsiębiorstwa. Wyróżnia się cztery poziomy wyniku finansowego. Pierwszy z nich, tzw. **zysk (strata) na sprzedaży** powstaje przez odjęcie od przychodów z podstawowej działalności operacyjnej przedsiębiorstwa kosztów odnoszących się do sprzedanych produktów, towarów i materiałów. Kolejny poziom wyniku finansowego to tzw. **zysk (strata) na działalności operacyjnej**, który powstaje przez skorygowanie zysku (straty) na sprzedaży o pozostałe przychody i koszty operacyjne, czyli takie, które związane są pośrednio z działalnością przedsiębiorstwa. Następny poziom wyniku finansowego, tzw. **zysk (strata) na działalności gospodarczej**, odnosi się do korekty zysku (straty) na działalności operacyjnej o przychody i koszty finansowe. Dotyczą one prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności finansowej (np. odsetki od lokat, dywidendy i udziały w zyskach, zbycie obligacji, różnice kursowe). W dalszej kolejności wyróżnia się **zysk (stratę) brutto**, która powstaje przez skorygowanie zysku (straty) na działalności gospodarczej o wynik zdarzeń nadzwyczajnych, czyli różnicę między zyskiem a stratą nadzwyczajną. Zyski i straty nadzwyczajne to skutki zdarzeń nadzwyczajnych, które są trudne do przewidzenia oraz powstają poza zwykłą działalnością przedsiębiorstwa jako rezultat zdarzeń losowych, np. powodzi, pożar-

ru (Sierpińska, Jachna 2004, s. 100). Ostatni poziom wyniku finansowego to **zysk (strata) netto**, która odnosi się do korekty zysku (straty) brutto o obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego (m.in. o podatek dochodowy).

W przeciwieństwie do zysków w ujęciu księgowym należy wspomnieć o **zysku ekonomicznym**, który stanowi różnicę „między zyskiem operacyjnym po opodatkowaniu [...] a minimalnym zyskiem, jaki oczekują inwestorzy” (Szczepankowski 2007, s. 228). Jest on wartością dodaną, która powstaje, gdy stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału przewyższa graniczną stopę zwrotu oczekiwaną przez inwestorów. W procesie jego szacowania uwzględnia się koszt alternatywny.

Podstawowe problemy rozpatrywane we współczesnych przedsiębiorstwach sklasyfikować można według następujących grup decyzji, które prowadzić mogą do realizacji celów tych podmiotów (Rutkowski 2007, s. 17–18):

- operacyjne,
- inwestycyjne,
- finansowe,
- dywidendowe.

**Decyzje operacyjne** związane są z bieżącą działalnością przedsiębiorstwa i wynikają głównie ze specyfiki i branży funkcjonowania organizacji. Obejmują one przede wszystkim zagadnienia związane z płynnością finansową, określeniem polityki zarządzania należnościami, planowaniem rentowności sprzedaży, analizą kosztów, kształtowaniem poziomu produkcji, wyborem strategii cenowej.

**Płynność finansowa** to zdolność przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań bieżących aktywami bieżącymi. Stanowi ona miernik terminowego regulowania zobowiązań bieżących przedsiębiorstwa, który uznawany jest za kluczowy w ocenie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Do monitorowania płynności finansowej stosuje się m.in. metody statyczne, które bazują na informacjach zawartych w bilansie, czyli zestawieniu aktywów (aktywów trwałych i obrotowych) oraz pasywów (kapitał własny i obcy), sporządzonego w określonej formie i na określony dzień.

Do podstawowych mierników pozwalających na statyczną ocenę płynności finansowej przedsiębiorstwa zalicza się **wskaźnik bieżącej płynności** oraz wskaźnik szybkiej płynności. Pierwszy z nich umożliwia określenie zdolności przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań bieżących aktywami bieżącymi. Opiera się on na relacji aktywów bieżących do zobowiązań bieżących. Zakłada się, że poziom wskaźnika bieżącej płynności powinien kształtować się w przedziale 1,2–2,0 (lub 1,5–2,0) (Wawrzyńczak-Jędryka (red.) 2006, s. 511), co świadczy o pełnej zdolności przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań bieżących. Poziom wskaźnika niższy od zalecanych wielkości standardowych świadczyć może o trudnościach przedsiębiorstwa w zakresie terminowego regulowania zobowiązań bieżących z uwagi na zbyt niską wartość aktywów bieżących niezbędnych na ich pokrycie. Z kolei poziom wskaźnika bieżącej płynności wyższy od wartości optymalnych wskazywać może na występowanie tzw. zjawiska nadpłynności, które może wynikać



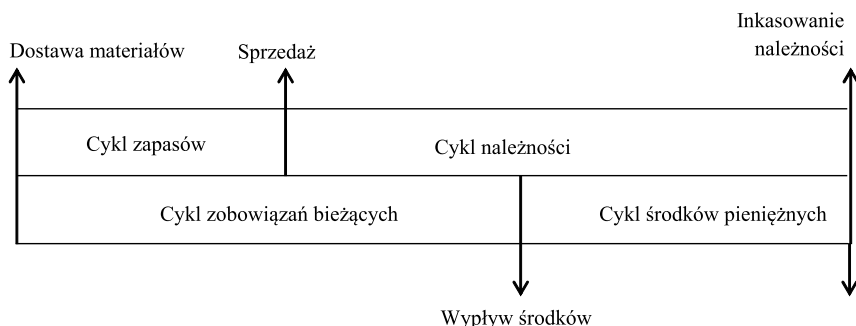
z niedostatecznej rotacji aktywów bieżących (utrzymywania za dużych zapasów, prowadzenia zbyt liberalnej polityki kredytowania odbiorców, itp.).

Natomiast **wskaźnik szybkiej płynności** pozwala na zdolności przedsiębiorstwa do szybkiej spłaty zobowiązań bieżących w oparciu o aktywa bieżące skorygowane o najmniej płynne aktywa, czyli zapasy. Bazuje on na relacji aktywów bieżących pomniejszonych o zapasy do zobowiązań bieżących. Poziom wskaźnika większy od 1 uznaje się za prawidłowy (Sierpińska i Jachna 2004, ss. 147–148), podczas gdy poziom niższy od 1 świadczyć może o trudnościach płatniczych przedsiębiorstwa. Problemy z płynnością finansową przejawiają się przede wszystkim w ograniczeniu elastyczności podejmowanych przez przedsiębiorstwo decyzji, spowalnianiu rozwoju organizacji oraz prowadzić mogą do upadłości (Jerzemska (red.) 2004, s. 136).

Problematyka płynności finansowej związana jest przede wszystkim z analizą struktury aktywów, długością cyklu operacyjnego dotyczącego specyfiki branży, w której działa przedsiębiorstwo oraz oceną struktury kapitałów przedsiębiorstwa. Obejmuje ponadto **politykę zarządzania należnościami**, która determinuje postawy przedsiębiorstwa w zakresie kredytowania swoich klientów oraz stopień „zamrożenia” środków pieniężnych w należnościach. Wspomniany stopień „zamrożenia” wyraża się poprzez **cykl należności**, który pozwala ustalić liczbę dni, w których środki pieniężne przedsiębiorstwa są zamrożone w należnościach. Określany jest on jako relacja średniego stanu należności do przychodów netto ze sprzedaży pomnożona przez liczbę dni w danym okresie (Machała 2001, s. 136). Długość cyklu należności jest pochodną między innymi specyfiki branży, przyjętej strategii kredytowania odbiorców, pozycji konkurencyjnej na rynku. Przyjmuje się przy tym, że krótki cykl należności jest oznaką kształtowania się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa na korzystnym poziomie.

Cykl należności stanowi jeden z elementów **cyklu środków pieniężnych**, który pozwala ocenić, jaki czas upływa w przedsiębiorstwie od momentu zaangażowania gotówki w materiały potrzebne do produkcji wyrobów (lub świadczenia usług) do momentu wpływu środków pieniężnych od odbiorców. Konstrukcję cyklu środków pieniężnych tworzą obok cyklu należności następujące cykle: zapasów oraz zobowiązań krótkoterminowych. **Cykl zapasów** ustalany jest jako iloraz średniego stanu zapasów i przychodów netto ze sprzedaży pomnożonych przez liczbę dni w danym okresie, natomiast **cykl zobowiązań krótkoterminowych** oblicza się jako relację średniego stanu zobowiązań krótkoterminowych i przychodów netto ze sprzedaży pomnożonych przez liczbę dni w danym okresie (Sierpińska i Jachna 2004, ss. 155–159). Przy uwzględnieniu specyfiki działania przedsiębiorstwa powinno się dążyć do zmniejszania czasu zamrożenia środków pieniężnych w zapasach: materiałów, półproduktów i produktów w toku, produktach gotowych (skracanie cyklu zapasów), a także do odroczenia okresu spłaty zobowiązań krótkoterminowych (wydłużanie cyklu zobowiązań krótkoterminowych).

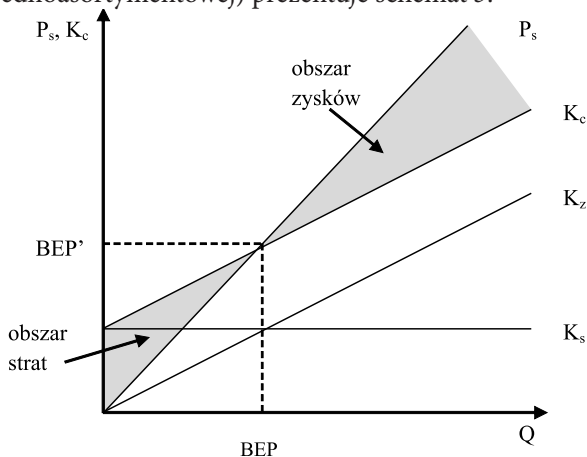
Kształtowanie się cyklu środków pieniężnych prezentuje schemat 2.



**Schemat 2.** Cykl środków pieniężnych

Źródło: (Sierpińska i Jachna 2004, s. 160).

Planowanie rentowności sprzedaży wiąże się przede wszystkim z określeniem **progu rentowności**, czyli wielkości produkcji i sprzedaży, przy której przychody ze sprzedaży produktów zrównują się z kosztem całkowitym (na który składa się suma kosztów stałych i kosztów zmiennych). W punkcie tym przedsiębiorstwo nie osiąga zysku, ani nie ponosi straty. Graficzną ilustrację progu rentowności (w produkcji jednoasortymentowej) prezentuje schemat 3.



Legenda:

$P_s$  – przychody ze sprzedaży,  $K_s$  – całkowite koszty stałe,  
 $K_z$  – całkowite koszty zmienne,  $K_c$  – koszty całkowite,  
 $Q$  – wielkość produkcji (sprzedaży), BEP – próg rentowności ilościowy,  
 BEP' – próg rentowności wartościowy.

**Schemat 3.** Graficzna ilustracja progu rentowności (w produkcji jednoasortymentowej)

Źródło: (Nowak 2001, s. 85).

Próg rentowności może być wyrażony ilościowo oraz wartościowo. **Próg rentowności ilościowy pozwala ustalić**, jaka wielkość produkcji (sprzedaży) równoważy przychody ze sprzedaży z kosztami całkowitymi. Formuła obliczania progu rentowności ilościowego jest następująca (Sierpińska, Jachna 2004, s. 258):

$$BEP = \frac{K_s}{K_z - c}, \quad (1)$$

gdzie:

$c$  – cena jednostkowa,

pozostałe oznaczenia jak wcześniej.

Natomiast **próg rentowności wartościowy** pozwala na określenie wartości przychodów ze sprzedaży, która równoważy koszty całkowite. Próg ten określa się na podstawie następującej formuły (Tamże):

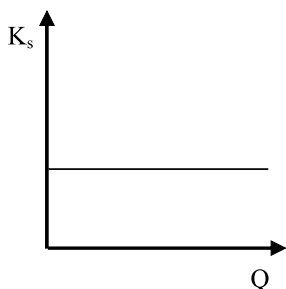
$$BEP' = BEP \cdot c, \quad (2)$$

gdzie: oznaczenia jak wcześniej.

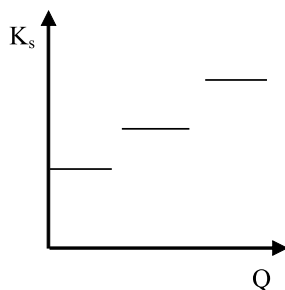
Należy podkreślić, że w analizie progu rentowności przyjmuje się następujące założenia upraszczające (Nowak 2001, s. 82): koszty stałe są bezwzględnie stałe w danym okresie, jednostkowe koszty zmienne nie ulegają zmianie, jednostkowa cena kształtuje się na tym samym poziomie, wielkość produkcji jest równa wielkości sprzedaży.

Zagadnienia odnoszące się do progu rentowności koncentrują się wokół analizy wielkości sprzedaży i produkcji, ceny sprzedaży, **kosztów stałych**, czyli kosztów niezależnych od wielkości produkcji (np. amortyzacja maszyn i urządzeń, podatek od nieruchomości), a także **kosztów zmiennych**, czyli zależnych od wielkości produkcji (np. materiały bezpośrednio zużywane w produkcji). Warto podkreślić, że wyróżnia się dwa rodzaje kosztów stałych: **koszty stałe bezwzględne** oraz koszty stałe względne. Pierwsze z nich nie ulegają zmianie w ramach określonych zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa (np. amortyzacja budynków administracji), podczas gdy **koszty stałe względne** zmieniają się skokowo na skutek zmiany zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa (np. czynsz, amortyzacja maszyn produkcyjnych). Kształtowanie się kosztów stałych bezwzględnych oraz kosztów stałych względnych zaprezentowano na schemacie 4.

Z kolei koszty zmienne dzielą się na koszty zmienne proporcjonalne, koszty zmienne progresywne oraz koszty zmienne degresywne. **Koszty zmienne proporcjonalne** wyróżniają takie same przyrosty wielkości produkcji oraz kosztów zmiennych. W odniesieniu do **kosztów zmiennych progresywnych** przyrost wielkości produkcji wywołuje większy przyrost kosztów zmiennych. Natomiast **koszty zmienne degresywne** charakteryzują się tym, że koszty rosną wolniej niż produkcja. Kształtowanie się poszczególnych rodzajów kosztów zmiennych zaprezentowane zostało na schemacie 5.



a) koszty stałe bezwzględne

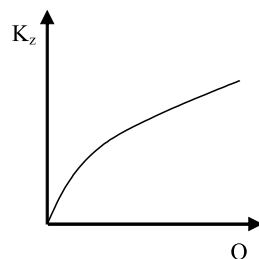
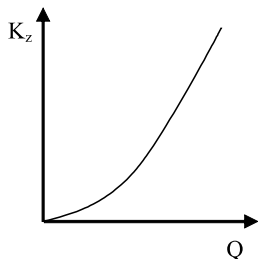
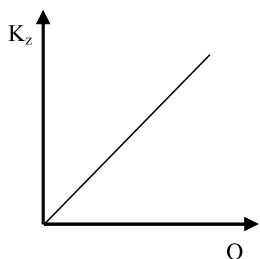


b) koszty stałe względne

Legenda: oznaczenia jak wcześniej.

**Schemat 4.** Graficzna ilustracja kosztów stałych bezwzględnych i kosztów stałych względnych

Źródło: (Czubakowska 2014, s. 46).



Legenda: oznaczenia jak wcześniej.

**Schemat 5.** Graficzna ilustracja kształtowania się kosztów zmiennych

Źródło: (Nowak 2011, ss. 75–76).

Podział kosztów na stałe i zmienne dokonuje się w oparciu o następujące metody:

- księgową,
- odchyłeń krańcowych,
- równania regresji.

**Metoda księgową** uznawana jest za najmniej dokładną. Polega ona na analizie dokumentów księgowych, na podstawie której koszty dzielone są na stałe i zmienne. Ze względu na duże ryzyko subiektywnego podziału kosztów zastosowanie tej metody wymaga dużego doświadczenia osoby dokonującej podziału, znajomości problematyki kosztów oraz procesu technologicznego. Kolejną metodą, **odchyłeń krańcowych**, opiera się na założeniu, że minimalnej wielkości produkcji odpowiada minimalny poziom kosztów całkowitych, a także, że z maksymalną wielkością produkcji związany jest maksymalny poziom kosztów całkowitych. Wobec powyższego zależności między kosztami a produkcją zapisać można w postaci następującego układu równań (Nowak 2001, s. 47):

$$K_{\max} = k_z \times Q_{\max} + K_s, \quad (3)$$

$$K_{\min} = k_z \times Q_{\min} + K_s,$$

gdzie:

$K_{\max}$  – maksymalny poziom kosztów całkowitych,

$K_{\min}$  – minimalny poziom kosztów całkowitych,

$k_z$  – jednostkowy koszt zmienny,

$Q_{\max}$  – maksymalny poziom produkcji,

$Q_{\min}$  – minimalny poziom produkcji,

pozostałe oznaczenia jak wcześniej.

W oparciu o powyższe zależności określić można jednostkowy koszt zmienny w następujący sposób (Nowak 2014, s. 128):

$$k_z = \frac{K_{\max} - K_{\min}}{Q_{\max} - Q_{\min}}, \quad (4)$$

gdzie: oznaczenia jak wcześniej.

Następnie określa się całkowite koszty zmienne dla danego okresu (Nowak 2001, s. 48):

$$K_{zt} = K_z \times Q_t, \quad (5)$$

gdzie:

$K_{zt}$  – całkowite koszty zmienne w okresie t,

$Q_t$  – poziom produkcji w okresie t,

pozostałe oznaczenia jak wcześniej

oraz całkowite koszty stałe (Nowak 2011, s. 84):

$$K_{st} = K_t - K_{zt}, \quad (6)$$

gdzie:

$K_t$  – całkowite koszty w okresie t.

$K_{zt}$  – całkowite koszty zmienne w okresie t,

$K_{st}$  – całkowite koszty stałe w okresie t.

Natomiast **metoda równania regresji** zakłada, że w krótkim okresie czasu istnieje zależność liniowa między kosztami całkowitymi a wielkością produkcji. W metodzie tej jednostkowy koszt zmienny wylicza się korzystając z metody najmniejszych kwadratów (Tamże, s. 87):

$$k_z = \frac{\sum_{t=1}^n (K_t - K_{sr}) (Q_t - Q_{sr})}{\sum_{t=1}^n (Q_t - Q_{sr})^2}, \quad (7)$$

gdzie:

$K_t$  – całkowite koszty w okresie  $t$ ,  
 $K_{sr}$  – średnia arytmetyczna kosztów całkowitych,  
 $Q_t$  – poziom produkcji w okresie  $t$ ,  
 $Q_{sr}$  – średnia arytmetyczna wielkości produkcji,  
pozostałe oznaczenia jak wcześniej.

Następnie wylicza się wysokość całkowitych kosztów zmiennych w taki sam sposób, jak w metodzie odchyłeń krańcowych. Natomiast całkowite koszty stałe ustala się za pomocą następującej formuły (Nowak 2001, s. 51):

$$K_s = K_{sr} - k_z Q_{sr}, \quad (8)$$

gdzie: oznaczenia jak wcześniej.

**Analiza kosztów** jest istotną składową decyzji operacyjnych przedsiębiorstwa. Zawiera ona ocenę rodzaju i wielkości ponoszonych przez organizację kosztów, określenie ich reakcji na zmianę wielkości produkcji, analizę kształtowania się i strukturę kosztu jednostkowego, a także identyfikację czynników wpływających na poziom kosztów. W zakresie oceny rodzaju i wielkości ponoszonych przez przedsiębiorstwo kosztów przeprowadza się najczęściej analizę kosztów w układzie rodzajowym oraz w układzie kalkulacyjnym.

Analizie podlegają składowe **układu rodzajowego kosztów**, który grupuje koszty według ich treści ekonomicznej. Składa się on z następujących pozycji kosztów: amortyzacji (wartości zużycia środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych), zużycia materiałów i energii (wartość zużycia materiałów, energii elektrycznej, ciepłej oraz wody w toku prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności), usług obcych (wartość kosztów usług wykonywanych przez inne organizacje na rzecz przedsiębiorstwa), wynagrodzeń (wartość wynagrodzeń brutto pracowników przedsiębiorstwa), ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń (wartość składek na ubezpieczenia społeczne, które obciążają pracodawcę, fundusz pracy, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, fundusz świadczeń socjalnych, a także świadczenia wynikające z przepisów bhp i inne), podatków i opłat (np. podatek od nieruchomości, opłaty za użytkowanie gruntów), pozostałych kosztów rodzajowych (np. koszty podróży służbowych, ekwiwalenty za zużyte przy wykonywaniu pracy materiały, narzędzia, które stanowią własność wykonawcy).

Z kolei analiza **kosztów układu kalkulacyjnego** związana jest z miejscem powstania kosztów oraz z możliwością ich odniesienia na produkty przedsiębiorstwa. W tym zakresie wyróżnia się koszty pośrednie i bezpośrednie. **Koszty pośrednie** to koszty, których nie można wprost odnieść na wytwarzane produkty, w przeciwieństwie do **kosztów bezpośrednich**, do których zaliczyć można m.in. koszty materiałów bezpośrednich, koszty płac bezpośrednich i inne koszty bezpośrednie. Do kosztów pośrednich zaliczyć można koszty wydziałowe (pośrednie koszty

wytwarzania ponoszone na wydziale produkcji podstawowej), koszty ogólnego zarządu (koszty utrzymania zarządu oraz obsługi działalności przedsiębiorstwa jako całości), koszty zakupu (koszty związane z zakupem materiałów np. koszty załadunku, wyładunku), koszty sprzedaży (koszty odnoszące się do sprzedaży produktów np. koszty opakowania, wysyłki).

Analiza kształtowania się wysokości i struktury kosztu jednostkowego przeprowadzona może być w oparciu o rachunek kosztów pełnych lub rachunek kosztów zmiennych. **Rachunek kosztów pełnych** stosowany jest obligatoryjnie na potrzeby sprawozdawcze przedsiębiorstwa wynikające z ustawy o rachunkowości. W ramach tego rachunku jednostkowy koszt wytworzenia ustalany jest na poziomie technicznego kosztu wytworzenia, co oznacza, że na jego konstrukcję składają się koszty bezpośrednie oraz uzasadniona część pośrednich kosztów związanych z wytworzeniem produktu (zmiennie pośrednie koszty produkcji, a także część stałych pośrednich kosztów produkcji powstających w toku normalnego wykorzystania zdolności produkcyjnych)<sup>241</sup>. Natomiast **rachunek kosztów zmiennych** wykorzystywany jest na potrzeby wspierania procesów decyzyjnych w podmiocie, a jego stosowanie w przedsiębiorstwie ma charakter fakultatywny. Zgodnie z założeniami tego rachunku, jednostkowy koszt wytworzenia ustalany jest na poziomie tzw. zmiennego kosztu wytworzenia, obejmującego koszty bezpośrednie oraz zmienne koszty produkcyjne (Nowak 2001, s. 61).

W obszarze **kształtowania poziomu produkcji** kluczowe jest wyznaczenie sposobu produkcji oraz wybór asortymentu produkcji, który zapewniłby przedsiębiorstwu realizację jego celów. Istotne jest również podjęcie rozważań nad wyborem między produkcją a zakupem w przypadku przedsiębiorstw, w których występuje produkcja montażowa, a także nad wyborem sposobu wykorzystania wolnych mocy produkcyjnych. W zakresie wyboru asortymentu produkcji istotną rolę odgrywa **wskaźnik nowości produkcyjnych** oraz reklamacji. Pierwszy z nich pozwala na określenie relacji wartości przychodów ze sprzedaży produktów, które zostały wprowadzone do produkcji w badanym okresie do przychodów ze sprzedaży w badanym okresie (Jerzemowska (red.) 2004, s. 247). Z kolei **wskaźnik reklamacji** pozwala na określenie relacji wartości sprzedaży produkcji zareklamowanej do przychodów ze sprzedaży (Tkaczyk, Dębniwska 2001, s. 91).

Wybór **strategii cenowej** odnosi się w głównej mierze do określenia poziomu cen produktów w oparciu o czynniki wewnętrzne i zewnętrzne oraz wyznaczenia ceny optymalnej, czyli ceny maksymalizującej zysk ze sprzedaży produktów przedsiębiorstwa. Należy podkreślić, że czynniki wewnętrzne, które oddziałują na cenę produktów, traktowane są jako czynniki zależne od przedsiębiorstwa, w przeciwieństwie od czynników zewnętrznych. Do podstawowych czynników

---

<sup>241</sup> Art. 28, ust. 3 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. nr 121, poz. 591) z późn. zm.

wewnętrznych zalicza się zdolność produkcyjną, strukturę asortymentową produkcji, warunki zaopatrzenia i zbytu, sytuację finansową przedsiębiorstwa (Nowak 2001, s. 108). Natomiast jako czynniki zewnętrzne wpływające na kształtowanie się ceny produktów przedsiębiorstwa wskazać można m.in. zachowania konsumentów oraz konkurencję na rynku (Nowak 2001, s. 108).

**Decyzje inwestycyjne** dotyczą kształtowania struktury i wielkości majątku przedsiębiorstwa. Ich głównym celem jest odtworzenie majątku, zwiększanie stopnia konkurencyjności (inwestycje rzeczowe). Dotyczyć mogą również budowania portfela papierów wartościowych dla celów inwestycyjnych, czyli nabywania akcji, udziałów innych przedsiębiorstw, obligacji skarbowych i innych papierów wartościowych (inwestycje finansowe). Mogą mieć także postać wydatków na badania i rozwój, licencje, patenty (inwestycje niematerialne).

Z realizacją decyzji inwestycyjnych wiąże się zazwyczaj długoterminowe zaangażowanie kapitału i relatywnie wysoki poziom ryzyka, że podjęte decyzje nie przyniosą oczekiwanych korzyści. Na kształtowanie się tego ryzyka wpływać mogą zjawiska makroekonomiczne (uwarunkowania prawne, kształtowanie się stóp procentowych, poziom technologii, itp.), jak również mikroekonomiczne (nieprawidłowe oszacowanie potrzeb kapitałowych, niewłaściwe zarządzanie projektem inwestycyjnym, nieodpowiednia baza techniczna, itp.).

Podstawową kwestią w ocenie opłacalności inwestycji jest oszacowanie przepływów pieniężnych netto oraz zdefiniowanie przewidywanego okresu inwestowania, stanowiących podstawę do zastosowania metod statycznych lub dynamicznych, które pozwalają na ocenę efektywności przedsięwzięć inwestycyjnych. **Metody statyczne** nie uwzględniają zmiany wartości pieniądza w czasie i służą na ogół do wstępnej selekcji projektów inwestycyjnych. Natomiast **metody dynamiczne** oparte są na analizie bieżącej wartości przepływów pieniężnych netto, oszacowanych dla całego okresu inwestowania.

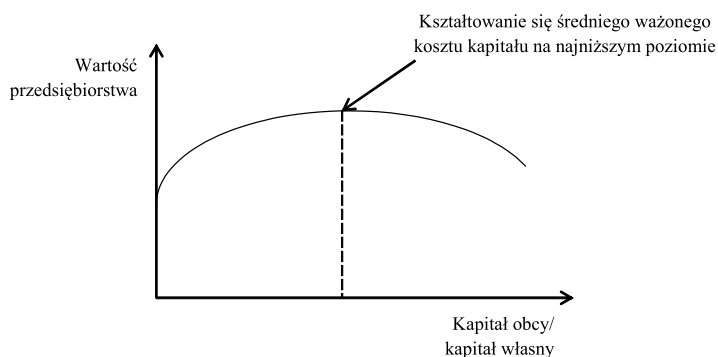
**Decyzje finansowe** odnoszą się do kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie i ukierunkowane są na minimalizację średniego ważonego kosztu kapitału. Są one związane z wyznaczaniem relacji między kapitałem własnym a obcym, ustalaniem kosztu kapitału własnego i obcego, kształtowaniem dźwigni finansowej.

**Struktura kapitału** oddziałuje na wartość przedsiębiorstwa oraz opłacalność jego przedsięwzięć. Jest definiowana jako udział kapitału własnego i kapitału obcego w finansowaniu działalności organizacji. W odniesieniu do struktury kapitału niezbędne jest określenie potrzeb kapitałowych krótko- i długoterminowych zamierzeń przedsiębiorstwa oraz średnioważonego kosztu kapitału, który wyznacza ramy pozyskania kapitału, oddziałując na wybór określonej relacji między kapitałem własnym a obcym.

W obszarze decyzji finansowych istotne jest również zidentyfikowanie **stopnia dźwigni finansowej**, czyli określenia w jakim stopniu kapitał obcy zaangażowany w przedsiębiorstwie może przyczynić się do wzrostu rentowności kapitału włas-



nego. Wykorzystanie kapitału obcego do finansowania przedsiębiorstwa pozwala bowiem na zastosowanie **efektu tarczy podatkowej**, ponieważ odsetki od długu traktowane są w kontekście podatkowym jako koszt uzyskania przychodu, co w konsekwencji prowadzi do zmniejszenia podstawy opodatkowania. Stosowanie dźwigni finansowej kształtuje strukturę kapitału, a także wysokość średniego ważonego kosztu kapitału, który zaczyna zmniejszać się w miarę większego finansowania długiem. Znaczącemu udziałowi kapitału obcego w strukturze finansowania towarzyszy wzrost ryzyka finansowego (Gajdka i Walińska 2000, s. 289). Odzwierciedlone jest ono na ogół w premii za ryzyko oczekiwanej przez kapitałodawców wyrażonej we wzroście oprocentowania długu. Zmniejsza się wówczas pozytywny efekt udziału długu w strukturze kapitału, ponieważ średni ważony koszt kapitału zaczyna wzrastać. Zależności między strukturą kapitału, średnim ważonym kosztem kapitału a wartością przedsiębiorstwa obrazuje schemat 6.



**Schemat 6.** Zależności między wartością przedsiębiorstwa, strukturą kapitału a średnim ważonym kosztem kapitału

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Duliniec 1998, s. 120).

Stosowanie dźwigni finansowej jest racjonalne wówczas, gdy zyskowność kapitałów (własnych i obcych) zaangażowanych w finansowanie przedsiębiorstwa przewyższa oprocentowanie długu (Sierpińska i Jachna 2004, s. 311). Występuje wówczas dodatnia dźwignia finansowa, co oznacza, że każda dodatkowa jednostka kapitału obcego przynosi korzyści dla przedsiębiorstwa. Oddziaływanie dźwigni finansowej na przedsiębiorstwo oszacować można za pomocą stopnia dźwigni finansowej. Ustalany jest on najczęściej jako relacja procentowego przyrostu rentowności kapitału własnego do procentowego przyrostu zysku przed spłatą odsetek i opodatkowaniem (Sierpińska i Jachna 2004, s. 315). Jest wrażliwy na kształtowanie się oprocentowania długu, wysokości kapitału obcego w strukturze kapitałów oraz wartości zysku przed spłatą odsetek i opodatkowaniem.

Zagadnienia związane ze strukturą kapitału odnoszą się również do poszukiwania tzw. determinant struktury kapitału oraz ich siły wpływu na kształtowanie się struktury kapitału przedsiębiorstwa. Determinanty te dzielone są na ogół na

zewnątrzne (np. system podatkowy, inflacja, specyfika branży), na które przedsiębiorstwo nie ma wpływu oraz wewnętrzne (np. rozmiar i dynamika wzrostu przedsiębiorstwa, rentowność przedsiębiorstwa, polityka właścicielska, unikalność produktu), na które organizacja ma możliwość reagowania przez właściwe kreowanie polityki finansowej.

**Decyzje dywidendowe** obejmują zagadnienia dotyczące podziału zysku wypracowanego w przedsiębiorstwie. Związane mogą być one z przeznaczeniem zysku na zwiększenie kapitałów własnych w przedsiębiorstwie lub wypłatę w postaci dywidendy dla właścicieli, premii i nagród dla pracowników. Należy podkreślić, że wysokość kapitału, pozostającego do dyspozycji przedsiębiorstwa, jest zależne od przyjętej przez przedsiębiorstwo polityki dywidendy, określającej jaka część zysku zostanie zatrzymana w przedsiębiorstwie, a jaka przeznaczona na wypłatę dywidendy (Wypych 2007, s. 78).

## IV.2.

### Teoria producenta. Wybrane modele i zależności

Katarzyna Widera, Mirosława Szewczyk

Poniżej przedstawiono dwa podejścia do optymalizacji decyzji w teorii producenta.

#### Model I

Celem krótkookresowym działalności przedsiębiorstwa jest maksymalizacja zysku jako funkcji nakładów czynników produkcji.

Dane są:

$$\Pi(x_1, x_2) = TR(x_1, x_2) - TC(x_1, x_2) = \{p \cdot f(x_1, x_2) - (c_1x_1 + c_2x_2 + c_3)\} \rightarrow \max$$

$$x = (x_1, x_2), \quad \text{gdzie} \quad x_i \geq 0 \quad i = 1, 2$$

Poszukując rozwiązania optymalnego obliczamy:

$$\left. \frac{\partial \Pi(x_1, x_2)}{\partial x_i} \right|_{x=\bar{x}} = 0 \quad \Leftrightarrow \quad p \cdot \left. \frac{\partial f(x_1, x_2)}{\partial x_i} \right|_{x=\bar{x}} = c_i \quad i = 1, 2$$

*Rozwiązaniem jest optymalny wektor nakładów czynników produkcji, dla którego:  $x = (x_1, x_2)$  zysk krańcowy jest równy zero, krańcowy przychód jest równy krańcowemu kosztowi produkcji, krańcowa produktywność  $i$ -tego czynnika produkcji jest równa jego cenie.*

#### Model II

Celem krótkookresowym działalności przedsiębiorstwa jest minimalizacja kosztów całkowitych przy produkcji  $y \geq 0$  jednostek produktu.

Dane są:

$$TC(x_1, x_2) = \{c_1x_1 + c_2x_2 + c_3\} \rightarrow \min$$

$$f(x_1, x_2) = y$$

$$x = (x_1, x_2), \quad \text{gdzie} \quad x_i \geq 0 \quad i = 1, 2$$

## Zapis zadania optymalizacyjnego w postaci funkcji Lagrange'a<sup>242</sup>:

$$F(x_1, x_2, \lambda) = c_1 x_1 + c_2 x_2 + c_3 + \lambda \cdot (y - f(x_1, x_2)),$$

gdzie  $\lambda$  – oznacza mnożnik Lagrange'a.

Otrzymujemy:

$$\left. \frac{\partial F(x_1, x_2, \bar{\lambda})}{\partial x_1} \right|_{\mathbf{x}=\bar{\mathbf{x}}} = 0 \Leftrightarrow \bar{\lambda} \cdot \left. \frac{\partial f(x_1, x_2)}{\partial x_1} \right|_{\mathbf{x}=\bar{\mathbf{x}}} = c_1$$

$$\left. \frac{\partial F(x_1, x_2, \bar{\lambda})}{\partial x_2} \right|_{\mathbf{x}=\bar{\mathbf{x}}} = 0 \Leftrightarrow \bar{\lambda} \cdot \left. \frac{\partial f(x_1, x_2)}{\partial x_2} \right|_{\mathbf{x}=\bar{\mathbf{x}}} = c_2$$

$$\left. \frac{\partial F(x_1, x_2, \bar{\lambda})}{\partial \lambda} \right|_{\lambda=\bar{\lambda}} = 0 \Leftrightarrow f(\bar{x}_1, \bar{x}_2) = y.$$

Rozwiązaniem jest optymalny wektor nakładów czynników produkcji  $\bar{\mathbf{x}} = (\bar{x}_1, \bar{x}_2)$ , dla którego funkcja kosztów całkowitych  $TC(x_1, x_2)$  przedsiębiorstwa osiąga minimum.

## Wybrane narzędzia badawcze

**Def. Procesem produkcyjnym** będziemy nazywali wektor:

$$\mathbf{z} = (\mathbf{x}, y) \in R_+^3,$$

gdzie  $\mathbf{x} = (x_1, x_2) \in R_+^2$  – wektor nakładów czynników produkcji

$y \in R_+^1$  – ilość produktu jaki można wytworzyć z danego wektora  $\mathbf{x}$ .

**Dopuszczalny technologicznie proces produkcji**<sup>243</sup> – sytuacja, gdzie przy istniejącej technologii z danego wektora  $\mathbf{x}$  można uzyskać dowolną ilość produktu.

---

<sup>242</sup> K. Malik, K. Widera, *Efektywność alokacyjna produkcji – model optymalizacji decyzji przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Politechniki Opolskiej, nr 233/1996, Nauki Społeczne z. 41, ss. 41–48.

<sup>243</sup> Malaga K., *Mikroekonomia. Oswajanie z matematyką*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 114.

**Def. Funkcją produkcji** nazywamy zbiór procesów technologicznych, w których z wektora nakładów czynników produkcji  $\mathbf{x} = (x_1, x_2) \in R_+^2$  uzyskujemy maksymalną ilość produktu  $y \in R_+^1$ .

**Def. Tempo wzrostu** produkcji względem  $i$ -tego czynnika produkcji nazywamy wyrażenie:

$$T_i(\mathbf{x}) = \frac{\partial f(\mathbf{x})}{\partial x_i}.$$

Określa o ile w przybliżeniu zmieni się wielkość produkcji, jeżeli nakład  $i$ -tego czynnika produkcji zmieni się o jednostkę umowną, a nakład drugiego czynnika pozostanie niezmienny.

**Def. Izokwantą produkcji** nazywamy zbiór:

$$G = \{\mathbf{x} \in R_+^2 | f(\mathbf{x}) = y = \text{const} \geq 0\},$$

który tworzą wszystkie wektory nakładów czynników produkcji z jakich można wytworzyć ustaloną wielkość produkcji  $y = \text{const}$ .

**Def. Krańcową stopą substytucji** pierwszego czynnika produkcji przez czynnik drugi w wektorze nakładów  $\mathbf{x} = (x_1, x_2) \in R_+^2$ , z którego możemy wytworzyć  $y_0 = \text{const}$  jednostek produktu nazywamy wyrażenie:

$$\sigma_{12}(x_1, x_2) = -\frac{dx_2}{dx_1} = \frac{\frac{\partial f(x_1, x_2)}{\partial x_1}}{\frac{\partial f(x_1, x_2)}{\partial x_2}}.$$

Określa o ile w przybliżeniu należy zwiększyć ilość czynnika drugiego, gdy nakład czynnika pierwszego zmniejszy się o jednostkę, tak by wielkość produkcji nie uległa zmianie.

Analogicznie:

$$\sigma_{21}(x_1, x_2) = -\frac{dx_1}{dx_2} = \frac{\frac{\partial f(x_1, x_2)}{\partial x_2}}{\frac{\partial f(x_1, x_2)}{\partial x_1}}.$$

Określa o ile w przybliżeniu należy zwiększyć ilość czynnika pierwszego, gdy nakład czynnika drugiego zmniejszy się o jednostkę, tak by wielkość produkcji nie uległa zmianie.

**Def. Przychodem ze sprzedaży** wytworzonego produktu nazywamy wyrażenie:

$$\begin{aligned} TR(y) &= p \cdot y && \text{jako wielkość funkcji produkcji,} \\ TR(x_1, x_2) &= p \cdot f(x_1, x_2) && \text{jako wielkość nakładów czynników produkcji.} \end{aligned}$$

**Def. Całkowity koszt produkcji** jako funkcję wielkości produkcji nazywamy wyrażenie:

$$TC(y) = CC + CV(y),$$

gdzie:  $CC$  – koszt stały produkcji niezależny od wielkości produkcji,  
 $CV(y)$  – koszt zmienny zależny od wielkości produkcji.

Lub jako funkcję wielkości nakładów czynników produkcji nazywamy wyrażenie:

$$TC(x_1, x_2) = CC + CV(x_1, x_2),$$

gdzie:  $CC$  – koszt stały produkcji niezależny od wielkości nakładów czynników produkcji,  
 $CV(y)$  – koszt zmienny zależny od wielkości nakładów czynników produkcji.

**Def. Zyskiem producenta** jako funkcję wielkości produkcji nazywamy wyrażenie:

$$\Pi(y) = TR(y) - TC(y) = p \cdot y - [CC - CV(y)],$$

czyli jest to różnica między całkowitym przychodem i całkowitym kosztem.

Lub jako funkcję wielkości nakładów czynników produkcji nazywamy wyrażenie:

$$\Pi(x_1, x_2) = TR(x_1, x_2) - TC(x_1, x_2) = p \cdot f(x_1, x_2) - [CC - CV(x_1, x_2)],$$

czyli jest to różnica między całkowitym przychodem ze sprzedaży i całkowitym kosztem produkcji.

**Def. Krańcowy przychód** względem wielkości produkcji nazywamy wyrażenie:

$$\frac{dTR(y)}{dy}.$$

Określa w przybliżeniu o ile zmieni się przychód ze sprzedaży, gdy wielkość produkcji zmieni się o jednostkę.

$$\text{Lub } \frac{\partial TR(x_1, x_2)}{\partial x_i} \text{ dla } i = 1, 2.$$

Określa w przybliżeniu o ile zmieni się przychód ze sprzedaży, gdy nakład *i-tego* czynnika produkcji zmieni się o umowną jednostkę, a nakład drugiego czynnika nie ulegnie zmianie.

**Def. Krańcowy koszt całkowity**<sup>244</sup> określa o ile w przybliżeniu zmieni się koszt całkowity produkcji, gdy wielkość produkcji zmieni się o jednostkę, można obliczyć następująco:

$$\frac{dTC(y)}{dy} = \frac{dCC}{dy} + \frac{dCV(y)}{dy} = \frac{dCV(y)}{dy}$$

lub

$$\frac{dTC(x_1, x_2)}{dx_i} = \frac{dCC}{dx_i} + \frac{dCV(x_1, x_2)}{dx_i} = \frac{dCV(x_1, x_2)}{dx_i} \text{ dla } i = 1, 2.$$

Określa o ile w przybliżeniu zmieni się koszt całkowity produkcji, gdy nakład *i-tego* czynnika produkcji zmieni się o umowną jednostkę, a nakład drugiego czynnika nie ulegnie zmianie.

**Def. Krańcowy zysk producenta** określa o ile w przybliżeniu zmieni się zysk producenta, gdy wielkość produkcji zmieni się o jednostkę, można obliczyć następująco:

$$\frac{d\Pi(y)}{dy} = \frac{dTR(y)}{dy} - \frac{dTC(y)}{dy} = \frac{dTR(y)}{dy} - \frac{dCV(y)}{dy}$$

lub

$$\frac{\partial \Pi(x_1, x_2)}{\partial x_i} = \frac{\partial TR(x_1, x_2)}{\partial x_i} - \frac{\partial TC(x_1, x_2)}{\partial x_i} = \frac{\partial TR(x_1, x_2)}{\partial x_i} - \frac{\partial CV(x_1, x_2)}{\partial x_i} \text{ dla } i = 1, 2.$$

Określa o ile w przybliżeniu zmieni się zysk producenta, gdy nakład *i-tego* czynnika produkcji zmieni się o umowną jednostkę, a nakład drugiego czynnika nie ulegnie zmianie.

---

<sup>244</sup> Ibidem, s. 122.





## IV.3.

### Ocena efektywności ekonomicznej i finansowej projektów rozwojowych – wybrane narzędzia

Bogdan Ruszczak

**Słowa kluczowe:** efektywność ekonomiczna, efektywność finansowa, rachunek przepływów pieniężnych (CF), metody oceny efektywności finansowej, statyczne metody oceny efektywności finansowej, okres zwrotu (PP), księgową stopa zwrotu (ARR), dyskontowe metody oceny efektywności finansowej, średni ważony koszt kapitału, wartość bieżąca netto (NPV), wskaźnik wartości bieżącej netto (NPVR), wewnętrzna stopa zwrotu (IRR), zmodyfikowana wewnętrzna stopa zwrotu (MIRR), zdyskontowany okres zwrotu (DPP).

Jak już wyżej wspomniano, głównym celem działalności przedsiębiorstw jest pomnażanie ich kapitałów, a jednym ze środków do jego realizacji jest proces inwestycyjny. K. Jajuga określa inwestycje jako wyrzeczenie się bieżącej konsumpcji dla przyszłych niepewnych korzyści (Jajuga 2006). Pierwszym etapem procesu inwestycyjnego powinna być analiza, pozwalająca dokonać rzetelnej oceny efektywności planowanych działań. Taka ocena jest niezbędnym źródłem informacji na temat planowanych przedsięwzięć i powinna pozwolić na weryfikację efektów podejmowanych działań.

#### IV.3.1. Efektywność projektów rozwoju

Pojęcie efektywności ekonomicznej pozwala na szersze spojrzenie na prowadzone procesy, głównie poprzez uwzględnienie w analizie otoczenia, w którym działanie jest prowadzone oraz efektów zewnętrznych, które mu towarzyszą.

**Efektywność ekonomiczna** według J. Bradfielda (Bradfield 2007), jest kryterium używanym przez ekonomistów do oceny konkretnej alokacji zasobów. Rozkład zasobów jest wydajny ekonomicznie wtedy, gdy nie ma alternatywnego sposobu alokacji, który mógłby zwiększyć korzyści jednej osoby, nie zmniejszając korzyści innych osób. Inaczej ujmując, jeśli alokacja zasobów jest efektywna ekonomicznie, nie ma innych możliwości większych korzyści z wzajemnej wymiany.

Podobnie T. Coelli, D. Prasada Rao, C. O'Donnell i G. Battese opisują efektywność alokacji w doborze zasobów jako wybieranie takiego zbioru zasobów (np.

kapitałów, ziemi, pracy), który zrealizuje założone cele przy minimalnym koszcie (Coelli, Prasada, O'Donnell, Battese 2007).

Szerzej efektywność w swoich rozważaniach traktuje P. Drucker, określając ją jako kluczowy element rozwoju człowieka i organizacji, służący do samorealizacji i zdolności nowoczesnego społeczeństwa do przetrwania. Efektywność określa także jako stopień realizacji założonych celów (Drucker 2002). Wskazuje on również konieczność wcześniejszego dokładnego określenia celów działania, dokładnego rozpoznania i określenia potrzeb wprowadzenia zmian, planowania i wdrażania przedsięwzięcia przy jednoczesnym zaangażowaniu wykonawców i ich świadomości o efektach tego działania oraz ciągłego doskonalenia, podtrzymywania tempa i kierunku zmiany. Drucker wskazuje zarazem konieczność nabycia pewnych kompetencji niezbędnych do odpowiedniej oceny efektywności, twierdząc jednocześnie, że można się tych kompetencji wyuczyć, a nie są one wrodzone.

Efektywność gospodarowania, rozumianą jako stosunek osiągniętych efektów do poniesionych nakładów, E. Nowak proponuje potraktować jako miarę przyrostową, ukazującą krańcową efektywność gospodarowania. Taka miara efektywności ( $E'$ ) przedstawiałaby wtedy stosunek przyrostów osiągniętych efektów ( $\Delta R$ ) do przyrostu osiągniętych nakładów ( $\Delta N$ ) i przenosiła informację o liczbie jednostek efektów uzyskanych z przyrostu nakładów o dodatkową jednostkę. Miarę taką można zapisać symbolicznie za pomocą formuły (Nowak 1998):

$$E' = \frac{\Delta R}{\Delta N} . \quad (1)$$

Z kolei E. Skrzypek efektywnością nazywa zdolność do realizacji strategii firmy i osiągnięcia określonych celów. Natomiast odnosząc efektywność do konkretnych działań, opisuje ją jako wykonanie dobrej pracy – właściwych rzeczy we właściwy sposób i traktuje ją jako miarę, syntetyzującą uniwersalne miary sprawności i gospodarowania, i uwzględniającą dwa punkty widzenia: wewnętrzny, skoncentrowany na zagadnieniach produktywności i zewnętrzny, uwzględniający opinie klientów na temat postrzeganej przez nich wartości (Skrzypek 2000).

Według K. Malika sprawność działania, która charakteryzuje relację nakłady–efekty, podporządkowana jest efektywności, która dodatkowo zawiera ocenę osiągniętego rezultatu od strony celowości działania (Malik 2004). Sama zaś efektywność w takim ujęciu przejawia się zatem w określonych przez cele działania relacjach między efektami a nakładami w ujęciu strukturalnym i dynamicznym, a stopień zrealizowania celu działania to jego skuteczność, widoczna przez porównanie wielkości rzeczywistych z wielkościami pożądanymi (Malik 2004).

Bliską samej ocenie inwestycji definicję oceny efektywności podaje R. Bartnik, który opisuje ocenę efektywności ekonomicznej jako zbiór wartości mierników określających, jak duża jest opłacalność ekonomiczna inwestycji (Bartnik 2008).

Zespół R. Borowieckiego definiuje rachunek efektywności przedsięwzięć inwestycyjnych jako sformalizowany sposób porównania skwantyfikowanych elementów nakładów i wyników dotyczących danego zamierzenia inwestycyjnego, wskazując jednocześnie, że przedsięwzięcia inwestycyjne mogą przynosić różnorakie korzyści, i tylko część z nich może być wyrażona wartościowo, a może być również tak, że cały efekt inwestycji nie podda się kwantyfikacji i konieczna będzie analiza niemierzalnych efektów przedsięwzięcia (Borowiecki 1995).

Przytoczone powyżej definicje efektywności ekonomicznej pod uwagę biorą bezpośrednie skutki prowadzonych działań. Takie podejście bywa jednak niewystarczające, dlatego analiza efektywności rozszerzana jest na inne dziedziny.

W swoich rozważaniach H. Pfohl wskazuje potrzebę interpretacji zagadnienia efektywności w kontekście czterech łańców: technologicznego, ekonomicznego, społecznego i ekologicznego (Pfohl 1998). Natomiast F. Piontek wskazuje sytuację, w której rozpatrywanie kategorii efektywności tylko jako relacji między efektami a nakładami bywa niewystarczające, gdyż według niego istnieją dwa podstawowe i istotnie różniące się rodzaje efektywności: społeczna i ekonomiczna. W przypadku efektywności społecznej efekt może być tak wielki (bezcenny), że nie posiada ceny a osiągnięcie go jest priorytetem. Dalej, F. Piontek w ramach efektywności społecznej wyróżnia dodatkowo efektywność ekologiczną, dla której realizacja priorytetów jest nadrzędna w stosunku do wydatkowanych środków, przy jednoczesnej zasadzie niemarnowania – czyli oszczędzania – wydatkowanych środków (Piontek 2002).

Inwestycje, chociaż prowadzone głównie w celach generowania wpływów, mają miejsce w określonym otoczeniu, stąd konieczne jest ich rozpatrywanie w różnych punktach odniesienia. Jednak zaproponowany podział na cztery główne łańce, wobec których należałoby rozważać efektywność, można jeszcze rozszerzać o dodatkowe aspekty. Czyni tak K. Malik, który uzupełnia ten podział i wyróżnia klasyfikację efektywności cząstkowych według grup interesu przedsiębiorstwa, dzieląc je na (Malik 2004):

- efektywność rynkową, której celem jest maksymalizacja wartości dodanej (netto) dla klienta,
- efektywność ekonomiczną, zawartą w optymalizowaniu struktury i wielkości nakładów oraz efektów w ujęciu statycznym i dynamicznym, obejmującą zarazem ocenę efektywności zarządzania organizacją,
- efektywność społeczną, opisującą skutecznością działań, których cele dotyczą najważniejszych dla społeczeństwa wartości,
- efektywność produkcji – dokładnie sprawność produkcji, czyli relację między efektami a nakładami na ich wytworzenie,
- efektywność finansową, której istotą jest ocena relacji wyrażonych w kategoriach finansowych pomiędzy efektami i nakładami,
- efektywność ekologiczną, utożsamiającą efektywność skorygowaną o koszty i korzyści środowiskowe odniesione do określonego kryterium.

W podobny sposób argumentuje R. Pastusiak, twierdząc, że analiza efektywności przedsięwzięcia inwestycyjnego nie może koncentrować się tylko i wyłącznie na finansowych efektach, mierzonych nadwyżką środków pieniężnych generowanych przez projekt i powinna jednocześnie zawierać analizy sposobu budżetowania kapitałowego, efektów społecznych, elementów ochrony środowiska i ryzyka (Pastusiak 2009).

Przytoczone wcześniej definicje efektywności ekonomicznej wskazywały jako kryterium różnicę między efektami a nakładami, natomiast efektywność ekologiczna wymusza wprowadzenie do analizy dodatkowo pojęcia efektów środowiskowych czy też efektów zewnętrznych.

M. Foltyn-Zarychta opisuje efektywność w świetle inwestycji proekologicznych, którą należy ujmować z perspektywy społeczeństwa, a definiowane nakłady i efekty winny być odnoszone do danej społeczności, gdyż tylko taka perspektywa zapewnia włączenie do oceny wszystkich istotnych korzyści i kosztów, nawet jeśli nie są one obecne w transakcjach rynkowych (Foltyn-Zarychta 2008).

Według A. Graczyka, oceniając alokację w rozumieniu Pareto, uczestnicy rynku dążą do maksymalizacji funkcji zysku lub funkcji użyteczności. Natomiast występowanie w gospodarce efektów zewnętrznych musi prowadzić do nieoptymalnej alokacji zasobów, gdyż te efekty z definicji oznaczają oddziaływanie na funkcje celów odbiorców efektów zewnętrznych (Fiedor 2002).

Zaproponowane przez S. Czają kryterium skuteczności ekologicznej odnosi się do określonych celów polityki ekologicznej, według których efektywność będzie mierzona przez odniesienie do różnych standardów i norm ekologicznych jako wskaźników operacjonalizujących cele polityki ekologicznej. Skuteczność ekologiczna będzie zależeć od zakresu, w jakim poszczególne podmioty są w stanie zareagować na różne instrumenty ekonomiczne. W takim ujęciu S. Czaja proponuje rozpatrywać efektywność ekonomiczną jako minimalizację łącznych kosztów osiągnięcia planowanej korzyści środowiskowej, jak również maksymalizację relacji korzyści ekologicznych uzyskanych w wyniku realizacji określonych przedsięwzięć do kosztów niezbędnych dla uzyskania tych korzyści (Fiedor 2002).

Korzyści i koszty zewnętrzne, za B. Kryk, to takie, które nie są ujmowane w rachunku ekonomicznym przedsiębiorstwa. Mogą one być niewymierne lub też częściowo wymierne i często być nawet wyższe od tych wymiernych (Kryk 2003). Istnienie technologicznych efektów zewnętrznych sprawia, że mechanizm rynkowy nie jest w stanie pełnić swych funkcji alokacyjnych. Niezbędne jest zatem zastosowanie narzędzi umożliwiających włączenie ich do analizy efektywności podmiotu. W swoich pracach A. Graczyk sugeruje internalizację kosztów zewnętrznych jako sposób na wprowadzenie do rachunku kosztów wewnętrznych podmiotu powodowanych przez niego kosztów zewnętrznych (Graczyk 2005).

Ekonomiczne modele internalizacji efektów zewnętrznych, w tym środowiskowych, stanowią podstawę teoretyczną integrowania efektywności mikroekonomicznej ich dawców. Według K. Malika istota internalizacji efektów zewnętrznych

stanowi metatezę tego, co efektywne, z punktu widzenia gospodarki, na efektywność produkcyjną czy finansową podmiotów rynkowych działających na jej obszarze (Malik 2004).

Do samej analizy efektywności ekologicznej niezbędne jest narzędzie oceny, którym może być wskazana przez A. Graczyka analiza korzyści i kosztów. Ma ona na celu ich zidentyfikowanie i jest potrzebna do tego, aby dokonując alokacji rządskich zasobów wybrać taki sposób ich alokacji, który zmaksymalizuje dobrobyt (użyteczność) (Fiedor 2002). Podobnie M. Ligus wykazuje, że narzędziem oceny efektywności ekonomicznej w aspekcie ekologicznym może być analiza korzyści i kosztów, oparta na pomiarze efektywności alokacji zasobów (Ligus 2010), a praktycznego oszacowania korzyści i kosztów w kontekście internalizacji efektów zewnętrznych dokonała już B. Kryk (Kryk 2003).

### IV.3.2. Wymiar technologiczny aktywności

Pojęcie efektywności nie odnosi się tylko do tematyki ekonomicznej. Badania efektywności przeprowadza się również często dla **systemów technicznych**, gdzie celem może być dla przykładu zwiększenie efektywności przebiegu badanych procesów. Dla przykładu prof. J. Skorek w swoich opracowaniach zestawia razem ocenę efektywności energetycznej i efektywności finansowej układów kogeneracyjnych (Skorek 2002). Wspomnieć można wiele popularnych w ostatnim czasie działań mających na celu wspieranie efektywności energetycznej (Jarzemska 2010), opisywanych między innymi w badaniach efektywności wykorzystania energii w latach 1998–2008 Głównego Urzędu Statystycznego (Peryt, Jurgaś, Dziedzina 2015). Poprawa efektywności energetycznej jest wskazywana jako źródło najłatwiejszych do uzyskania oszczędności, które nie wymagają wiele nakładów. Ocena efektywności systemów technicznych jest często sprowadzana do ich oceny ekonomicznej – jako kryterium ich oceny przyjmuje się maksymalizację zysku osiąganego w trakcie ich eksploatacji (Bartnik 2008).

Wspominany powyżej H. Pfohl rozróżniał w analizie efektywności odrębny wymiar technologiczny. Sięgając jeszcze raz do prakseologicznej teorii T. Pszczołowskiego, zapisać można wprost definicję efektywności ekonomicznej procesu technologicznego, której miernikiem są między innymi wydajność, produktywność i koszty własne. Efektywność ekonomiczna procesu technologicznego jest funkcją jakości technologicznej produkowanego obiektu, doskonałości organizacji (struktury) procesu technologicznego oraz doskonałości realizacji procesu technologicznego oraz postępu w technologii (Pszczołowski 1978).

W kontekście technicznym efektywność opisuje również N. Klatka. Rozwija on kategorię efektywności działania *ex ante*, przez co ma na myśli określoną relację między celem działania a przewidywanymi środkami, potrzebnymi do zrealizowania celu (Klatka 1973).

Pokrewne pojęcie sprawności (w rozumieniu mechanicznym), które często pojawia się w odniesieniu do układów technicznych, w tym również energetycz-

nych, określić można natomiast jako stosunek między energią otrzymaną z danej instalacji a energią przez nią pobraną (Pszczółowski 1978). Tak rozumiana kategoria efektywności odnoszona może być chociażby do oceny silnika czy turbiny wiatrowej.

Efektywność ekonomiczna badana z punktu widzenia systemu elektroenergetycznego wymaga czytelnego zaznaczenia jej cech szczególnych. Jako że sektor elektroenergetyczny jest odmienny względem innych gałęzi gospodarki, różne będą skutki prowadzonych w nim działań czy inwestycji.

A. Weron i R. Weron zauważają, że odmiennosc analiz efektywności inwestycji prowadzonych na rynku energii elektrycznej jest pochodną szczególnej cechy tego rynku, którą jest znacząca sprzeczność między dużą zmiennością cen a możliwością ich przewidywania. Choć struktura rynku, oparta na transakcjach giełdowych i zawieranych kontraktach dwustronnych, jest podobna do tradycyjnego rynku, to brak możliwości magazynowania energii powoduje problemy z zarządzaniem nierównowagą zapotrzebowania i dostaw na rynku w czasie rzeczywistym (Weron 2000). Jako że analiza efektywności finansowej inwestycji w znacznej mierze opiera się na przygotowaniu projekcji wpływów pochodzących ze sprzedaży energii, trudności w prognozowaniu cen energii komplikują także samą analizę.

Zajmujący się aspektem efektywności ekonomicznej sektora energetycznego T. Kalinowski, J. Malko, Z. Szalbierz i A. Wilczyński zauważają niekorzystne tendencje w tym sektorze, utrudniające analizę efektywności. Rynki energii elektrycznej są podzielone, wciąż tworzą się rynki lokalne, na których występują silne monopole. Charakterystyczne są stale utrzymujące się wysokie ceny energii elektrycznej, niewielka liczba podmiotów na rynku, wzrost znaczenia handlu międzynarodowego oraz znaczne ryzyko, towarzyszące inwestycjom na rynku energii (Kalinowski, Malko, Szalbierz, Wilczyński 1999).

W. Bojarski, aby pokazać specyficzne warunki badania efektywności w sektorze energetycznym i poziom skomplikowania tego procesu, wyraźnie przedstawia efekty wywoływane przedsięwzięciami energetycznymi, którymi są (Bojarski 2001):

- efekty wewnętrzne dla przedsiębiorstw energetycznych i przedsiębiorstw realizujących przedsięwzięcie, którymi mogą być koszty i dochody związane z prowadzeniem działalności oraz korzyści i straty dotyczące postępu techniczno-organizacyjnego, pozycji na rynku i dalszych perspektyw, zmian struktury zatrudnienia czy kapitałów, czy wiele innych trudno wymiernych i niewymiernych efektów,
- energetyczne efekty systemowe, wynikające z uzależnień technicznych i organizacyjnych między elektrowniami, zewnętrzne w stosunku do wywołującego je przedsiębiorstwa, powodujące przykładowo zmiany w kosztach: innych współpracujących elektrowni, zakładów sieciowych, odbiorców przy ich współpracy z dostawcami energii, konkurujących systemów (elektroenergetycznego, gazowego i ciepłowniczego),

- pozaenergetyczne efekty zewnętrzne w systemie społeczno-gospodarczym, takie jak: bezpośredni lub pośredni wpływ na zatrudnienie oraz społeczne świadczenia socjalne, dochody funduszy i budżetów publicznych, stan środowiska naturalnego, zagospodarowanie przestrzenne i rozwój regionalny, koszty utrzymania ludności, koszt produkcji i konkurencyjność wyrobów czy warunki życia najuboższej ludności pozbawionej energii.

Na podstawie opracowania Z. Szalbierza wymienić można główne cechy odróżniające projekty prowadzone w zakresie energetyki, wymuszające również odmienne podejście do oceny efektywności tych projektów. Takim projektom realizowanym na rynku elektroenergetycznym stawiane są inne cele. Różne są też wytyczne dla formułowanych na ich potrzeby strategii, wśród których przytoczyć można (Szalbierz 2002):

- dostosowanie struktury organizacyjnej i systemu zarządzania do zmian zasad działania energetyki i zmian struktury rynku,
- efektywne dostarczanie energii elektrycznej do odbiorców, przy pełnym zaspokojeniu ich różnorodnych potrzeb,
- współdziałanie w efektywnym zaspokojeniu potrzeb energetycznych regionu,
- zapewnienie środków niezbędnych do posiadania nowoczesnej i sprawnej sieci energetycznej.

M. Zerka zaznacza również konieczność stosowania rachunku efektów zewnętrznych podczas oceny efektywności inwestycji, związanych z produkcją energii elektrycznej. Przypomina on, że sektor elektroenergetyczny w wysokim stopniu wykorzystuje zasoby naturalne, dlatego przy produkcji i użytkowaniu energii należy podkreślać towarzyszące im koszty środowiskowe (Zerka 2003).

### IV.3.3. Ocena efektywności inwestycji

Finansowa ocena projektu inwestycyjnego według J. Skoroka wymaga określenia, czy konkretne rozwiązanie, uzasadnione z technicznego punktu widzenia, jest również korzystne z ekonomicznego punktu widzenia przy uwzględnieniu realnych warunków makroekonomicznych, społecznych i ekologicznych. Ponadto wymaga on, aby analiza opłacalności ekonomicznej przedsięwzięcia wykazała, czy efekt finansowy netto uzyskany w przyszłości z przedsięwzięcia będzie odpowiednio duży i konkurencyjny w stosunku do innych alternatywnych możliwości inwestowania, jakie oferuje rynek kapitałowy – chociażby lokat bankowych, obligacji, bonów skarbowych czy papierów wartościowych. Wyszczególnia jednocześnie zakres analizy opłacalności inwestycji, który według niego powinien obejmować następujące podstawowe elementy (Skorek 2002):

- oszacowanie i wycenę nakładów niezbędnych na realizację projektu,
- oszacowanie i wycenę wytwarzanych produktów i/lub usług,
- określenie przyszłych korzyści finansowych.

B. Granosik rozważa pojęcie **efektywności ekonomicznej inwestycji** (lub opłacalności) jako relację efektów, które uzyskane są w wyniku jej realizacji do

nakładów niezbędnych w celu stworzenia, a następnie eksploataowania tej inwestycji. Zaznacza też konieczność prowadzenia rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji w celu prawidłowej oceny (oszacowania) efektów i ich porównania z nakładami. Podstawą prowadzenia wszelkiej działalności przez inwestora powinna być zasada racjonalnego gospodarowania. Przestrzeganie tej zasady jest warunkiem prowadzenia efektywnych działań (Granosik 2007).

R. Hill i G. Solt opisują z kolei kategorię mierników efektywności, które są próbą oceny efektywności kapitału zaangażowanego przez inwestora. Sugerują oni położenie nacisku na ocenę skali przedsięwzięcia generowanego przez kapitał bardziej niż na bezpośrednią zyskowność kapitału (Hill, Solt 2006). Ocena efektywności powinna prowadzić do podjęcia korzystnych decyzji inwestycyjnych, a oparcie ich jedynie na miarach odnoszonych do efektywności kapitału, może powodować odrzucenia projektów, które charakteryzują się niższymi wynikami, gdy porównywane są pod kątem zwrotu generowanego przez kapitał, ale przynieść mogłyby wielokrotnie większe korzyści dla inwestora, bo generować mogłyby dużo większe wpływy.

Efektywność projektu inwestycyjnego dla właściciela R. Pastusiak poleca rozpatrywać w oparciu o środki pieniężne przez niego otrzymywane lub pobierane w porównaniu do pierwotnie zaangażowanego kapitału lub nakładów inwestycyjnych przeznaczonych na projekt (Pastusiak 2009). Przepływy pieniężne<sup>245</sup> to po prostu różnica pomiędzy wydatkami a wpływami pieniężnymi w przedsiębiorstwie, zliczanymi w kolejnych okresach czasu (Bertoneche, Knight 2001).

R. Borowiecki podkreśla przedrealizacyjny charakter oceny efektywności finansowej inwestycji, którą rozumie jako podstawę i narzędzie wyboru i podjęcia decyzji realizacyjnej tego spośród wielu możliwych wariantów projektu inwestycyjnego – różniących się wielkością produkcji i/lub świadczonych usług, nakładów i efektów inwestycyjnych oraz spełniających założony cel, który zapewni nie tylko dodatni, ale i najlepszy wynik finansowy (Borowiecki 1995).

Wybór optymalnego wariantu inwestycji – co z kolei podkreśla H. Gawron – nie jest jednorazowym działaniem. Inwestycje firmy opisuje jako działania powstałe w złożonym wieloetapowym procesie projektowania. Dla każdego etapu nakazuje przygotowanie oceny różnych pojawiających się ogólnych i cząstkowych rozwiązań z zastosowaniem rachunku ekonomicznego. Dlatego także przedstawia podstawowy warunek wyboru najbardziej efektywnej możliwości przedsięwzięcia rozwojowego, którym, według niego, jest prowadzenie w całym procesie jego przygotowania szerokiego wariantowania różnych potencjalnie możliwych rozwiązań i wybór rzeczywiście najbardziej opłacalnej alternatywy. Do oceny efektywności poszczególnych wariantów poleca posłużenie się różnymi syntetycznymi kryteriami i rozwiniętymi metodami ich oceny (Gawron 1997).

---

<sup>245</sup> Przepływy pieniężne – z ang. *Cash Flow* – CF.



J. Skorek od analizy efektywności ekonomicznej wymaga, aby była skutecznym narzędziem, umożliwiającym wybór najkorzystniejszego wariantu inwestycji, czyli takiego, który (Skorek 2002):

- zapewnia najbardziej efektywne wykorzystanie kapitału inwestycyjnego,
- zmniejsza ryzyko strat,
- pozwala uzyskać optymalne efekty w trakcie prowadzenia przyszłej działalności.

Na podstawie tych zaleceń, podstawą do oceny efektywności finansowej projektów powinny być przepływy pieniężne analizowanych inwestycji. Pozwala to porównywać dowolne projekty inwestycyjne, a przepływy pieniężne są uniwersalną wielkością, umożliwiającą odzwierciedlenie różnych inwestycji. Badanie efektywności finansowej wymaga zatem modelowania planowanej działalności, co rodzi potrzebę dokładnego zaplanowania wydatków inwestycyjnych, bazującego na analizie rynkowych danych, dotyczących poszczególnych składników wydatków oraz odpowiedniego uwzględnienia prognozy wpływów z prowadzonej działalności.

W dalszej części pracy przedstawione zostaną wytyczne do prowadzenia rachunku przepływów pieniężnych na potrzeby oceny efektywności finansowej. Dokonano w niej również przeglądu metod oceny efektywności finansowej bazujących na takim rachunku. Podzielono je na grupy, w zależności od ujęcia utraty wartości pieniądza w czasie i ujęcia aspektu ryzyka w prowadzonej ocenie.

#### **IV.3.4. Rachunek przepływów pieniężnych**

Do przeprowadzenia rachunku opłacalności przedsięwzięć rozwojowych B. Granosik poleca opracowanie prognozy przepływów pieniężnych netto<sup>246</sup>, które określają badane przedsięwzięcie w kolejnych latach inwestycji i są podstawą rachunku efektywności. Przepływy pieniężne (z ang. Cash Flow – CF) odpowiadają różnicy pomiędzy strumieniem wpływów a strumieniem wydatków, zrealizowanych w poszczególnych okresach objętych rachunkiem (Granosik 2007).

Istotną różnicą wskazaną przez R. Borowieckiego jest przyjęta konwencja oparcia rachunku oceny ekonomicznej efektywności przedsięwzięć inwestycyjnych na wspomnianych kategoriach wydatków oraz wpływów, zamiast na stosowanych w odniesieniu do oceny bieżącej działalności przedsiębiorstwa kategoriach przychodów i kosztów, co wynika z przesłanek związanych z charakterem elementów towarzyszących realizacji projektu inwestycyjnego oraz wpływu finansowych skutków ich wystąpienia na jego efektywność. Ekspozuje on również możliwość przeprowadzenia rachunku według różnych schematów i w różnym stopniu szczegółowości, w zależności od celu, dla którego jest przeprowadzany i dostępności informacji (Borowiecki 1995).

---

<sup>246</sup> Przepływy pieniężne netto – z ang. *Net Cash Flow* – NCF.

Podobnie według R. Pastusiaka wpływy i wydatki pieniężne stanowią podstawę do wyliczeń w ocenie inwestycji określających wzajemne związki pomiędzy realizacją określonych celów i efektywnością przedsiębiorstwa jako całości. Ocena efektywności przedsięwzięcia inwestycyjnego w oparciu o wygenerowaną nadwyżkę finansową przedsiębiorstwa lub w przypadku nowej inwestycji – samego projektu, uważa za jedną z najpopularniejszych metod weryfikacji projektów inwestycyjnych. R. Pastusiak wskazuje też potrzebę porównywania nakładów i wydatków na jeden moment czasowy, co możliwe jest przy użyciu formuł matematycznych, których wspólną podstawą jest przyjęta do obliczeń stopa procentowa. W zależności od tego, który moment czasowy stanowi bazę porównawczą, szacowanie strumieni pieniężnych może być oparte na kapitalizacji bądź dyskontowaniu. Kapitalizacja najczęściej stosowana jest do oceny projektów z zakresu inwestycji finansowych, ocena zamierzeń rozwojowych o charakterze rzeczowym z reguły oparta jest wyłącznie na dyskontowaniu (Pastusiak 2009).

J. Jakubczyc sygnalizuje ponadto dwie metody sporządzania dokumentacji dotyczącej przepływów pieniężnych, które na celu mają przedstawienie wszystkich wydatków i wpływów w ujęciu gotówkowym. W pierwszej metodzie – bezpośredniej – punktem wyjścia jest wielkość przychodów ze sprzedaży, która podlega korektom eliminującym wszelkie operacje niegotówkowe. Natomiast w drugiej metodzie – pośredniej – rachunek rozpoczyna się od zysku netto, także z poprawkami, które mają na celu przełożenie wcześniejszych zapisów memoriałowych ma zapisy kasowe. W obu przypadkach analizowane są kolejne roczne przyrosty w stanach środków pieniężnych (Jakubczyc 2008).

Natomiast według J. Skorka obliczanie przepływów pieniężnych wymaga wyznaczenia wszystkich składników wpływów i wydatków, co następuje we wszystkich latach obliczeniowych z wyróżnieniem fazy inwestycyjnej i fazy produkcyjnej. Sumowane dla każdego roku przepływy pieniężne liczone w całym okresie realizacji i eksploatacji przedsięwzięcia powinny być wyznaczone z następującej ogólnej zależności (Skorek 2002):

$$CF = -J_0 + J_k + S_n - K_e - K_{op} - F - R - P_d + L, \quad (2)$$

gdzie:

- $J_0$  – całkowity poniesiony nakład inwestycyjny,
- $J_k$  – wielkość zaciągniętych kredytów,
- $S_n$  – wartość sprzedanej produkcji netto (przychód netto), po potrąceniu podatku VAT,
- $K_e$  – koszty eksploatacji,
- $K_{op}$  – koszty ogólnego zarządu oraz inne koszty operacyjne prowadzonej działalności (tzw. koszty ogólnozakładowe),
- $F$  – koszty obsługi finansowej, np. odsetki od spłacanych kredytów,
- $P_d$  – podatek dochodowy,
- $A$  – amortyzacja środków trwałych,

- $R$  – rata spłaty zaciągniętego kredytu,  
 $L$  – wartość likwidacyjna przedsiębiorstwa.

Jedną z podstawowych pozycji przepływów pieniężnych CF stanowią zazwyczaj całkowite koszty wytworzenia produkcji ( $K$ ), do których, według kategorii księgowych, zaliczane są składniki stanowiące podstawę naliczania podatku dochodowego (Skorek 2002):

$$K = K_e + K_{op} + F + A. \quad (3)$$

J. Jakubczyk uwypukla kontrowersje towarzyszące doliczaniu niektórych przepływów do rachunku, nie ma bowiem zgody odnośnie brania pod uwagę zmiany kapitału pracującego czy też kosztów i wydatków finansowych, występujących jako odsetki oraz ratalne spłaty pożyczek, co powoduje, że istnieć mogą różne wersje przepływów pieniężnych. W najprostszej wersji uwzględniany jest wynik netto z dodaniem amortyzacji oraz nakład inwestycyjny. W innej wersji – zwanej wolnym przepływem pieniężnym, uzupełnia się ponadto korektę o zmianę w kapitale pracującym a do przychodów ze sprzedaży dodaje się przychody finansowe, czyli na przykład uzyskane kredyty. Pomijane są natomiast skutki działalności finansowej i nie występują w przepływach zapłacone odsetki czy zwracane raty kredytów. Zalecane jest dodatkowo ostrożne nazywanie odnośnie metody analizy przepływów pieniężnych rachunkiem. W odniesieniu do przepływów pieniężnych nie istnieje taki formalny rachunek jak w przypadku rachunku bilansowego czy rachunku zysków i strat, a używanie w stosunku do niego kategorii pojęciowej rachunku może być mylące (Jakubczyk 2008).

R. Pastusiak podkreśla, że prognoza przyszłych wydatków i wpływów z inwestycji to właśnie proces analizy inwestycji i jest to jeden z najważniejszych jej etapów [Dytko, Gumińska, Pastusiak 2000].

Przepływy pieniężne, na podstawie których analizuje się efektywność inwestycji, to wielkości teoretyczne, które, jak podkreśla J. Tjia, są oparte na prognozach, do wyznaczenia których przedstawia kilka wskazówek. Poleca wyznaczać je z uwzględnieniem danych historycznych oraz bieżących obserwacji rynku i przemysłu. Przyjmując prognozowane wartości, nakazuje traktować je szacunkowo, jako pewne przybliżenie, i pamiętać, że jeśli wyniki wyglądają zbyt dobrze to powinny budzić podejrzenia i należałoby je ponownie przekalkulować (Tjia 2004).

#### **IV.3.5. Narzędzia oceny efektywności finansowej (statyczne i dynamiczne)**

Ekonomiczna ocena przedsięwzięć inwestycyjnych, jak wykazuje B. Granosik, nie jest możliwa bez metod oceny efektywności inwestycji, których zadaniem jest ukazanie, czy planowana inwestycja pomnaża zainwestowany kapitał i czy tempo jego pomnażania jest odpowiednie. W odniesieniu do decyzji inwestycyjnych podejmowanych na różnych szczeblach organizacji, sugeruje też zastosowanie róż-

nych metod obliczeniowych (Granosik 2007). Podobnie A. Ćwiąkała-Małys i W. Nowak nakazują stosowanie różnych metod oceny efektywności projektów inwestycyjnych jako najlepsze rozwiązanie dla decydenta, gdyż każda z metod dostarcza innych składników informacji (Ćwiąkała-Małys, Nowak 2005).

H. Gawron sygnalizuje istnienie wielu różnych kryteriów podziału metod oceny efektywności inwestycji, którymi mogą być (Gawron 1997):

- ujęcie czasu,
- zakres badań,
- technika obliczeniowa.

Podkreśla zarazem konieczność efektywnej realizacji wielookresowego kompleksowego programu inwestycyjnego firmy, który oprócz tego, że pozwoli na wybór rzeczywiście najbardziej opłacalnych projektów inwestycyjnych, to umożliwi dla konkretnego rachunku wyodrębnienie jego zakresu i zasięgu rzeczowego oraz przestrzennego. Z tego punktu widzenia można zatem wyróżnić dwie kolejne odmiany analizy (Gawron 1997):

- rachunek opłacalności pojedynczej inwestycji,
- metody oceny opłacalności programów inwestycyjnych firmy.

Najczęściej stosowanym podziałem metod rachunku inwestycji jest ich podział ze względu na wpływ czynnika czasu. Przytaczając za A. Manikowskim i Z. Tarapatą wyróżnić można (Manikowski, Tarapata 2001):

- **metody statyczne** – najczęściej sięga się po nie na wstępnym etapie oceny projektów, ponieważ stanowią podstawę pozwalającą zorientować się o ich opłacalności; metody te nie uwzględniają czynnika czasu w rachunku, wszystkie przepływy w różnych okresach inwestycji traktowane są jednakowo, natomiast metody te są proste w użyciu a interpretacja ich wyników nieskomplikowana,
- **metody dynamiczne** – to metody, które w sposób całościowy ujmują czynnik czasu a tym samym rozkład wpływów i wydatków związanych z projektem inwestycyjnym; ich stosowanie wymaga pewnej wiedzy z matematyki finansowej i ekonomii w zakresie ich obliczania i interpretacji.

B. Granosik jako potencjalne pole zastosowania metod statycznych wskazuje inwestycje małe, o krótkim czasie realizacji, gdzie zaangażowanie kapitału jest stosunkowo niewielkie, a same metody nie wymagają szczegółowych danych (Granosik 2007).

Metody statyczne w wielu publikacjach bywają zamiennie nazywane prostymi, natomiast metody dynamiczne złożonymi bądź **dyskontowymi**.

## Statyczne metody oceny efektywności finansowej

Styczne metody analizy efektywności inwestycji nie uwzględniają w przeprowadzonym rachunku dyskontowania przepływów, a wydatki i wpływy uzyskiwane w różnych okresach realizacji projektu traktowane są równorzędnie (Ćwiąkała-Małys, Nowak 2005). Metody te operują zatem wyłącznie na wartościach nominalnych i nie uwzględniają zmiany wartości pieniądza w czasie (Granosik 2007).

Jak zaznacza H. Gawron, mogą być one stosowane do oceny efektywności zamierzeń inwestycyjnych firmy we wstępnych fazach procesu ich przygotowania, gdy nie posiada się jeszcze odpowiednio szczegółowej i rozbudowanej informacji o ich przyszłym kształcie, przebiegu, konkretnych rozwiązaniach lub do oceny mniejszych, o stosunkowo krótkim cyklu budowy i eksploatacji, inwestycji firmy, gdy rozłożenie w czasie nakładów i efektów w poszczególnych wariantach nie wpływa w decydujący sposób na jej efektywność (Gawron 1997).

Jako zdecydowane zalety metod statycznych R. Patusiak wymienia ich prostotę techniczną i możliwość szybkiego zastosowania oraz stosunkowo dużą wiarygodność generowanych przez nie ocen w przypadku krótkich okresów kilkumiesięcznych pomiędzy projektami (Pastusiak 2009). Główną użyteczną cechą prostych metod analizy, wskazaną przez B. Granosika, jest uniknięcie podjęcia błędnej decyzji inwestycyjnej (Granosik 2007).

Należy jednak stale pamiętać, że analiza efektywności różnych projektów inwestycyjnych na podstawie statycznych metod rachunku inwestycji pozwala jedynie w uproszczony sposób ująć poszczególne czynniki kształtowania się inwestycji, a dla poprawnej, kompleksowej oceny konieczne będzie posłużenie się wielookresowymi, dyskontowymi formułami rachunku (Gawron 1997).

Do najczęściej stosowanych w praktyce niedyskontowych metod oceny projektów inwestycyjnych zalicza się (Ćwiąkała-Małys, Nowak 2005):

- okres zwrotu nakładów,
- księgową stopę zwrotu.

## Okres zwrotu

Najczęściej opisywana metoda statyczna oceny efektywności finansowej inwestycji to okres zwrotu<sup>247</sup>. Okres zwrotu według H. Johnsona to oczekiwany okres, w którym dodatnie strumienie pieniężne zrównoważą początkowy wydatek inwestycyjny lub czas, jaki potrzebny jest do odzyskania poniesionych kosztów. Jest to najstarsza i najprostsza metoda oceny projektów inwestycyjnych (Johnson 2000). R. Pastusiak wskazuje, że podczas obliczania okresu zwrotu nadwyżka finansowa, równoważąca nakłady inwestycyjne, jest sumą zysku netto i amortyzacji obliczanych dla kolejnych lat (Dytko, Gumińska, Pastusiak 2000). B. Granosik nazywa okres zwrotu metodą *payback* (Granosik 2007).

Definiując okres zwrotu za J. Skorkiem wyraża on czas – najczęściej wyrażony w latach – po upływie jakiego przedsięwzięcie inwestycyjne zapewni przynajmniej zwrot wydatków inwestycyjnych (Skorek 2002).

Okres zwrotu wyznacza się poniższą formułą, dla której R. Pastusiak wskazuje podstawowe ograniczenie, uniemożliwiające policzenie go w przypadku, gdy przepływy pieniężne są różne w różnych okresach – wtedy amortyzacja musi być policzona indywidualnie dla każdego okresu (Pastusiak 2009).

---

<sup>247</sup> Okres zwrotu – z ang. *Payback Period* – PP.

$$PP = \frac{I}{CF_t}, \quad (4)$$

gdzie:

$I$  – nakłady inwestycyjne,

$CF_t$  – suma nadwyżki finansowej generowanej przez projekt w poszczególnych okresach.

A. Manikowski i Z. Tarapata opisują kryterium oceny inwestycji z wykorzystaniem okresu zwrotu. Według niego, jeśli obliczony okres zwrotu jest mniejszy niż maksymalny dopuszczalny okres zwrotu inwestycji, wtedy należy ją przyjąć. Natomiast z dwóch analizowanych wariantów inwestycyjnych należy wybrać ten charakteryzujący się mniejszym okresem zwrotu, ale nie większym niż jego graniczny poziom (Manikowski, Tarapata 2001).

Główną zaletą okresu zwrotu jest możliwość kontroli zabezpieczenia zwrotu nakładów kapitałowych i ubezpieczenia się w ten sposób od ryzyka niepowodzenia i straty oraz zbyt długiego zaangażowania kapitału firmy (Gawron 1997). Jego zaletami są również prostota obliczeniowa i interpretacyjna (Manikowski, Tarapata 2001).

Głównymi wadami metody są nieuwzględnianie zmiany wartości pieniądza w czasie i niebranie pod uwagę strumieni pieniężnych, występujących po okresie spłaty inwestycji początkowej (Johnson 2000).

E. Nowak zaznacza możliwą rozbieżność pomiędzy obliczanym na podstawie przeciętnych dochodów okresem zwrotu a faktycznym okresem zwrotu nakładów inwestycyjnych. Analiza okresu zwrotu może skłaniać do preferowania przedsięwzięć o szybkim okresie zwrotu przez nieuwzględnienie wpływu czasu na wielkości przepływów (Nowak 1998). Metoda ta może niekiedy dyskryminować projekty o dłuższym czasie trwania i wyraźnie preferować inwestycje o krótkich okresach zwrotu (Manikowski, Tarapata 2001). Zastosowanie tej metody do oceny projektu inwestycyjnego, charakteryzującego się niekonwencjonalnymi przepływami pieniężnymi, może prowadzić do niewłaściwych decyzji (Ćwiakała-Małys, Nowak 2005).

Charakterystyka tej metody kwalifikuje ją do prostych metod oceny inwestycji i wymusza potrzebę uzupełnienia jej innymi sposobami oceny projektów finansowych (Dytko, Gumińska, Pastusiak 2000) i skłania do traktowania jej jedynie jako metody pomocniczej w ocenie przedsięwzięć rozwojowych (Waśniewski 1997).

Metoda okresu zwrotu, jako że należy do najprostszych, często wykorzystywana jest do wstępnej oceny projektów inwestycyjnych – pozwala szybko zauważyć te charakteryzujące się wydłużonym czasem zwrotu nakładów. Pomijając już nieuwzględnianie utraty wartości pieniądza w czasie, metoda ta nie pozwala wzajemnie porównywać wariantów, gdyż nie przynosi informacji na temat efektywności inwestowanego kapitału, ani na temat ostatecznego wyniku inwestycji, dlatego metoda okresu zwrotu nie jest dobrą podstawą do decyzji. Pewnym ulepszeniem

metody, pozwalającym szerzej z niej skorzystać, jest zdyskontowanie przepływów pieniężnych wykorzystywanych w trakcie obliczeń. Metoda powstała w wyniku tego usprawnienia nazywana jest zdyskontowanym okresem zwrotu, i została przedstawiona w kolejnym podrozdziale.

### Księgowa stopa zwrotu

Kolejną, statyczną metodą badania efektywności finansowej, służącą do oceny pojedynczego projektu inwestycyjnego, jest księgowa stopa zwrotu<sup>248</sup>. Zwana czasami stopą zwrotu z inwestycji<sup>249</sup> obliczana jest jako stosunek rocznego zysku netto ( $Z_n$ ) do całkowitych nakładów inwestycyjnych ( $N$ ). W ogólnej postaci przedstawiona została na poniższej formule (Granosik 2007):

$$ARR = \frac{Z_n}{N} . \quad (5)$$

Metoda ta może być zastosowana do oceny rentowności pojedynczych projektów inwestycyjnych lub do wyboru najbardziej opłacalnego projektu spośród dostępnych. Księgowa stopa zwrotu może być również zdefiniowana z uwzględnieniem rocznych odsetek od kredytów ( $O_d$ ) (Ćwiąkała-Małys, Nowak 2005):

$$ARR = \frac{Z_n + O_d}{N} . \quad (6)$$

Istnieją inne sposoby wyznaczania księgowej stopy zwrotu, włączające do rachunku amortyzację. H. Johnson rozróżnia dodatkowo osobne sposoby obliczeń ze względu na przyjęty sposób amortyzowania majątku (Johnson 2000).

Na podstawie wyników z tej metody powinno się zaakceptować ten projekt, dla którego wyliczona stopa zwrotu jest wyższa od stopy zwrotu wymaganej przez decydena, a spośród dwóch porównywanych przy pomocy metody projektów za lepszy uznaje się ten, który charakteryzuje się wyższą wartością stopy zwrotu (Pastusiak 2009).

Niewątpliwymi zaletami wspomnianej metody są zrozumiałość i łatwość jej stosowania oraz możliwość uwzględnienia w prosty sposób danych czerpanych ze sprawozdawczości finansowej (Granosik 2007).

Podstawową wadą tej metody, podobnie jak w przypadku okresu zwrotu, jest nieuwzględnianie zmian wartości pieniądza w czasie, co zdaniem E. Brigham i L. Gapenskiego powoduje, że zdatna jest ona do porównywania jedynie wyników

---

<sup>248</sup> Księgowa stopa zwrotu – z ang. *Accounting Rate of Return* – ARR.

<sup>249</sup> Stopa zwrotu z inwestycji – z ang. *Return of Investment* – ROI.

poszczególnych jednostek w przedsiębiorstwie, a nie do oceny i preeliminowania inwestycji (Brigham, Gapenski 2000).

T. Waśniewski do mankamentów tej metody zalicza jej oparcie na zysku netto, a nie na przepływach pieniężnych oraz arbitralny charakter odniesienia wyników do bazowej księgowej stopy zwrotu, które muszą być odnoszone do rentowności działalności już prowadzonej przez firmę (Waśniewski 1997).

Problemem zgłaszanym przez B. Granosik może być niejednoznaczność metody, wynikająca z braku jednolitego standardu określającego, jak zdefiniowany zysk i kapitał należy użyć w celu wyliczenia wartości miernika (Granosik 2007).

Badanie efektywności inwestycji za pomocą księgowej stopy zwrotu może prowadzić do niejednoznacznych wniosków – nietrudno wskazać dwa przykładowe projekty, dla których wyznaczony wynik będzie identyczny, zaś one same znacznie różnić się będą pod względem przewidywanych wydatków czy wpływów. Dlatego, podobnie jak inne proste metody oceny efektywności finansowej, tak i ten sposób wykorzystuje się raczej tylko jako źródło szybkiej informacji lub prosty sposób wstępnej eliminacji przedsięwzięć jednoznacznie niekorzystnych.

Ze względu na wysokie wydatki inwestycyjne, związane z projektami prowadzonymi w sektorze elektroenergetycznym, aspekt wydłużonego okresu eksploatacji oraz opóźnionego zwrotu z podejmowanej działalności, szczególnie ważne przy prowadzeniu badania okazuje się uwzględnienie malejącej w czasie wartości pieniądza, czego niestety nie można rozważać, korzystając z prostych metod oceny efektywności.

## **Dyskontowe metody oceny efektywności finansowej**

Efektywność inwestycji oraz działalność rozwojowa organizacji zależy nie tylko od wielkości przewidywanych przepływów pieniężnych. Istotne dla oceny efektywności jest też rozłożenie nakładów i efektów w czasie. Proste metody oceny efektywności są przydatne, zwłaszcza kiedy występuje potrzeba szybkiej, pobieżnej analizy. Natomiast w przypadku projektów prowadzonych w sektorze energetycznym, które charakteryzują się długim okresem eksploatacji i zwrotem z inwestycji znacznie oddalonym w czasie, konieczne jest zastosowanie metod uwzględniających zmianę wartości pieniądza w czasie, a najprostszą techniką rozbudowy rachunku efektywności jest wykorzystanie dyskontowania.

Technika dyskontowania przepływów pieniężnych pozwala sprowadzić do porównywalności nakłady i efekty z całego okresu obliczeniowego i wyraża je za pomocą wartości terażniejszej, zaktualizowanej na moment przeprowadzania oceny (Waśniewski 1997). Wartość zainwestowanej złotówki, poddana dyskontowaniu dla porównania różnych stop dyskontowych i ich oddziaływania w kolejnych latach, przedstawiona jest graficznie na rysunku 1.

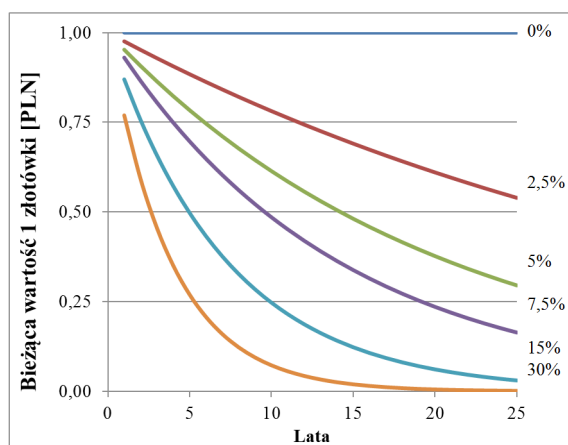
Technika dyskontowania polega na przemnażaniu wartości pieniężnych otrzymanych w określonych przedziałach czasu przez czynnik dyskontujący (zależ-



ność przedstawiona została na poniższej formule), a czynnik dyskontujący<sup>250</sup> ( $DF$ ) jest funkcją liczby lat ( $t$  – kolejny rok eksploatacji inwestycji) i przyjętego kosztu kapitału ( $r$  – stopa procentowa odzwierciedlająca koszt kapitału) (Nowak 1998):

$$DF = (1 + r)^{-t} \quad (7)$$

Jak zauważa B. Granosik stosowanie metod dyskontowych pozwala na uwzględnienie w rachunku opłacalności przedsięwzięć rozwojowych całego okresu ich funkcjonowania, nie tylko do momentu ich realizacji, ale też dalej w trakcie ich eksploatacji, co znacznie zwiększa precyzję oceny efektywności, ale jednocześnie wymaga szacowania wpływów i wydatków dla całego okresu objętego rachunkiem i rodzi trudności w miarę wydłużania się horyzontu czasowego badania z uwagi na rosnącą niepewność co do przewidywanej sytuacji rynkowej (Granosik 2007).



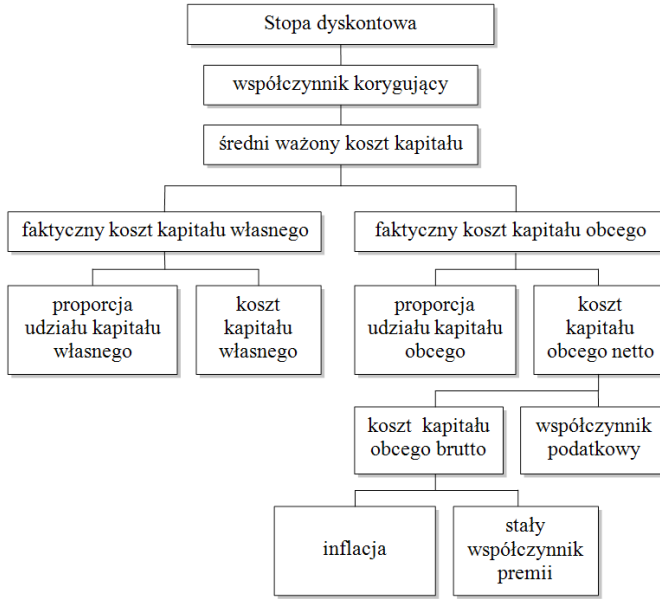
Rys. 1. Bieżąca wartość złotówki dyskontowanej różnymi stopami procentowymi dla różnego okresu dyskontowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Gitman 2009).

A. Cwiąkała-Małys i W. Nowak sugerują, by dla metod dyskontowych, nazywanych zamiennie dynamicznymi, jako wartość stopy dyskontowej przyjmować koszt kapitału (koszt alternatywny), traktując go jako taką stopę zwrotu, którą firma musi uzyskać z tytułu realizacji inwestycji, aby jej wartość rynkowa nie uległa zmianie lub jako stopę zwrotu z inwestycji, której spodziewają się wierzyciele firmy. Wymieniają jednocześnie dwa najczęściej stosowane podejścia w celu oszacowania kosztu kapitału. W pierwszym przyjmuje się koszt kapitału jako równy stopie zwrotu, która może być osiągnięta na rynku inwestycji o podobnym ryzyku jak rozpatrywany projekt. Drugim sposobem koszt kapitału można określić jako prze-

<sup>250</sup> Czynnik dyskontujący – z ang. *Discount Factor* –  $DF$ .

ciężny ważony koszt pozyskiwania przez firmę kapitału z różnych źródeł (Ćwiąkała-Małys, Nowak 2005). Związek pomiędzy stopą dyskontowania a średnim ważonym kosztem kapitału przedstawiony został na schemacie na rysunku 2.



Rys. 2. Powiązanie kategorii determinujących stopę dyskontową przedsiębiorstwa uwzględnionych w analizie

Źródło: (Granosik 2007).

Jak podają w swoim opracowaniu R. Ramesh i E. Stevens, średni ważony koszt kapitału jest najczęściej stosowanym sposobem ustalania kosztu kapitału, a używa się go zarówno w procesie oceny inwestycji, jak i do ustalania oprocentowania, oceny działań restrukturyzacyjnych, oceny możliwości bankructwa, a niekiedy używany jest również w czasie analiz podatkowych i ocenie skutków projektów nowych regulacji prawnych (Ramesh, Rao, Stevens 2007).

Średni ważony koszt kapitału<sup>251</sup> według E. Brigham i L. Gapenskiego to stopa graniczna w ocenie projektów, ustalana na zasadzie kosztu alternatywnego wykorzystania kapitału. Dla poszczególnych rodzajów kapitału, ich kosztów ( $c_i$ ) oraz wag odpowiednich źródeł finansowania ( $w_i$ ) WACC wyznacza się według następującej formuły (Brigham, Gapenski 2000):

$$WACC = \sum_{i=1}^n w_i k_i = w_1 c_1 + w_2 c_2 + \dots + w_n c_n . \quad (8)$$

<sup>251</sup> Średni ważony koszt kapitału – z ang. *Weighted Average Cost of Capital* – WACC.

Najczęściej koszt ten wyznaczany jest jako średnia ważona różnych kapitałów finansujących dane przedsięwzięcie czy podmiot gospodarczy, którymi mogą być: kapitał akcyjny zwykły, kapitał akcyjny pozyskany w drodze nowej emisji, kapitał akcyjny uprzywilejowany, kapitał własny, kapitał pochodzący z pożyczek i kredytów, kapitał ze sprzedaży obligacji. W preeliminowaniu inwestycji stosuje się koszt kapitału, który nie powstaje automatycznie (jak na przykład zobowiązania z tytułu dostaw) (Manikowski, Tarapata 2001).

M. Sierpińska podkreśla, że składniki, służące do wyznaczania średniego ważonego kosztu kapitału, winny być ustalane na podstawie aktualnych warunków rynkowych. Dlatego nie należy ich wartości wiązać z historyczną wartością kapitału w momencie jego pozyskania, a z jego wartością bieżącą (Sierpińska, Jachna 2005).

W metodzie IRR (omówionej w dalszej części rozprawy) koszt kapitału mierzony za pomocą WACC służy nie do dyskontowania, a jako kryterium potwierdzenia lub odrzucenia inwestycji – przyjmowana jest taka inwestycja, której stopa zwrotu jest większa od kosztu kapitału (Shim, Constat 2001).

Inną metodą szacowania kosztu kapitału jest metoda CAPM<sup>252</sup>, która bazuje na korelacji pomiędzy wartością firmy a zwrotem z dużego zróżnicowanego portfela inwestycyjnego, i która, według S. Benninga, może być używana do wyceny długu (Benning 2000), ponieważ w uproszczeniu określa oczekiwany zwrot z inwestycji (Welch 2008).

Metoda ta jest najczęściej stosowana do szacowania kosztu kapitału akcyjnego, a jej podstawowym elementem jest liniowa zależność pomiędzy stopą zwrotu ( $i_z$ ) z akcji zwykłych, czyli oszacowaniem kosztu kapitału akcyjnego zwykłego, a rynkową stopą zwrotu ( $r_M$ ), przy uwzględnieniu stopy wolnej od ryzyka ( $r_f$ ) i współczynnika beta akcji ( $\beta$ ) i jest wyliczana według wzoru (Manikowski, Tarapata 2001):

$$i_z = r_f + \beta \cdot (r_M - r_f) . \quad (9)$$

J. Jakubczyc zauważa, że można współczynnik  $\beta$  odnieść do projektu inwestycyjnego, jednak jego wyliczenie może sprawiać praktyczne trudności, przez co korzyści ze stosowania tej metody w ocenie inwestycji są niewielkie (Jakubczyc 2008).

Jak zauważa J. Bill, w sektorze energetyki poziom kosztu kapitału, oprócz wyznaczania minimalnej stopy zwrotu, jaką powinien zapewnić analizowany projekt inwestycyjny, może również służyć jako element regulujący działalność przedsiębiorstw na takim rynku. Regulator systemu, poprzez ustawianie odpowiedniego poziomu premii za ryzyko odnoszonych do pozyskiwanych kapitałów obcych, może wpływać na opłacalność projektów. W Polsce uprawnienia w tym zakresie

---

<sup>252</sup> Metoda szacowania kosztu kapitału CAPM – z ang. *Capital Asset Pricing Model* – CAPM.

posiada Urząd Regulacji Energetyki, który ustala między innymi poziom premii za ryzyko dla polskich spółek dystrybucyjnych, co ma później kluczowe znaczenie dla oceny efektywności prowadzonych przez nie projektów (Bill 2001). Średni ważony koszt kapitału wykorzystywany jest do kalkulacji zwrotu z zaangażowanego kapitału zatwierdzanych przez URE taryf, a do jego wyznaczania brane są pod uwagę przewidziane rozporządzeniem taryfowym składniki: stopa wolna od ryzyka, równa średnioważonej rentowności dziesięcioletnich obligacji Skarbu Państwa o stałym oprocentowaniu, premie za ryzyko udostępnienia kapitału własnego oraz miarę ryzyka zaangażowania kapitału, wyznaczaną na podstawie średnich poziomów kapitału własnego i obcego w okresie taryfowym (Raport Krajowy Prezesa URE 2011).

Niezależnie od przyjętego sposobu wyznaczania stopy dyskontowej należy tego dokonywać bardzo ostrożnie. Przyjęcie zbyt wysokiej stopy dyskontowania może prowadzić do nadmiernego obniżenia wagi przyszłych przepływów dla całego rachunku. Najwygodniejszą do interpretacji wartość współczynnika dyskontowania po obliczeniach zwraca metoda średniego ważonego kosztu kapitału, pozwala ona bowiem w prosty sposób uzasadnić wartości przyjęte dla poszczególnych wliczanych składników. Jeśli natomiast rachunek efektywności wymaga wprowadzenia korekt związanych z uwzględnianiem w obliczeniach aspektu ryzyka, wtedy jednym ze sposobów ustalenia stopy dyskontowania jest sięgnięcie po metodę CAMP. Takie podejście zostało przybliżone w rozdziale I.3. w części poświęconej metodom bezpośrednio uwzględniającym ryzyko.

Najczęściej stosowanymi do oceny efektywności inwestycji metodami dyskontowymi są: wartość bieżąca netto, wewnętrzna stopa zwrotu, wskaźnik zyskowności oraz zdyskontowany okres zwrotu. W dalszej części pracy przedstawione zostaną także inne, stosowane rzadziej metody.

## Wartość bieżąca netto

Wartość bieżąca netto<sup>253</sup> z ekonomicznego punktu widzenia jest wartością dodaną do wartości firmy realizującej dany projekt. Informuje, o ile wartość rynkowa inwestycji przewyższa koszt podjęcia danego projektu inwestycyjnego (Ćwiakała-Mały, Nowak 2005).

W polskich publikacjach metoda ta występuje pod wieloma nazwami i bywa określana czasami jako: wartość zaktualizowana netto, terażniejsza wartość netto czy aktualna wartość nadwyżki finansowej (Granosik 2007). W obszarze języka niemieckiego metoda ta jest określana jako wartość kapitałowa inwestycji (Krawczyk 2001).

Metoda wartości bieżącej netto jest oparta na obecnej wartości wpływów i wydatków pieniężnych, związanych z realizacją ocenianego projektu inwestycyjnego.

---

<sup>253</sup> Wartość bieżąca netto – z ang. *Net Present Value* – NPV.

NPV stanowi sumę zdyskontowanych oddzielnie dla każdego roku przepływów pieniężnych ( $CF_t$ ), zrealizowanych w całym okresie objętym rachunkiem, przy stałym poziomie stopy procentowej (dyskontowej,  $r$ ). W celu obliczenia wartości bieżącej netto posłużyć się można wzorem, w którym nakłady inwestycyjne ( $I_0$ ) ponoszone są przed rozpoczęciem pierwszego okresu (Dytko, Gumińska, Pastusiak 2000):

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{C F_t}{(1+r)^t} - I_0 . \quad (10)$$

Z kolei E. Brigham i L. Gapenski proponują formułę, w której nakłady inwestycyjne włączone są do rachunku przepływów pieniężnych i mogą wystąpić również w kolejnych okresach inwestycyjnych ( $CF_t$ ), wtedy wartość bieżąca netto obliczyć można z formuły (Brigham, Gapenski 2000):

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{C F_t}{(1+r)^t} . \quad (11)$$

Podczas kalkulacji różnicy pomiędzy wpływami a wydatkami B. Granosik poleca uwzględnić następujące założenia (Granosik 2007):

- nakłady inwestycyjne traktuje się jako wydatki,
- nakłady na odtworzenie czy modernizację środków trwałych w okresie obliczeniowym traktuje się podobnie jako wydatki,
- niektóre składniki należy ustalić nie według rzeczywistej wartości, lecz jako koszty utraconych korzyści,
- amortyzacji nie traktuje się jako wydatku, co oczywiście powiększa przepływy pieniężne,
- uwzględnia się w rachunku zmiany kapitału obrotowego netto,
- wydatkami są także podatek dochodowy, koszty operacyjne, koszty marketingu, odsetki i raty kredytów,
- wartość likwidacyjną, zwłaszcza budynków, budowli i ziemi oraz odzyskany majątek obrotowy, traktuje się jako wartość netto w końcu okresu obliczeniowego.

K. Jajuga wskazuje na bardzo prostą interpretację współczynnika NPV, którego dodatnia wartość oznacza opłacalność inwestycji, to jest sytuację, w której bieżąca wartość regularnych przepływów pieniężnych jest wyższa od nakładów poniesionych na tę inwestycję (Jajuga 2007).

B. Granosik wskazuje podstawowy warunek efektywności inwestycji w kalkulacji NPV, którym jest konieczność uzyskania w jej wyniku wartości dochodów netto z inwestycji wyższej od zainwestowanych nakładów kapitałowych. Dodatkowo taki rachunek efektywności inwestycji powinien być rachunkiem długofalo-

wym a zestawione w nim nakłady i efekty faktycznie występują w wielu okresach, w wielu kolejnych latach eksploatacji inwestycji i dla zachowania ich porównywalności konieczne jest posłużenie się metodą dyskonta jako podstawą metodyczną długookresowego dynamicznego rachunku efektywności inwestycji (Granosik 2007).

Projekty, dla których NPV jest zerowe, można nazwać neutralnymi, gdyż ich stopa zysku zrównuje się z kosztem zaangażowanego w ich realizację kapitału. Konieczne jest odrzucenie projektów, dla których obliczony współczynnik NPV jest ujemny, gdyż mogą one powodować zmniejszenie zasobów inwestora (Dytko, Gumińska, Pastusiak 2000). Dlatego E. Nowak nazywa przyjmowaną w kalkulacji NPV stopę dyskontową graniczną stopą rentowności (Nowak 1998).

T. Waśniewski zaznacza unikalną właściwość wskaźnika NPV, której nie posiadają inne metody, a która pozwala dodawać zmierzone wartości bieżące netto (Waśniewski 1997):

$$NPV(A + B) = NPV(A) + NPV(B) . \quad (12)$$

Do niewątpliwych zalet wykorzystania metody NPV zalicza się (Johnson 2000):

- odzwierciedlenie wartości pieniądza w czasie, co jest poważną przewagą nad metodami prostymi, jak okres zwrotu czy księgową stopę zwrotu,
- posługiwanie się w rachunku strumieniami pieniężnymi, a nie miarami dochodu, co pozwala ominąć problemy związane z użyciem księgowej stopy zwrotu,
- uwzględnienie wszystkich strumieni pieniężnych w całym okresie eksploatacji inwestycji,
- brak konieczności przyjmowania założenia, że wszystkie strumienie pieniężne pojawiające się w okresie życia projektu są reinwestowane według stopy procentowej równej wewnętrznej stopie zwrotu projektu.

Do zalet wskaźnika NPV, według B. Granosika, zaliczyć można również (Granosik 2007):

- prostotę i przejrzystość metody,
- ilościowe wyrażenie wartości,
- jednoznaczne określenie efektywności,
- umożliwienie podjęcia optymalnej decyzji inwestycyjnej,
- nowoczesność i powszechne zastosowanie.

Podstawową wadą metody NPV, wymienianą przez R. Pastusiaka, jest stosowanie umownego założenia występowania tak zwanej płaskiej krzywej rentowności, czyli założenia, że wszystkie przepływy pieniężne w poszczególnych okresach objęte rachunkiem są dyskontowane za pomocą stałej stopy dyskontowej. Oznacza to, że na wielkość współczynnika dyskontującego wpływa tylko liczba okresów. Założenie takie prawdziwe jest jedynie, gdy inwestycja finansowana jest kredytem o stałym oprocentowaniu. W celu przynajmniej częściowej redukcji wpływu tej wady na miernik w obliczeniach można zastosować zmienną stopę dyskontową, oszacowaną odrębnie dla każdego okresu (Pastusiak 2009).

Poważnym mankamentem w stosowaniu metody NPV, według A. Manikowskiego i Z. Tarapaty, jest duża wrażliwość na stopy procentowe oraz trudności z szacowaniem stopy procentowej i okresu trwania inwestycji (Manikowski, Tarapata 2001), a według B. Granosika – brak informacji na temat marginesu ryzyka (Granosik 2007).

M. Miączyński i M. Pilawski wskazują jeszcze inne niedoskonałości metody NPV. Jako przykład podają nieuwzględnianie posiadanych patentów i licencji w rachunku przepływów, które dają szanse ekspansji przedsiębiorstwa na nowe rynki. Podkreślają zarazem niebranie w rozważę podczas rachunku możliwości wcześniejszego zaniechania inwestycji, gdy warunki jej realizacji odbiegają od zakładanych (Miączyński, Pilawski 2002).

Metoda oceny efektywności za pomocą wartości bieżącej netto pozwala na lepszą analizę niż statyczne metody oceny. Uwzględnienie w rachunku dyskontowania pozwala na lepszą ocenę przepływów związanych z przedsięwzięciem, natomiast rodzi też spore trudności i niebezpieczeństwo związane z wyznaczeniem stopy dyskontowania. Podczas rachunku stopa dyskontowa traktowana jest jako stała, co powoduje spore uproszczenia i może rodzić niedokładności, zwłaszcza jeśli należy ocenić inwestycje wieloletnie. W części poświęconej opisowi metody oceny efektywności finansowej, zaproponowanej w tej pracy, przedstawione zostanie wyznaczanie wartości bieżącej netto metodą symulacyjną, co ma pozwolić na uwzględnienie ryzyka, towarzyszącego niektórym składnikom rachunku.

### **Wskaźnik wartości bieżącej netto i indeks zyskowności**

Ocena efektywności inwestycji za pomocą metody NPV może być w niektórych przypadkach utrudniona lub nawet myląca. W sytuacji, kiedy występuje konieczność porównywania wariantów projektów o odmiennych wielkościach zaangażowanego kapitału, może to być niemożliwe przy użyciu jedynie metody NPV, a do tego celu powinno się raczej zastosować wskaźnik wartości bieżącej netto lub wskaźnik zyskowności (Manikowski, Tarapata 2001).

Wskaźnik wartości bieżącej netto<sup>254</sup> określa, jak duże nakłady inwestycyjne niezbędne są do osiągnięcia określonej wartości NPV (Skorek 2002) i obliczony może być na podstawie wcześniej wyliczonej wartości NPV i nakładu inwestycyjnego ( $I_0$ ) według prostej zależności:

$$NPVR = \frac{NPV}{I_0} . \quad (13)$$

Dla tak określonego miernika W. Werner jako najkorzystniejszy wariant przedsięwzięcia inwestycyjnego poleca przyjąć ten, który będzie charakteryzował się najwyższym wskaźnikiem wartości bieżącej netto z punktu widzenia innych wariantów o podobnych wartościach NPV (Werner 2008).

---

<sup>254</sup> Wskaźnik wartości bieżącej netto – z ang. *Net Present Value Ratio* – NPVR.

H. Johnson definiuje indeks zyskowności<sup>255</sup> jako stosunek wartości bieżącej przyszłych strumieni pieniężnych, obliczonej przy użyciu stopy dyskontowej  $r$  oraz kosztu początkowego projektu i wyraża go za pomocą ilorazu wartości projektu i kosztu tego projektu, co przedstawia poniższa formuła (Johnson 2000):

$$PI = \frac{1}{I_0} \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \quad (14)$$

Można jednocześnie przytoczyć dokładniejszą odmianę indeksu zyskowności, obliczaną wówczas, gdy wydatki inwestycyjne występują nie tylko na początku inwestycji. Taką formułę obliczeniową, uwzględniającą wektor nakładów inwestycyjnych ( $I_t$ ), można zapisać jako (Granosik 2007):

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}} \quad (15)$$

R. Pastusiak podkreśla użyteczność tego wskaźnika w odniesieniu do projektów inwestycyjnych o różnej charakterystyce, dla których może być on syntetycznym wskaźnikiem, którego wartość w obiektywny sposób mierzy skalę badanego zjawiska i efektywność poszczególnych projektów inwestycyjnych (Dytko, Gumińska, Pastusiak 2000).

A. Ćwiąkała-Małys i W. Nowak, interpretując wartości indeksu zyskowności (nazywając go też wskaźnikiem rentowności), zezwalają na przyjęcie do realizacji projektu inwestycyjnego, gdy jest on większy od jedynki. Wskaźnik ten przynosi bowiem informację, jaka jest zyskowność analizowanego projektu na zaangażowaną złotówkę. Wyższe wartości oznaczają większą efektywność inwestycji (Ćwiąkała-Małys, Nowak 2005).

Oba wskaźniki różnią się od siebie ujęciem poniesionych nakładów inwestycyjnych, które wskaźnik zyskowności w obliczeniach uwzględnia tylko w mianowniku, nie pozwala to porównywać bezpośrednio zwracanych przez nie wyników i wymusza osobną interpretację ich wartości. Oba wskaźniki w odróżnieniu od bieżącej wartości netto pozwalają porównywać względne oceny rozpatrywanych przedsięwzięć, jednak poza tą korzyścią nie eliminują pozostałych mankamentów towarzyszących jej wyznaczaniu.

## Wewnętrzna stopa zwrotu

Wewnętrzna stopa zwrotu<sup>256</sup> to stopa procentowa, przy której obecna, zaktualizowana wartość strumieni pieniężnych jest równa obecnej (aktualnej) wartości strumienia wpływów pieniężnych. Jest to stopa procentowa, dla której wartość

<sup>255</sup> Indeks zyskowności – z ang. *Profitability Index* – PI.

<sup>256</sup> Wewnętrzna stopa zwrotu – z ang. *Internal Rate of Return* – IRR.



zaktualizowana netto ocenianego przedsięwzięcia inwestycyjnego jest równa zero i pokazuje bezpośrednio stopę rentowności badanych przedsięwzięć (Nowak 1998). Stopa dyskontowa IRR może być wyznaczona po rozwiązaniu równania (Brigham, Gapenski 2000):

$$IRR: \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} = 0 . \quad (16)$$

Przy obliczaniu IRR przyjmuje się dwa założenia. Okres kapitalizacji powinien być zgodny z okresem otrzymywania przepływów pieniężnych a kapitalizacja winna być ciągła. Ze względu na sposób zapisu formuły do wyliczenia wskaźnika IRR zachodzi konieczność stosowania kalkulatora finansowego lub arkusza kalkulacyjnego, zwłaszcza w przypadku wewnętrznej stopy zwrotu w wersji dla kapitalizacji ciągłej, kiedy przyjmuje się okresy kapitalizacji częstsze niż roczne [Jajuga 2007]:

$$IRR: \sum_{t=1}^n CF_t e^{-t \cdot IRR} - I_0 = 0 . \quad (17)$$

W analizie opłacalności przy użyciu IRR zaakceptować należy taką inwestycję, dla której wewnętrzna stopa zwrotu jest wyższa niż koszt kapitału, za pomocą którego finansowane jest przedsięwzięcie. R. Pastusiak podaje przedziały pomocne w interpretacji wartości współczynnika IRR dla określonego kosztu kapitału  $k$  (Dytko, Gumińska, Pastusiak 2000):

- $IRR > k$ , oznacza projekt będący źródłem nadwyżki finansowej,
- $IRR = k$ , projekt nie generuje nadwyżki finansowej ani strat,
- $IRR < k$ , inwestycja nie generuje żadnej nadwyżki finansowej i jest źródłem strat.

Do mocnych stron metody IRR należy postać prezentowanych przez nią wyników. Rezultat obliczeń wyrażany jest w postaci procentowej, która jest łatwiejsza do zrozumienia i interpretowania niż wartości ilościowe, i jednocześnie łatwiej przyjmowana przez instytucje finansowe podczas decyzji dotyczących procesu kredytowania przedsięwzięć. Może być użytecznym wskaźnikiem błędu, który mógłby pojawić się podczas decyzji inwestycyjnych. Nie wymaga podczas obliczeń szacowania poziomu stopy dyskontowej w celu wyróżnienia kosztów alternatywnych kapitału, co wydatnie zmniejsza subiektywność oceny efektywności ekonomicznej badanego przedsięwzięcia gospodarczego (Granosik 2007). Wewnętrzną stopą zwrotu można się posłużyć do porównania efektywności dwóch projektów inwestycyjnych – jest swoistą stopą zwrotu z projektu inwestycyjnego, a przy jej przygotowaniu istnieje możliwość wykorzystania danych z istniejących prognoz i analiz (Pastusiak 2009).

J. Skorek zauważa, że wewnętrzna stopa zwrotu może dodatkowo w pewnym stopniu informować o poziomie ryzyka inwestycyjnego. W miarę wzrostu różnicy pomiędzy IRR a stopą dyskonta  $r$  bardziej opłacalna staje się inwestycja i tym mniejsze niesie za sobą ryzyko (Skorek 2002).

Metoda IRR polecana jest przez W. Kamrata jako pomoc w analizie dostępności kredytu oraz do analizy przedsięwzięć, dla których ciężko ustalić realną stopę dyskontową, jak i w celu poznania stopy zwrotu umarzającej nakłady w czasie życia projektu na poziomie zapewniającym rentowność (Kamrat 1999).

W przypadku metody IRR, chociaż jest ona popularna, należy wspomnieć również, że nie jest wolna od wad (Waśniewski 1997):

- może wystąpić więcej niż jedna stopa spełniająca założenie wskaźnika IRR,
- dla wzajemnie wykluczających się projektów może prowadzić do błędnych decyzji,
- nie identyfikuje pakietu projektów inwestycyjnych o podobnych ograniczeniach kapitałowych i różnych wartościach bieżących netto,
- może utrudnić interpretację w przypadku wystąpienia różnych stóp procentowych w krótkim i długim okresie,
- nie wszystkie przepływy pieniężne mają NPV malejące wraz ze wzrostem stopy dyskontowej.

Pewne niedogodności odnośnie wyliczania współczynnika IRR zauważa również R. Pastusiak. Nie ma możliwości wyliczenia wskaźnika w przypadku wektora przepływów bez ujemnych wartości nakładów inwestycyjnych a prognozowanie przyszłych przepływów pieniężnych, które są podstawą rachunku, może być niekiedy utrudnione. Zdaniem Pastusiaka nie pozwala na wprowadzenie do rachunku elementów ryzyka (Pastusiak 2009). T. Waśniewski i W. Skoczylas zauważają występowanie trudności interpretacji ekonomicznej w przypadku występowania różnych stóp procentowych w krótkim i długim okresie trwania inwestycji (Waśniewski, Skoczylas 1997).

Przy ocenie projektów inwestycyjnych najczęściej stosowane są metody NPV oraz IRR. Przy ocenie jednego projektu zauważyć należy zgodność przesłanek wynikających z obu metod. Jeśli spełnione jest kryterium NPV dopuszczające inwestycję do realizacji, także według metody IRR będzie trzeba taką inwestycję przyjąć. IRR może być ułatwieniem w interpretacji wartości uzyskanych w metodzie NPV (Manikowski, Tarapata 2001).

Do ograniczeń metody IRR należy dodać założenie, że wszystkie przychody pojawiające się w inwestycji są reinwestowane według stopy procentowej równej właśnie wyliczanemu IRR (Johnson 2000).

Wewnętrzna stopa zwrotu jest interesującym wskaźnikiem finansowym. Wyraźnie pokazuje progową wartość stopy rentowności projektu, uwzględniając przy tym dyskontowanie kolejnych ocenianych przepływów. Pozwala porównywać zróżnicowane projekty, co do których wnioskowanie na podstawie wartości bieżącej netto mogłoby być trudne – zwłaszcza projekty różniące się znacznie rozmiarem i wielkością zaangażowanych kapitałów dużo łatwiej wzajemnie porównać za pomocą stopy zwrotu. Metoda ta jest też dużo bardziej wartościowa od statycznych metod oceny efektywności finansowej, jednak w porównaniu z nimi metoda wewnętrznej stopy zwrotu wymaga bardziej skomplikowanych obliczeń i nie zawsze prowadzi do jednoznacznego wyniku.

Należy jednak pamiętać o mankamentach metody oceny inwestycji za pomocą wewnętrznej stopy zwrotu – przyjmowania w rachunku stałej stopy reinwestowania oraz brak wyraźnej informacji na temat ryzyka związanego z inwestycją skłania do poszukiwania innych metod.

## Zmodyfikowana wewnętrzna stopa zwrotu

Problem przy wyznaczaniu współczynnika IRR, powodowany założeniem stałej stopy reinwestowania można rozwiązać modyfikując sposób jego wyliczania, wynikiem czego będzie nowy współczynnik – zmodyfikowana wewnętrzna stopa zwrotu<sup>257</sup> (MIRR).

Wskaźnik MIRR jest dokładniejszy niż IRR, gdyż do dyskontowania nakładów inwestycyjnych jako stopę procentową stosuje się koszt kapitału, a dla przepływów finansowych jest stopą alternatywną inwestycji (Dytko, Gumińska, Pastusiak 2000).

E. Brigham i L. Gapenski MIRR zapisują jako stopę dyskontującą wartość bieżącą wpływów (*CIF*) równej wartości bieżącej wydatków (*COF*) i symbolicznie zapisują (Brigham, Gapenski 2000):

$$\sum_{t=0}^n \frac{COF_t}{(1+r)^t} = \frac{\sum_{t=0}^n CIF_t (1+r)^{n-t}}{(1+MIRR)^n}, \quad (18)$$

gdzie:

*n* – długość okresu obliczeniowego w latach,

*t* – kolejny okres,

*r* – stopa dyskontowa.

Kryterium przyjęcia projektu do realizacji jest zmodyfikowana stopa zwrotu większa od kosztu kapitału, a w przypadku wyboru z portfela inwestycyjnego korzystniejszy jest projekt o wyższej zmodyfikowanej wewnętrznej stopie zwrotu (Ćwiąkała-Małys, Nowak 2005).

P. Peterson, F. Fabozzi i W. Habegger wskazują na wspólny problem miar IRR oraz MIRR. Chociaż zmodyfikowana wersja wewnętrznej stopy zwrotu jest bardziej dokładna, to podobnie jak jej podstawowa wersja nie pozwala bezpośrednio mierzyć poziomu ryzyka. Sugerują oni ostrożne traktowanie obu miar jako samodzielnego miernika efektywności kapitału i stanu projektu, czy zależności pomiędzy konkurencyjnymi wersjami projektu (Peterson, Fabozzi, Habegger 2004).

R. Pastusiak ocenia współczynnik MIRR jako lepsze kryterium decyzyjne od stopy zwrotu określonej współczynnikiem IRR, jednak przy doborze konkurencyjnych projektów, różniących się skalą nakładów, za korzystniejsze uważa posłu-

---

<sup>257</sup> Zmodyfikowana wewnętrzna stopa zwrotu – z ang. *Modified Internal Rate of Return* – MIRR.

zenie się metodą wartości bieżącej netto. Metody NPV i MIRR z reguły prowadzą do takich samych wniosków, z wyjątkiem projektów o różnym poziomie nakładów (Pastusiak 2009).

Oceny efektywności finansowej za pomocą metody zmodyfikowanej wewnętrznej stopy zwrotu jest trudniejsza w użytkowaniu od metody wewnętrznej stopy zwrotu, wymaga bowiem rozważnego przyjęcia stopy reinwestowania, prowadzić jednak może do bardziej rzeczywistych wyników, bowiem uwzględnia ruch przepływów dodatnich uzyskiwanych z inwestycji. Należy jednak uważać z odczytywaniem wyników metody i ostrożnie podchodzić do ich interpretacji, bo przyjęcie stałej stopy reinwestowania nie zawsze będzie uzasadnione. Wskaźnik MIRR nie dostarcza informacji na temat ryzyka projektu, dlatego obie te metody – IRR i MIRR – powinny być uzupełnione o odpowiednie techniki pozwalające badać ten ważny aspekt.

### Zdyskontowany okres zwrotu

Zdyskontowany okres zwrotu<sup>258</sup> jest oczekiwaną liczbą lat, w których zwróci się nakład inwestycyjny na dany projekt, przy uwzględnieniu kosztu kapitału, z którego jest finansowany (Dytko, Gumińska, Pastusiak 2000).

B. Granosik opisując zdyskontowany okres zwrotu podkreśla, że w tej metodzie obliczania okresu zwrotu uwzględniana jest wartość pieniądza w czasie poprzez zrównanie kolejnych przepływów gotówkowych w inwestycji do początkowej wartości bieżącej. Zaznacza jednocześnie konieczność użycia stopy dyskontowej równej wymaganej stopie zwrotu podejmowanej inwestycji. Jako sposób wyliczania DPP proponuje obliczenie, gdzie dla ostatniego pełnego roku, w którym skumulowaną zdyskontowaną wartość przepływów pieniężnych, mniejszą niż wydatek inwestycyjny (rok  $t$ ), sumuje się z odpowiednim przekształceniem wydatku inwestycyjnego ( $b$ ), skumulowanych, zdyskontowanych wpływów gotówkowych w roku  $t$  ( $c$ ) oraz skumulowanych, zdyskontowanych wpływów gotówkowych w roku  $t+1$  ( $d$ ) według formuły (Granosik 2007):

$$DPP = t + \frac{b - c}{d - c} \quad (19)$$

Po obliczeniu zdyskontowanego okresu zwrotu przyjęty powinien zostać taki projekt, którego okres zwrotu jest krótszy od zakładanego granicznego okresu, który możliwy jest do zaakceptowania (Ćwiąkała-Małyś, Nowak 2005).

Metoda oceny efektywności finansowej projektu za pomocą zdyskontowanego okresu zwrotu, ze względu na uwzględnienie zmiennej wartości pieniądza w czasie jest dużo bardziej precyzyjna od prostego okresu zwrotu i w wyniku przekazuje ona łatwą w interpretacji informację na temat okresu zamrożenia zainwestowanego kapitału, dlatego wykorzystuje się ją relatywnie często.

---

<sup>258</sup> Zdyskontowany okres zwrotu – z ang. *Discounted Payback Period* – DPP.

## Inne metody oceny efektywności inwestycji

W przypadkach szczególnych analiz w ocenie efektywności inwestycji wykorzystuje się również inne metody. Nie są one przydatne przy badaniu większości projektów, dlatego, wskazując je, warto od razu zaznaczyć ich potencjalne zastosowanie.

Jedną z nich jest metoda równoważnej raty rocznej, zwana też metodą annuinetową. Służy ona do oceny projektów nietypowych o różnych okresach zwrotu i różnych wielkościach inwestycyjnych, a polega na znalezieniu takiej rocznej raty, która odpowiada wartości bieżącej strumienia przepływów finansowych dla danego projektu (Dytko, Gumińska, Pastusiak 2000). H. Gawron opisuje metodę annuinetową jako sposób ustalenia, jak duży musiałby być dochód z inwestycji w kolejnych okresach przy założonej stopie procentowej, aby zwrócił się zaangażowany w inwestycję kapitał. Technika ta pozwala ustalić coroczne raty spłaty kredytu potrzebnego na pokrycie wydatków inwestycyjnych (Gawron 1997).

Kolejnymi sposobami oceny opłacalności inwestycji są opisywane przez A. Manikowskiego i Z. Tarapatę wskaźniki EVA i MVA. Wskaźnik EVA wyznaczany jako różnica pomiędzy zyskiem operacyjnym a kosztem kapitału pozwala stwierdzić, czy spółka pomnaża kapitał akcjonariuszy. Wartość EVA musi być wyznaczana osobno dla każdego analizowanego roku. Drugi wskaźnik – MVA – rynkowa wartość dodana – pozwala ocenić proces tworzenia dodatkowej wartości dla udziałowców w dłuższym horyzoncie czasowym. Wyznacza się ją jako różnicę pomiędzy rynkową wartością przedsiębiorstwa a zainwestowanym kapitałem. Wskaźnik MVA może być interpretowany jako miara bogactwa zgromadzonego przez firmę równoważnie do wartości bieżącej netto wyniku jej działalności. MVA jest swoistym agregatem łączącym wszystkie efekty realizowane przez firmę (Manikowski, Tarapata 2001).

R. Pastusiak katalog metod uzupełnia metodą powtórzeń łańcuchowych, która pozwala porównać dwa projekty o różnych okresach trwania i zaangażowanych kapitałach poprzez wydłużenie okresu eksploatacji krótszego projektu z uwzględnieniem szacowanych przepływów pieniężnych na niezmiennym poziomie. Taki zabieg sprowadza porównywane inwestycje do jednego wymiaru czasowego, zakłada jednak jednoczesną niezmienną kosztu kapitału w tym okresie, a oba projekty mogą być wtedy porównane chociażby za pomocą metody NPV (Dytko, Gumińska, Pastusiak 2000).

J. Skorek sugeruje ocenę efektywności inwestycji uzupełnić o analizę płynności finansowej. Jako miarę płynności finansowej traktuje się wartość przepływów pieniężnych w zadanym okresie. Przepływy pieniężne powinny mieć wartości dodatnie, w przeciwnym razie inwestor zmuszony będzie do dodatkowego zadłużenia, którego koszty pomniejszą jeszcze bardziej analizowane przepływy gotówkowe (Skorek 2002). Analiza płynności finansowej często wymagana jest do przedstawienia w procesie pozyskiwania obcych kapitałów, stąd traktowana jest ona jako

uzupełniający element oceny efektywności finansowej projektu, potwierdzający zdolność regulowania zobowiązań z tytułu prowadzonej działalności.

#### IV.4. Kategorie kluczowe

**Aktywa bieżące** – aktywa obrotowe pomniejszone o należności z tytułu dostaw i usług wymagalne powyżej 12 miesięcy.

**Dywidenda** – część zysku netto wypracowanego przez spółkę, która jest wypłacana dla posiadaczy akcji.

**Dźwignia finansowa** – kształtowanie stopy zwrotu z kapitału własnego poprzez zaciągnięcie długu.

**Kapitał własny** – kapitał wnoszony przez właścicieli, jak również kapitał wypracowany w toku prowadzonej działalności. Jest bezterminowo związany z przedsiębiorstwem.

**Kapitał obcy** – kapitał czasowo związany z przedsiębiorstwem stanowiący efekt zaciągniętych przez przedsiębiorstwo zobowiązań. Jego zaangażowanie nie wywołuje uczestnictwa wierzycieli w zarządzaniu przedsiębiorstwem oraz w podziale korzyści wynikających ze wzrostu wartości przedsiębiorstwa.

**Koszt kapitału własnego** – oczekiwana stopa zwrotu z kapitału własnego.

**Koszt kapitału obcego** – koszt związany z korzystaniem z finansowania obcego uwzględniający efekt tarczy podatkowej.

**Koszty stałe** – koszty niezależne do wielkości produkcji.

**Koszty zmienne** – koszty zależne do wielkości produkcji.

**Przepływy pieniężne netto** – różnica między wpływami a wypływami pieniężnymi w danym okresie.

**Przewidywany okresu inwestowania** – okres obejmujący realizację inwestycji wraz z oczekiwanym okresem uzyskiwania korzyści ekonomicznych z inwestycji.

**Średnioważony kosztu kapitału** – przeciętny koszt kapitału finansującego przedsiębiorstwo. Ustalany jest jako suma kosztów kapitału własnego i obcego ważonych udziałem tych kapitałów w kapitale ogółem.

**Tarcza podatkowa** – możliwość zaliczenia kosztów finansowania obcego do kosztów uzyskania przychodów, co pozwalać może na obniżenie obciążeń podatkowych.

**Zasoby finansowe** – zasoby obejmujące papiery wartościowe wyemitowane przez inne jednostki (np. akcje, udziały), zakupione przez przedsiębiorstwo celem osiągnięcia korzyści, inne papiery wartościowe nabyte w celu uzyskania korzyści (np. obligacje), udzielone przez przedsiębiorstwo pożyczki oraz środki pieniężne przedsiębiorstwa.

**Zasoby niematerialne** – zasoby w postaci przede wszystkim praw do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów zdobniczych, know-how, autorskich praw majątkowych i pokrewnych.

**Zasoby rzeczowe** – środki gospodarcze, które mają postać rzeczy. Składają się ze środków pracy (np. maszyn i urządzeń, budynków), przedmiotów pracy (mate-

riały i surowce), produktów pracy (produkty gotowe, półprodukty i produkty w toku) oraz towarów, czyli produktów zakupionych celem odsprzedaży.

**Zobowiązania bieżące** – zobowiązania krótkoterminowe (spłata do roku) pomniejszone o zobowiązania z tytułu dostaw i usług o terminie zapadalności powyżej 12 miesięcy.

**Zysk ekonomiczny** – wartość dodana wypracowana w danym okresie funkcjonowania przedsiębiorstwa. Stanowi nadwyżkę zysku operacyjnego po podatkowaniu nad minimalny zysk oczekiwany przez inwestorów.

#### IV.5. Literatura przedmiotu

##### Literatura podstawowa

1. *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, (red.) M. Jerzemowska, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
2. BARTNIK R., *Rachunek efektywności techniczno-ekonomicznej w energetyce zawodowej*, Wydawnictwo Politechniki Opolskiej, Opole 2008.
3. BEGG D, FISCHER S, DORNBUSCH R., *Ekonomia. Mikroekonomia*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
4. BEKASIK J., *Ekonomia. Kurs podstawowy*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2007.
5. BENNING S., *Financial Modeling*, The MIT Press, Cambridge 2000.
6. BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C., *Zarządzanie finansami*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
7. COASE R.H., *Firma, rynek i prawo*, Wolters Kluwer Polska S.A., Warszawa 2013.
8. FIEDOR B. (red.), *Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych*, C.H. Beck, Warszawa 2002.
9. CZARNY B., RAPACKI R., *Podstawy ekonomii*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
10. CZERWIŃSKI Z., *Matematyka na usługach ekonomii*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1969.
11. ĆWIAKAŁA-MAŁYS A., NOWAK W.: *Zarys metodologiczny analizy finansowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2005.
12. DULINIEC A., *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
13. GAJDKA J., WALIŃSKA E., *Zarządzanie finansowe. Teoria i praktyka*, t. II, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2000.
14. GRACZYK A.: *Ekologiczne koszty zewnętrzne. Identyfikacja, szacowanie, internalizacja*, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok 2005.

15. GRANOSIK B.: *Metody oceny efektywności inwestycji rzeczowych w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Politechniki Koszalińskiej, Koszalin 2007.
16. JAJUGA K., *Elementy nauki o finansach Kategorie i instrumenty finansowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
17. JAKUBCZYC J.: *Metody oceny projektu gospodarczego*. Podręcznik Akademicki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
18. KOWAL D., *Kluczowe czynniki tworzenia wartości przedsiębiorstwa*, [w:] *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstw. Teoria i praktyka gospodarcza*, (red.) E. Urbańczyk, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 378, Szczecin 2004.
19. KRYK B., *Efektywność ekonomiczno-ekologiczna a cele gospodarowania*, [w:] D. Kopycińska (red.), *Państwo i rynek w gospodarce*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin 2003.
20. MACHAŁA R., *Praktyczne zarządzanie finansami firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
21. MALAGA K., *Mikroekonomia. Oswajanie z matematyką*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
22. MALIK K., *Efektywność zrównoważonego i trwałego rozwoju w wymiarze lokalnym i regionalnym*, Wydawnictwo Instytut Śląski, Opole, 2004.
23. MALIK K., WIDERA K., *Efektywność alokacyjna produkcji – model optymalizacji decyzji przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Politechniki Opolskiej, nr 233/1996, Nauki Społeczne z. 41, ss. 41–48.
24. MALIK K., WIDERA K., *Rynek a negatywne efekty zewnętrzne*, Zeszyty Naukowe Politechniki Opolskiej, nr 237/1998, Nauki Społeczne z. 46, ss. 129–136.
25. NOWAK E., *Rachunkowość zarządcza*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 2001.
26. PASTUSIAK R., *Ocena efektywności inwestycji*, CeDeWu, Warszawa, 2009.
27. *Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa*, (red.) Wawrzyńczak-Jędryka B., Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2006.
28. RAPPAPORT A., *Wartość dla akcjonariuszy. Poradnik menedżera i inwestora*, WIG-Press, Warszawa 1999.
29. RUTKOWSKI A., *Zarządzanie finansami*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
30. SAMUELSON P., NORDHAUS W., *Ekonomia (na podstawie najnowszego dziewiętnastego wydania oryginału)*. Dom Wydawniczy REBIS sp. z o.o., Poznań 2012.
31. SIERPIŃSKA M., JACHNA T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.



32. TKACZYK M., DĘBNIEWSKA M., Ekonomiczna ocena działalności przedsiębiorstwa, Studio Poligrafii Komputerowej „SQL” s.c., Olsztyn 2001.
33. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. nr 121, poz. 591) z późn. zm.
34. WYPYCH M., Procedura wypłaty dywidendy jako element polityki dywidendowej spółek giełdowych, [w:] Rynek kapitałowy. Skuteczne inwestowanie, red. W. Tarczyński, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007.
35. ZALEGA T., *Mikroekonomia współczesna*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2011.

### Literatura uzupełniająca

1. BERTONECHE M., KNIGHT R., *Financial Performance*, Elsevier, Oxford 2001.
2. BILL J., *Koszt kapitału w regulacji*, Biuletyn Urzędu Regulacji Energetyki, nr 4, 2001, Urząd Regulacji Energetyki, Warszawa 2001.
3. BOJARSKI W., *Efektywność systemowa przedsięwzięć gospodarczych*, Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości im. Bogdana Jańskiego, Warszawa 2001.
4. BOROWIECKI R., CHOMĄTOWSKI S., DZIURA M., JAKI A., KACZMAREK J., MACIEJOWSKA E., MACIEJOWSKI S., *Efektywność przedsięwzięć rozwojowych*, (red.) Borowiecki R., Oficyna Wydawnicza Fogra, Kraków 1995.
5. BRADFIELD J., *Introduction to the Economics of Financial Markets*, Oxford University Press, Oxford 2007.
6. COELLI T.J., PRASADA RAO D.S., O'DONNELL C.J., BATTESE G.E., *Introduction to Efficiency and Productivity Analysis*, Springer, Nowy Jork 2005.
7. DRUCKER P.F., *The Effective Executive*, HarperCollins Publishers, Nowy Jork 2002.
8. DUDYCZ T., *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2005.
9. DYTKO M., GUMIŃSKA B., PASTUSIAK R., *Finanse przedsiębiorstwa. Zadania i przykłady*, Wyd. Absolwent, Łódź 2000.
10. FOLTYN-ZARYCHTA M., *Analiza kosztów – korzyści w ocenie efektywności inwestycji proekologicznych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2008.
11. GAJDKA J., *Teorie struktury kapitału i ich aplikacja w warunkach polskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002.
12. GAWRON H., *Ocena efektywności inwestycji*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1997.
13. GITMAN L.J., *Finance – Principles of Managerial Finance*, Prentice Hall, Upper Saddle River 2009.
14. HILL R., SOLT G., *Financial Fundamentals for Engineers*, Elsevier, Oxford 2006.

15. JAJUGA K., JAJUGA T., *Inwestycje. Instrumenty finansowe, aktywa niefinansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
16. JARZEMSKA M., *Fundusze na efektywność energetyczną i OZE, Ecomanager: przemysł, biznes, środowisko* 2010, nr 1.
17. JENSEN M.C., MECKLING W.H., *Theory of the Firm, Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure*, „Journal of Financial Economics” 1976, Vol. 3, October.
18. JOHNSON H., *Ocena projektów inwestycyjnych. Maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo K.E. Liber, Warszawa 2000.
19. KALINOWSKI T., MALKO J., SZALBIERZ Z., WILCZYŃSKI A., *Efektywność międzynarodowego handlu energią elektryczną*, Kaprint, Lublin 1999.
20. KAMRAT W., *Metodologia oceny efektywności inwestowania na lokalnym rynku energii*, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 1999.
21. KLATKA N., *Mały słownik cybernetyczny* (red.) M. Kempisty, Państwowe Wydawnictwo Wiedza Powszechna, Warszawa 1973.
22. KRAWCZYK S., *Metody ilościowe w planowaniu*, C.H. Beck, Warszawa 2001.
23. LIGUS M., *Efektywność inwestycji w odnawialne źródła energii. Analiza kosztów i korzyści*, CeDeWu, Warszawa 2010.
24. MODIGLIANI F., MILLER M.H., *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*, „American Economic Review” 1958, Vol. 48, No. 3.
25. MANIKOWSKI A., TARAPATA Z., *Ocena projektów gospodarczych Modele i metody*. Część 1, Difin, Warszawa 2001.
26. MIĄCZYŃSKI M., PILAWSKI M., *Zastosowanie opcji realnych w ocenie efektywności inwestycji*, [w:] *Zarządzanie finansami. Klasyczne zasady – nowoczesne narzędzia*, (red.) D. Zarzecki, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002.
27. MYERS S.C., *Capital Structure*, „Journal of Economic Perspectives” 2001, Vol. 15, No. 2.
28. *Ocena efektywności przedsięwzięć gospodarczych*, (red.) E. Nowak, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1998.
29. PERYT S., JURGAŚ A., ROMAN W. DZIEDZINA K., *Efektywność wykorzystania energii w latach 1998–2008*, Główny Urząd Statystyczny, [http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/se\\_efektywnosc\\_wykorzystania\\_energii\\_1998-2008.pdf](http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/se_efektywnosc_wykorzystania_energii_1998-2008.pdf), grudzień 2015.
30. PETERSON P.P., FABOZZI F.J., HABEGGER W.D., *Financial management and analysis*, Wiley, Hoboken 2004.
31. PFOHL H.C., *Zarządzanie logistyką. Funkcje i instrumenty*, Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań 1998.

32. PIONTEK F., PIONTEK W., *Rachunek ekonomiczny w ochronie środowiska*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Administracji w Bytomiu, Bytom 2002.
33. PSZCZOŁOWSKI T., *Mała encyklopedia prakseologii i teoria organizacji*, Osolineum, Wrocław 1978.
34. RAMESH K.S., RAO, STEVENS E.S., *A Theory of the Firm's Cost of Capital. How Debt Affects the Firm's Risk, Value, Tax Rate, and The Government's Tax Claim*, World Scientific Publishing Company, Singapur 2007.
35. Raport Krajowy Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki 2011, Urząd Regulacji Energetyki, [www.ure.gov.pl/portal/pl/424/4258](http://www.ure.gov.pl/portal/pl/424/4258), Warszawa, wrzesień 2011.
36. SHIM J.K., CONSTAS M., *International Finance and Banking*, CRC Press, Boca Raton 2001.
37. SIERPIŃSKA M., JACHNA T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2005.
38. SKOREK J., *Ocena efektywności energetycznej i ekonomicznej gazowych układów kogeneracyjnych małej mocy*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2002.
39. SKRZYPEK E., *Jakość i efektywność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2000.
40. SZALBIERZ Z., *Spółki dystrybucyjne na rynku energii elektrycznej. Zamiana struktur rynku procesów zarządzania*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2002.
41. TJIA J.S., *Building Financial Models*, McGraw-Hill, Nowy Jork 2004.
42. WAŚNIEWSKI T., SKOCZYLAS W., *Zasady analizy finansowej w praktyce. Przykłady i zadania*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997.
43. WAŚNIEWSKI T., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997.
44. WELCH I., *A First Course in Finance. Valuation, Investments, Financing*, Pearson, London 2008.
45. WERNER W.A., *Zarządzanie w procesie inwestycyjnym*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2008.
46. WERON A., WERON R., *Giełda energii. Strategie zarządzania ryzykiem*, Centrum Informacji o Rynku Energii, Wrocław 2000.
47. ZERKA M., *Strategie na rynkach energii elektrycznej*, Instytut Doskonalenia Wiedzy o Rynku Energii, Warszawa 2003.
48. ZYGMUNT A., *Sytuacja finansowa przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego Opolszczyzny. Analiza porównawcza w ujęciu branżowym*, Studia i Monografie z. 336, Oficyna Wydawnicza Politechniki Opolskiej, Opole 2013.
49. ZYGMUNT J., *Nowoczesne metody wyceny przedsiębiorstw*, skrypt nr 296, Oficyna Wydawnicza Politechniki Opolskiej, Opole 2013.



**V.**

**Ekonomia konsumenta**



## V.

### Ekonomia konsumenta

Łukasz Mach, Mirosława Szewczyk, Katarzyna Widera

#### V.1. Zakres badań

Podjmując próbę zdefiniowania zakresu badań w kategorii ekonomia konsumenta powinno się w pierwszej kolejności opisać **teorię wyboru konsumenta**, która będzie podstawą do zdefiniowania i doprecyzowania **teorii popytu konsumenta**<sup>259</sup>.

Teoria wyboru konsumenta powinna wyjaśnić zasady, jakimi kieruje się konsument w procesie podejmowania decyzji. W tym celu powinno się zdefiniować elementy składowe charakteryzujące konsumenta, do których należy zaliczyć: jego **dochód**, **cenę** poszczególnych dóbr, **gusta** konsumenta i **założenia behawioralne**<sup>260</sup>. Interakcja dochodu konsumenta i cen poszczególnych dóbr pozwalają zdefiniować **ograniczenia budżetowe** a zarazem poddać analizie **linie budżetu konsumenta**. Linia budżetu pokazuje maksymalne kombinacje ilościowe dwóch dóbr, które może nabyć konsument przy danym dochodzie i danych cenach. W niniejszym rozdziale przyjęto również, że konsument potrafi wartościować różne kombinacje dóbr według stopnia jego zadowolenia, czyli **użyteczności** jaką mu przynoszą. Ponadto, jego natura jest sprzeczna z paradoksem moralności<sup>261</sup>, a więc woli mieć więcej niż mniej. Uwzględniając dwa powyższe założenia, jednocześnie pamiętając o ograniczeniach budżetowych, wyobraźmy sobie, że konsument wybiera spośród dwóch produktów pewną liczbę jednego (produkt A) i drugiego (produkt B). Nie znając gustów konsumenta nie możemy być pewni jaką kombinację produktów A i B wybierze. Logika podpowiada, że jeśli konsument preferuje produkt A w stosunku do produktu B, to wybierze więcej produktu A. Z punktu widzenia ekonomii konsumenta problem gustów próbuje wyjaśnić **krańcowa stopa substytucji**, **krzywe obojętności** oraz **maksymalizacja użyteczności** w wyborze konsumenta.

---

<sup>259</sup> Samuelson P., Nordhaus W., *Ekonomia*, Dom Wydawniczy REBIS Sp. z o.o., Poznań 2012, ss. 65–228.

<sup>260</sup> Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2003, ss. 108–240.

<sup>261</sup> Mao Y., *The Paradox of Morality*, [w:] Palmer T.G. (red.), *The Morality of Capitalism*, Jameson Books Inc., Ottawa 2011, pp. 43–54.

Mając zdefiniowane założenia i podstawowe zagadnienia dotyczące teorii wyboru konsumenta, opisano składowe wpływające na popyt konsumenta. Jak określa teoria ekonomii, popyt konsumenta jest w głównej mierze uzależniony od wielkości rozporządzalnego dochodu i cen nabywanych dóbr. Podejmując próbę identyfikacji zależności zmian zachowań konsumenta należy przybliżyć pojęcia elastyczności cenowej popytu, elastyczności dochodowej popytu oraz **prawa Engla czy krzywe Tornquista**.

Tak ujęty zakres badań pozwoli na przedstawienie wybranych modeli i zależności wykorzystywanych w ekonomii konsumenta oraz zaprezentowanie przykładowych narzędzi badawczych. W końcowej części rozdziału znalazły się kategorie kluczowe, czyli wykaz i definicje użytych pojęć oraz literatura z zakresu ekonomii konsumenta.

## V.2. Wybrane modele i zależności

Teorie zachowań konsumentów są oparte najczęściej na koncepcji *homo oeconomicus* (łac. człowiek ekonomiczny, człowiek racjonalny). Koncepcja ta zakłada racjonalność zachowań konsumentów w dążeniu do maksymalizacji korzyści ekonomicznych (por. prace B. de Mandeville'a, A. Smitha, J.S. Milla, H. Gossena). Koncepcja *homo oeconomicus* umożliwiła budowę modeli wyjaśniających funkcjonowanie gospodarki.

Rozważania nad racjonalnością ekonomiczną człowieka pojawiły się już w pracy A. Smitha (1776)<sup>262</sup>. Smith przedstawił człowieka jako egoistę dążącego do maksymalizacji swoich osobistych korzyści (por. Grzesiuk 2014)<sup>263</sup>. Z kolei J.S. Mill w *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy* jako pierwszy określił podstawową charakterystykę człowieka ekonomicznego<sup>264</sup>. Twierdził on, że nie można postrzegać człowieka wyłącznie przez pryzmat osoby pragnącej posiadać bogactwa, ale uwzględnić należy także „inne namiętności i motyw”.

Vilfredo Pareto przyjął założenie, że każdy jest w stanie porównać ze sobą dwa dobra i określić kombinację tych dóbr, zapewniającą mu największą użyteczność. Pareto zbudował model oparty o wszystkie możliwe kombinacje dóbr, zapewniających konsumentowi najwyższą użyteczność (krzywa obojętności)<sup>265</sup>. Podejście Pareto zostało rozwinięte w latach 30. i 40. XX w. przez J. Hicksa, R. Allena i P. Samuelsona.

---

<sup>262</sup> A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, W. Strahan & T. Cadell, London 1776. Przekład polski: A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, przekł. pod red. J. Drewnowskiego i E. Lipińskiego, PWN, Warszawa 1954.

<sup>263</sup> K. Grzesiuk, *Powstanie i ewolucja modelu homo oeconomicu*, *Roczniki ekonomii i zarządzania* 2014, t. 6(42), nr 2.

<sup>264</sup> J.S. Mill, *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*; <http://www.efm.bris.ac.uk/het/mill/question.pdf>; J.S. Mill, *A System Of Logic, Ratiocinative And Inductive*, Harper & Brothers, Publishers, Nowy Jork 1882, pp. 1023–1026.

<sup>265</sup> V. Pareto, *Cours d'Économie Politique*, Librairie Droz, Genewa 1964.



Model *homo oeconomicus*, jako uproszczony opis rzeczywistości, koncentruje się na określonym zagadnieniu i pomija wszystkie kwestie uważane za nieistotne w tym zakresie. U podstaw modelu leży założenie o racjonalności działania, zgodnie z którym konsumenci w swoich decyzjach kierują się własnym interesem. Wśród elementów składowych modelu można wyróżnić także: dochód konsumenta, ceny poszczególnych dóbr oraz gusty konsumenta. Ograniczenie budżetowe danego konsumenta jest determinowane przez dochód konsumenta oraz ceny poszczególnych dóbr. Spośród różnych kombinacji dóbr (koszyków dóbr), osiąganym przy danym dochodzie, konsument wybierze kombinację dającą mu największą satysfakcję.

Obserwacje życia codziennego oraz wyniki badań eksperymentalnych poddawały w wątpliwość założenia tradycyjnej teorii racjonalności (racjonalność, nieograniczoną wolę i egoizm) (Mullainathan, Thaler 2000<sup>266</sup>). Odmienne koncepcje zachowań konsumentów, kwestionujące podstawowe założenia *homo oeconomicus*, są przedstawione m.in. w pracach: Leibensteina, Kahnemana i Tversky'ego, Camerera i Loewensteina. Zdaniem Leibensteina nie można mówić o zachowaniach maksymalizującym użyteczność, zachowania każdego człowieka determinowane są przez jego osobowość oraz kontekst ekonomiczny<sup>267</sup>. Tversky i Kahneman (1974, 1979)<sup>268</sup> zauważyli m.in., że: ludzie bardziej niż o końcowe poziomy bogactwa troszczą się o straty i zyski, jakich doświadczają; ludzie są bardziej „wrażliwi” na straty bogactwa, niż na jego wzrost; ludzie wykazują malejącą „wrażliwość” zarówno na straty, jak i na zyski (por. Brzeziński, Gorynia, Hockuba 2007<sup>269</sup>). W eksperymentach ekonomicznych podważono także założenie o braku altruizmu. Okazało się, że ludzie są czasem skłonni do dzielenia się swoim majątkiem (Camerer, Loewenstein 2004)<sup>270</sup>.

## Model – optymalizacja decyzji konsumenta

Celem konsumenta jest wybór optymalnego koszyka towarów  $\bar{x} = (\bar{x}_1, \bar{x}_2)$  z punktu widzenia kryterium maksymalizacji użyteczności przy ograniczeniu budżetowym.

<sup>266</sup> S. Mullainathan, R.H. Thaler, *Behavioral Economics*, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2000.

<sup>267</sup> H. Leibenstein, *Poza schematem homo oeconomicus*, PWN, Warszawa 1988, s. 27.

<sup>268</sup> D. Kahneman, A. Tversky, „Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases”, „Science” 1974, Vol. 185, pp. 1124–1131; D. Kahneman, A. Tversky, „Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”, „Econometrica” 1979, Vol. 47(2), pp. 263–291.

<sup>269</sup> M. Brzeziński, M. Gorynia, Z. Hockuba, *Między imperializmem a kooperacją. Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI wieku*, 2007, <http://coin.wne.uw.edu.pl/mbrzezinski/research/KEPfinal.pdf>

<sup>270</sup> C. Camerer, G. Loewenstein, *Behavioral Economics: Past, Present, Future*, [in:] *Advances in Behavioral Economics*, (ed.) C. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin, Princeton University Press, Princeton and Oxford 2004.

Dane są:

$$u(x_1, x_2) \rightarrow \max,$$

$$p_1 \cdot x_1 + p_2 \cdot x_2 \leq I,$$

$$x_1, x_2 \geq 0.$$

Koszyk optymalny musi leżeć na linii budżetowej, czyli spełnia jej równanie:

$$p_1 \cdot \bar{x}_1 + p_2 \cdot \bar{x}_2 = I,$$

czyli:

$$\bar{x}_2 = \frac{I - p_1 \cdot \bar{x}_1}{p_2}.$$

Podstawiając do funkcji użyteczności otrzymujemy:

$$f(x_1) = u\left(x_1, \frac{I - p_1 \cdot x_1}{p_2}\right) \rightarrow \max.$$

Poszukując rozwiązania optymalnego obliczamy:

$$\left. \frac{df(x_1)}{dx_1} \right|_{x_1=\bar{x}_1} = 0 \quad \text{oraz} \quad \left. \frac{d^2f(x_1)}{dx_1^2} \right|_{x_1=\bar{x}_1} < 0.$$

Rozwiązaniem optymalnym jest koszyk towarów, w którym funkcja użyteczności osiąga wartość maksymalną:

$$u(\bar{x}) = u\left(\bar{x}_1, \frac{I - p_1 \cdot \bar{x}_1}{p_2}\right) = f(\bar{x}_1).$$

**Zapis zadania optymalizacyjnego w postaci funkcji Lagrange'a:**

$$F(x_1, x_2, \lambda) = u(x_1, x_2) + \lambda \cdot (I - p_1 \cdot x_1 - p_2 \cdot x_2),$$

gdzie  $\lambda$  – oznacza mnożnik Lagrange'a.

Otrzymujemy:

$$\left. \frac{\partial F(x_1, x_2, \bar{\lambda})}{\partial x_1} \right|_{x=\bar{x}} = \left. \frac{\partial u(x_1, x_2)}{\partial x_1} \right|_{x=\bar{x}} - \bar{\lambda} \cdot p_1 = 0$$

$$\left. \frac{\partial F(x_1, x_2, \bar{\lambda})}{\partial x_2} \right|_{x=\bar{x}} = \left. \frac{\partial u(x_1, x_2)}{\partial x_2} \right|_{x=\bar{x}} - \bar{\lambda} \cdot p_2 = 0$$

$$\left. \frac{\partial F(x_1, x_2, \bar{\lambda})}{\partial \lambda} \right|_{\lambda=\bar{\lambda}} = (I - p_1 \cdot \bar{x}_1 + p_2 \cdot \bar{x}_2) = 0$$

A następnie:

$$\left. \frac{\partial u(x_1, x_2)}{\partial x_1} \right|_{\mathbf{x}=\bar{\mathbf{x}}} = \bar{\lambda} \cdot p_1 \quad \left. \frac{\partial u(x_1, x_2)}{\partial x_2} \right|_{\mathbf{x}=\bar{\mathbf{x}}} = \bar{\lambda} \cdot p_2 \quad p_1 \cdot \bar{x}_1 + p_2 \cdot \bar{x}_2 = I = 0$$

gdzie:  $\bar{\lambda} = \left. \frac{\partial u(x_1, x_2)}{\partial I} \right|_{\mathbf{x}=\bar{\mathbf{x}}} \geq 0$  oznacza optymalny mnożnik Lagrange'a.

Ostatecznie otrzymujemy:

$$\frac{\left. \frac{\partial u(x_1, x_2)}{\partial x_1} \right|_{\mathbf{x}=\bar{\mathbf{x}}}}{\left. \frac{\partial u(x_1, x_2)}{\partial x_2} \right|_{\mathbf{x}=\bar{\mathbf{x}}}} = \frac{p_1}{p_2} = s_{12}(\bar{x}_1, \bar{x}_2)$$

$$p_1 \cdot \bar{x}_1 + p_2 \cdot \bar{x}_2 = I$$

### V.3. Przykładowe narzędzia badawcze

Teoria wyboru konsumenta przy pomocy **narzędzi matematycznych** opisuje zachowania indywidualnych konsumentów na rynku oraz wyjaśnia działanie mechanizmu rynkowego w zakresie kształtowania cen i dystrybucji dóbr. Duży wkład w jej opracowanie mieli m.in. V. Pareto, F. Edgewort oraz W.E. Johnson, którzy pokazali, że problem racjonalnych zachowań jednostki można opisać za pomocą formuł matematycznych.

W 1738 r. Daniel Bernoulli sformułował zasadę oczekiwanej użyteczności. Zgodnie z tą zasadą uczestnik gry losowej wybierze spośród oferowanych taką loterię, z którą jest związana największa użyteczność oczekiwana.

Francis Edgeworth jako pierwszy wprowadził do ekonomii opisujące preferencje konsumenta krzywe obojętności<sup>271</sup>. Krzywą obojętności zdefiniował jako zbiór kombinacji ilości dwóch dóbr o jednakowej użyteczności. Również Pareto przedstawiał matematyczny opis preferencji jednostki w kategoriach krzywej obojętności<sup>272</sup>. W.E. Johnson sformułował matematyczne warunki determinujące kształt krzywej obojętności<sup>273</sup>.

<sup>271</sup> F.Y. Edgeworth, *Mathematical Psychics. An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, C. Kegan Paul & Co., 1 Paternoster Square, London 1881, p. 28.

<sup>272</sup> V. Pareto, *Manuale di Economia Politica con una Introduzione alla Scienza Sociale*. Società Editrice Libreria, Milan 1906.

<sup>273</sup> W.E. Johnson, *The Pure Theory of Utility Curves*. „The Economic Journal” 1913, Vol. 23, No. 92, pp. 483–513.

Dążenie konsumenta do maksymalizacji użyteczności (wyznaczenia optymalnego koszyka dóbr) jest problemem znalezienia ekstremum warunkowego funkcji wielu zmiennych. Optimum konsumenta można w takim przypadku próbować wyznaczyć przy pomocy funkcji Lagrange'a (Forlicz, Jasiński, 2010).

J. von Neumann i O. Morgenstern, w wydanej w 1944 roku książce *Theory of Games and Economic Behavior*, dokonali aksjomatyzacji teorii oczekiwanej użyteczności tworząc współczesne podstawy teorii gier<sup>274</sup>.

## Wybrane narzędzia badawcze

### Relacje pomiędzy koszykami towarów<sup>275</sup>

Dane są koszyki dóbr:  $\mathbf{x}^1 = (x_1^1, x_2^1)$     $\mathbf{x}^2 = (x_1^2, x_2^2)$ ,

gdzie  $x_j^i$  *i* – te dobro w *j* – tym koszyku.

**Relacją preferencji** (słabej preferencji) **konsumenta** nazywamy zbiór:

$$R_p = \left\{ (\mathbf{x}^1, \mathbf{x}^2) \mid \mathbf{x}^1 \succeq \mathbf{x}^2 \right\}$$

wszystkich uporządkowanych par koszyków, gdzie  $\mathbf{x}^1$  (koszyk pierwszy) jest słabo preferowany (niegorszy) od  $\mathbf{x}^2$  (koszyka drugiego).

**Relacją silnej preferencji konsumenta** nazywamy zbiór:

$$R_s = \left\{ (\mathbf{x}^1, \mathbf{x}^2) \mid \mathbf{x}^1 \succ \mathbf{x}^2 \right\}$$

wszystkich uporządkowanych par koszyków, gdzie  $\mathbf{x}^1$  (koszyk pierwszy) jest silnie preferowany (lepszy) od  $\mathbf{x}^2$  (koszyka drugiego).

**Relacją obojętności** (indyferencji) **konsumenta** nazywamy zbiór:

$$R_I = \left\{ (\mathbf{x}^1, \mathbf{x}^2) \mid \mathbf{x}^1 \sim \mathbf{x}^2 \right\}$$

wszystkich uporządkowanych par koszyków, gdzie  $\mathbf{x}^1$  (koszyk pierwszy) jest tak samo dobry (indyferentny) jak  $\mathbf{x}^2$  (koszyk drugi).

<sup>274</sup> Teoria gier to dział matematyki zajmujący się badaniem optymalnego zachowania w warunkach konfliktu interesów. J. von Neumann, O. Morgenstern, *The Theory of Game and Economic Behavior*. Princeton University Press, Princeton 1944.

<sup>275</sup> K. Malaga, *Mikroekonomia. Oswajanie z matematyką*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 19.

Celem konsumenta jest wybór takiego koszyka towarów, który byłby najlepszy w zbiorze wszystkich koszyków (biorąc pod uwagę jego preferencje), o wartości nie większej od dochodu konsumenta.

$$\bar{x} = \left( \bar{x}_1, \bar{x}_2 \right) \in D(p_1, p_2, I)$$

**Optymalnym koszykiem** towarów w zbiorze  $D(p_1, p_2, I)$  nazywamy taki koszyk towarów konsumpcyjnych  $\bar{x} = \left( \bar{x}_1, \bar{x}_2 \right) \in D(p_1, p_2, I)$ , że:

$$\forall x = (x_1, x_2) \in D(p_1, p_2, I), \bar{x} = \left( \bar{x}_1, \bar{x}_2 \right) \succsim (x_1, x_2) = x$$

**Krańcową użytecznością i-tego towaru** w koszyku towarów  $x = (x_1, x_2)$  nazywamy pochodną cząstkową funkcji użyteczności

$$\frac{\partial u(x_1, x_2)}{\partial x_i} \quad \text{dla } i = 1, 2.$$

Określa ona o ile w przybliżeniu zmieni się użyteczność koszyka towarów  $x$ , gdy ilość  $i$ -tego towaru zmieni się o jednostkę, a ilość drugiego pozostanie bez zmian.

**Prawo malejącej krańcowej użyteczności (pierwsze prawo Gossena):** W miarę wzrostu konsumpcji danego dobra użyteczność krańcowa każdej kolejnej jednostki maleje.

Jeżeli  $u = u(x)$  funkcja użyteczności jest dwukrotnie różniczkowalna oraz  $\forall x$  (dla każdego koszyka)  $\frac{\partial^2 u(x_1, x_2)}{\partial x_i^2} < 0$  dla  $i = 1, 2$  to mówimy, że krańcowa użyteczność  $i$ -tego towaru maleje wraz ze wzrostem ilości tego towaru w koszyku towarów  $x$ .

**Prawo wyrównywania użyteczności krańcowych (drugie prawo Gossena):** W celu osiągnięcia największej sumy zadowolenia konsument stara się tak podzielić dostępne mu środki, aby stosunki użyteczności krańcowych poszczególnych dóbr do ich cen były sobie równe.

### Krańcowa stopa substytucji<sup>276</sup>

Krańcową stopą substytucji towaru pierwszego –  $x_1$  przez towar drugi –  $x_2$  w koszyku towarów  $x = (x_1, x_2)$  o użyteczności  $u = const$  nazywamy wyrażenie:

<sup>276</sup> Ibidem, s. 38.

$$s_{12}(x_1, x_2) = -\frac{dx_2}{dx_1} = \frac{\frac{\partial u(x_1, x_2)}{\partial x_1}}{\frac{\partial u(x_1, x_2)}{\partial x_2}}$$

Określa ono o ile w przybliżeniu należy zwiększyć ilość towaru drugiego w koszyku towarów  $x = (x_1, x_2)$ , gdy ilość towaru pierwszego zmniejszyła się o jednostkę, tak by użyteczność koszyka towarów nie uległa zmianie.

Krańcową stopą substytucji towaru drugiego –  $x_2$  przez towar pierwszy –  $x_1$  w koszyku towarów  $x = (x_1, x_2)$  o użyteczności  $u = const$  nazywamy wyrażenie:

$$s_{21}(x_1, x_2) = -\frac{dx_1}{dx_2} = \frac{\frac{\partial u(x_1, x_2)}{\partial x_2}}{\frac{\partial u(x_1, x_2)}{\partial x_1}}$$

Określa ono o ile w przybliżeniu należy zwiększyć ilość towaru pierwszego w koszyku towarów  $x = (x_1, x_2)$ , gdy ilość towaru drugiego zmniejszyła się o jednostkę, tak by użyteczność koszyka towarów nie uległa zmianie.

### Współczynnik cenowej elastyczności popytu

$$E_c = \frac{\frac{\Delta x}{x}}{\frac{\Delta p}{p}}$$

gdzie:

$x$  – popyt,

$\Delta x$  – zmiana popytu,

$\frac{\Delta x}{x}$  – względna (procentowa) zmiana popytu,

$p$  – cena,

$\Delta p$  – zmiana ceny,

$\frac{\Delta p}{p}$  – względna (procentowa) zmiana ceny.

Współczynnik elastyczności cenowej popytu informuje o sile reakcji konsumenta na zmieniającą się cenę dobra.

## Współczynnik dochodowej elastyczności popytu

$$E_I = \frac{\frac{\Delta x}{x}}{\frac{\Delta I}{I}},$$

gdzie:

$x$  – popyt,

$\Delta x$  – zmiana popytu,

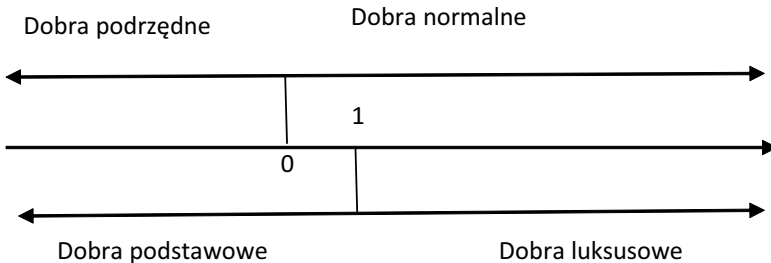
$\frac{\Delta x}{x}$  – względna (procentowa) zmiana popytu,

$I$  – dochód nabywców,

$\Delta I$  – zmiana dochodu,

$\frac{\Delta I}{I}$  – względna (procentowa) zmiana dochodu.

Współczynnik elastyczności dochodowej popytu informuje o sile reakcji konsumenta na zmieniające się dochody.



Rys. 1. Klasyfikacja dóbr ze względu na wartość współczynnika dochodowej elastyczności popytu

$E_I = 1$  oznacza, że względna zmiana dochodu jest równa względnej zmianie popytu (np. wzrost dochodu o 2% powoduje wzrost popytu o 2%).

**Dobra normalne** charakteryzują się dodatnim współczynnikiem dochodowej elastyczności popytu ( $E_I > 0$ ) (np.  $E_I = 0,5$  oznacza, że wzrost dochodu o 1% powoduje wzrost popytu o 0,5%).

**Dobra podrzędne** charakteryzują się ujemnym współczynnikiem dochodowej elastyczności popytu ( $E_I < 0$ ) (np.  $E_I = -0,5$  oznacza, że wzrost dochodu o 1% powoduje spadek popytu o 0,5%).

**I prawo Engla** – w miarę wzrostu dochodów konsumenta wzrastają wydatki na żywność, ale udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem zmniejsza się (współczynnik dochodowej elastyczności popytu w przypadku żywności jest zawarty w przedziale od 0 do 1).

W przypadku wydatków na odzież i mieszkanie współczynnik dochodowej elastyczności popytu jest zbliżony do 1, czyli przyrost popytu na te dobra i przyrost dochodów są równe. W przypadku wydatków na samochody, podróże, biżuterię, meble, ochronę zdrowia, czy wypoczynek współczynnik dochodowej elastyczności popytu jest większy od 1.

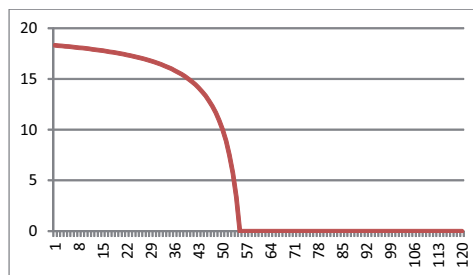
**II prawo Engla** – wydatki na dobra luksusowe lub oszczędności pojawiają się tylko przy wysokim dochodzie, przekraczającym zaspokojenie potrzeb podstawowych

### Zależność popytu od dochodu dla różnych rodzajów dóbr – krzywa Törnquista.

Törnquist wykorzystał cały szereg modeli ściśle nieliniowych, bazujących na funkcjach hiperbolicznych. Modele te wykorzystał do szacowania związków i zależności popytu od dochodu, z uwzględnieniem rodzaju dobra<sup>277</sup>. Rodzaj dobra determinuje parametry funkcji Törnquista. Postać tej funkcji jest wyznaczana dla dóbr niższego rzędu (funkcja typu zerowego); dóbr podstawowych (funkcja typu pierwszego), dóbr wyższego rzędu (funkcja typu drugiego) oraz dóbr luksusowych (funkcja typu trzeciego) – por. pracę Gruszczyński, Kuszewski, Podgórska (2009). Typy funkcji Törnquista w zależności od kategorii dóbr i usług<sup>278</sup>:

**I. Funkcja Törnquista typu zerowego**, dla dóbr niższego rzędu:

$$Y = \frac{a(X - c)}{X + b} \quad \text{dla } a > 0, c > 0, b < -c, 0 \leq X \leq c$$



Rys. 2. Funkcja Törnquista typu zerowego

<sup>277</sup> Podział dóbr: dobra niższego rzędu, dobra podstawowe, dobra wyższego rzędu, dobra luksusowe. W niniejszym opracowaniu pod pojęciem dobra rozumiany jest produkt oraz usługa.

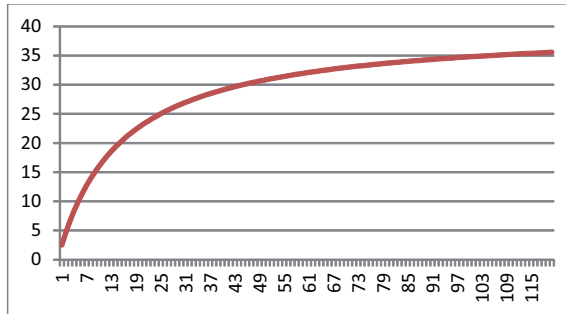
<sup>278</sup> W celach upraszczających pominięto addytywny składnik losowy oraz indeks numeru obserwacji.



Z własności funkcji Törnquista typu zerowego wynika, że popyt na dobra i usługi niższego rzędu maleje w miarę wzrostu dochodu konsumenta, dążąc do poziomu nasycenia  $a$ .

**II. Funkcja Törnquista typu pierwszego**, dla dóbr podstawowych:

$$Y = \frac{aX}{X+b}, \text{ dla } a > 0, b > 0, X \geq 0$$

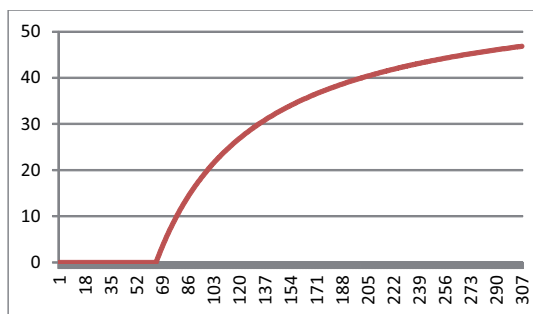


**Rys. 3.** Funkcja Törnquista typu pierwszego

Wartości funkcji Törnquista typu pierwszego wraz ze wzrostem dochodu rosną coraz wolniej, zmierzając do asymptoty poziomej  $a$ .

**III. Funkcja Törnquista typu drugiego**, dla dóbr wyższego rzędu:

$$Y = \frac{a(X - c)}{X + b}, \text{ dla } a > 0, b > 0, c > 0, X \geq c$$

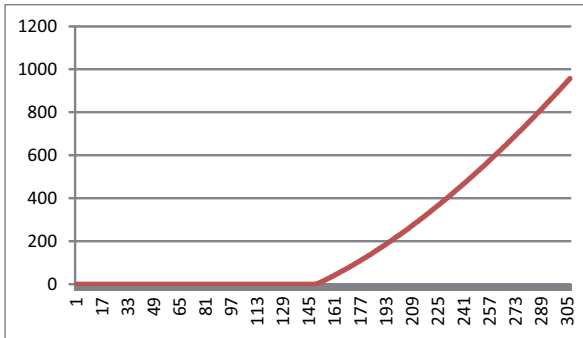


**Rys. 4.** Funkcja Törnquista typu drugiego

Funkcja typu drugiego jest rosnącą i wklęsłą. Zatem popyt na dobra wyższego rzędu rośnie w miarę wzrostu dochodu konsumenta, dążąc do poziomu nasycenia  $a$ .

IV. Funkcja Törnquista typu trzeciego, dla dóbr luksusowych:

$$Y = \frac{aX(X - c)}{X + b}, \quad \text{dla } a > 0, B > 0, c > 0, X \geq c$$



Rys. 5. Funkcja Törnquista typu trzeciego

Konsumenci o wyższych dochodach na dobra luksusowe przeznaczają coraz większą część swoich dochodów. Wydatki rosną szybciej niż dochody.

#### V.4. Kategorie kluczowe

**Konsument** to „podmiot, którego celem działania jest zaspokajanie własnych potrzeb dzięki konsumpcji dóbr”, przy czym przez konsumpcję dobra należy rozumieć „korzystanie z dóbr lub ich spożytkowanie w celu zaspokojenia określonej potrzeby” (Forlicz, Jasiński, 2010).

Na potrzeby opracowania analizujemy przypadek konsumenta dokonującego wyboru pomiędzy dwoma dobrami.

**Koszyk dóbr konsumpcyjnych** można przedstawić w postaci<sup>279</sup>:

$$x = (x_1, x_2),$$

gdzie  $x_i \geq 0, i = 1, 2$  oznacza nieujemną ilość  $i$ -tego towaru w koszyku. Wielkość koszyka dóbr zależy od dochodu konsumenta oraz ceny produktu.

<sup>279</sup> K. Małaga, *Mikroekonomia. Oswajanie z matematyką*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 18.

**Dochodem konsumenta** nazywamy sumę pieniędzy uzyskaną lub zarobioną przez osobę lub gospodarstwo domowe w pewnym czasie<sup>280</sup>. Przeciętny dochód konsumenta jest kluczową zmienną determinującą popyt. Gdy wzrastają dochody gospodarstw domowych, są oni bardziej skłonni kupować niemal wszystkie towary, nawet jeśli ich cena się nie zmienia<sup>281</sup>.

**Cena dobra** określona została jako wartość dobra wyrażona w pieniądzu. Ceny odzwierciedlają warunki, na jakich poszczególne dobra podlegają wymianie<sup>282</sup>.

$$\mathbf{p} = (p_1, p_2),$$

gdzie  $p_i \geq 0$ ,  $i = 1, 2$  oznacza nieujemną cenę  $i$ -tego towaru w koszyku  $\mathbf{x}$ .

Struktura koszyka dóbr jest silnie zależna od preferencji lub gustów konsumenta.

**Preferencje i gusta konsumenta**, jako subiektywne czynniki wyboru, są określane poprzez różnorodność wpływów społecznych, ekonomicznych, kulturowych czy historycznych. Preferencje i gusta powinny odzwierciedlać prawdziwe psychologiczne lub fizjologiczne potrzeby, mogą też obejmować uwarunkowania wykreowane sztucznie, mogą też stanowić element istotnie zależny od tradycji lub religii<sup>283</sup>.

**Linia ograniczenia budżetowego** – linia budżetu to zbiór wszystkich koszyków towarów, których wartość (przy danych cenach towarów) jest równa dochodowi konsumenta.

Jest graficznym odwzorowaniem ograniczenia budżetowego konsumenta, czyli zbiorem wszystkich kombinacji dóbr i usług, które konsument może kupić przy określonym dochodzie i danych cenach, przy założeniu, że konsument wydaje cały dochód.

$$L(\mathbf{p}, I) = L(p_1, p_2, I) = \{(x_1, x_2) \mid p_1 \cdot x_1 + p_2 \cdot x_2 = I\}$$

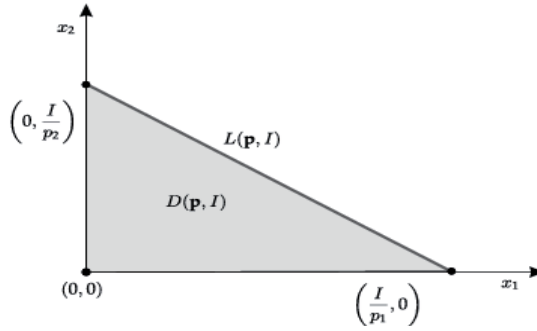
---

<sup>280</sup> Por. P. Samuelson, W. Nordhaus, *Ekonomia* (na podstawie najnowszego dziewiętnastego wydania oryginału), Dom Wydawniczy REBIS sp. z o.o., Poznań 2012; R. Milewski, E. Kwiatkowski, *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.

<sup>281</sup> P. Samuelson, W. Nordhaus, *Ekonomia* (na podstawie najnowszego dziewiętnastego wydania oryginału), Dom Wydawniczy REBIS sp. z o.o., Poznań 2012.

<sup>282</sup> P. Samuelson, W. Nordhaus, *Ekonomia*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.

<sup>283</sup> P. Samuelson, W. Nordhaus, *Ekonomia* (na podstawie najnowszego dziewiętnastego wydania oryginału), Dom Wydawniczy REBIS sp. z o.o., Poznań, 2012, s. 48.



Rys. 6. Linia budżetowa  $L(\mathbf{p}, I)$  i zbiór budżetowy  $D(\mathbf{p}, I)$

Źródło: Malaga K., Mikroekonomia. Oswajanie z matematyką. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 20.

**Zbiorem budżetowym** nazywamy wyrażenie:

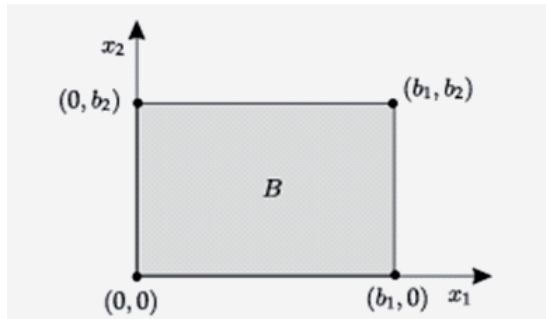
$$D(\mathbf{p}, I) = D(p_1, p_2, I) = \left\{ (x_1, x_2) \mid p_1 \cdot x_1 + p_2 \cdot x_2 \leq I \right\}.$$

Oznacza to zbiór wszystkich koszyków towarów, których wartość, przy danych cenach towarów, nie przekracza dochodu konsumenta.

**Zbiorem podażowym** nazywać będziemy zbiór<sup>284</sup>:

$$B = \left\{ (x_1, x_2) \mid x_1 \leq b_1, x_2 \leq b_2 \right\}$$

wszystkich koszyków towarów, których ilość  $i$  – tego towaru jest nie większa od nieujemnej podaży tego towaru  $b_i \geq 0, i = 1, 2$ .

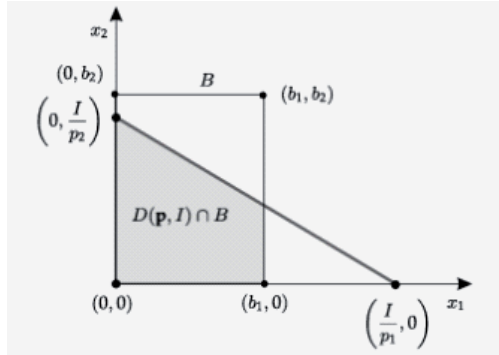


Rys. 7. Zbiór podażowy

Źródło: Malaga K., Mikroekonomia. Oswajanie z matematyką. Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa 2010, s. 20.

<sup>284</sup> K. Malaga, *Mikroekonomia. Oswajanie z matematyką*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 21.

Konsument dokona wyboru w części wspólnej zbiorów budżetowego i podaźowego, czyli w zbiorze  $B \cap D(p, I)$ .



**Rys. 8.** Zbiór podaźowy  $B$  i zbiór budżetowy  $D(p, I)$  i ich część wspólna  $B \cap D(p, I)$   
 Źródło: Malaga K., *Mikroekonomia. Oswajanie z matematyką*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 23.

Funkcją użyteczności konsumenta nazywamy odwzorowanie  $u: R_+^2 \rightarrow R^1$ , takie że<sup>285</sup>:

$$\begin{aligned} \forall x^1, x^2 \quad x^1 \succeq x^2 &\Leftrightarrow u(x^1) \geq u(x^2) \\ \forall x^1, x^2 \quad x^1 \succ x^2 &\Leftrightarrow u(x^1) > u(x^2) \\ \forall x^1, x^2 \quad x^1 \sim x^2 &\Leftrightarrow u(x^1) = u(x^2) \end{aligned}$$

**Użyteczność całkowita** oznacza satysfakcję odczuwaną z tytułu konsumpcji pewnej ilości określonego dobra (takiej, która prowadzi do maksymalizacji użyteczności całego koszyka dóbr).

**Użyteczność krańcowa** oznacza natomiast przyrost użyteczności, wywołany nabyciem kolejnej jednostki określonego dobra.

**Krzywą obojętności** dla funkcji użyteczności  $u$  nazywamy zbiór:

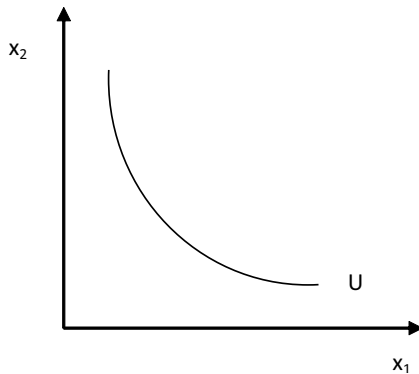
$$G = \{ (x_1, x_2) \mid u(x_1, x_2) = u = const \}$$

wszystkich tych koszyków towarów, których użyteczność jest taka sama i wynosi  $u = const$ .

<sup>285</sup> K. Malaga, *Mikroekonomia. Oswajanie z matematyką*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 24.

Graficznie jest to zbiór punktów przedstawiających różne kombinacje dóbr lub usług, przynoszących konsumentowi to samo zadowolenie (użyteczność całkowitą).

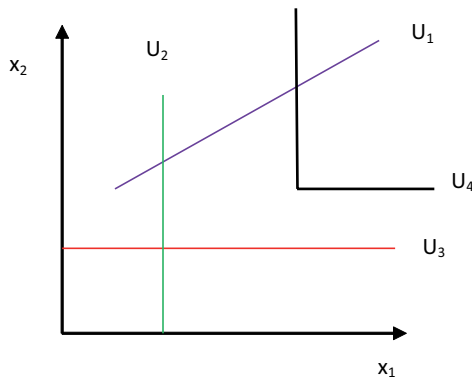
Krzywe obojętności pozwalają przedstawić takie kombinacje dóbr (koszyki dóbr), których użyteczność jest z punktu widzenia konsumenta taka sama. Typowa krzywa obojętności jest malejąca i wypukła (por. rys. 4).



Rys. 9. Typowa krzywa obojętności

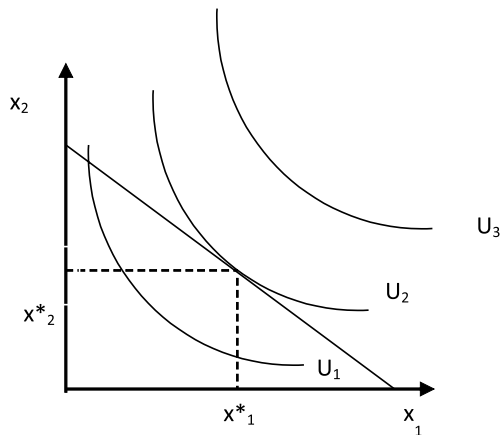
Nietypowe krzywe obojętności przedstawia rys. 5. Wśród nietypowych krzywych obojętności można wskazać następujące przykłady:

- krzywa obojętności  $U_1$  dla pary dóbr: cenionego dobra („dobrego”) oraz dobra „złego” (stanowiącego przykry koszt uzyskania dobra cenionego), np. „Jak zjesz brukselkę, to dostaniesz łoda”,
- krzywe obojętności  $U_2, U_3$  dla pary dóbr, z których jedno pozostaje bez znaczenia dla satysfakcji konsumenta,
- krzywa obojętności  $U_4$  dla dóbr komplementarnych, użytkowanych zawsze razem w określonych proporcjach (np. samochód i opony).



Rys. 10. Nietypowe krzywe obojętności

**Optimum konsumenta** – punkt  $(x_1^*, x_2^*)$ , w którym konsument, maksymalizując zadowolenie z konsumpcji, znajduje się na najwyższej położonej z możliwych do osiągnięcia krzywej obojętności. Jest to punkt, w którym krzywa obojętności jest styczna do danej linii budżetowej.



Rys. 11. Optymalny koszyk dóbr

**Ceteris paribus** – przy pozostałych czynnikach niezmiennych.

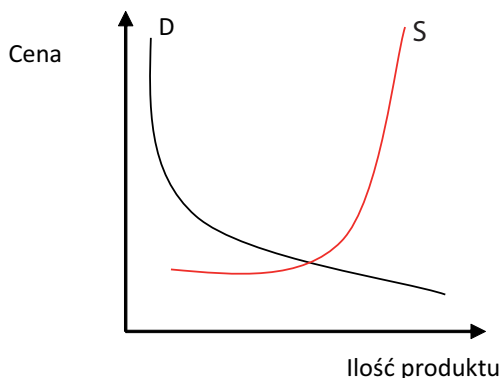
**Podaż** – ilość dóbr, oferowana na rynku przez producentów po określonej cenie i w określonym czasie. Zależność między ceną a podażą przedstawia krzywa podaży (rys. 7). Wzrost ceny powoduje *ceteris paribus* wzrost podaży.

**Pozacenowe determinanty podaży:** koszty wytwarzania, ceny dóbr substytucyjnych, ceny dóbr komplementarnych, ceny czynników produkcji, opłaty za energię, ceny urządzeń i surowców, postęp techniczny, liczba producentów na danym rynku, oczekiwania dotyczące zmian cen, czynniki przypadkowe (np. pogoda), dotacje, subwencje itp.

**Popyt** – ilość dobra, jaką nabywcy są w stanie nabyć po określonej cenie i w określonym czasie. Zależność między ceną a podażą przedstawia krzywa popytu (rys. 7). Wzrost ceny powoduje *ceteris paribus* spadek popytu.

**Pozacenowe determinanty popytu:** ceny dóbr substytucyjnych, ceny dóbr komplementarnych, przewidywania co do kształtowania się cen dobra w przyszłości, preferencje konsumentów, moda, czynniki demograficzne (np. liczba ludności, struktura wiekowa konsumentów, struktura płciowa konsumentów, poziom wykształcenia, wyznaczenie), warunki klimatyczne itp.

**Popyt doskonale nieelastyczny (sztywny)** – popyt, który nie reaguje na zmiany ceny. Dotyczy dóbr zaspokajających niezbędne potrzeby i nie mających substytutów (np. sól, lekarstwa).



Rys. 12. Typowa krzywa podaży (S), typowa krzywa popytu (D)

**Cena równowagi rynkowej** – cena, przy której występuje zrównoważenie popytu (D) i podaży (S).

## V.5. Literatura przedmiotu

### Literatura podstawowa

1. BEGG D., FISCHER S., DORNBUSCH R., *Ekonomia. Mikroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
2. BEKASIK J., *Ekonomia. Kurs podstawowy*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2007.
3. CZARNY B., RAPACKI R., *Podstawy ekonomii*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
4. CZERWIŃSKI Z., *Matematyka na usługach ekonomii*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1969.
5. EAST R., WRIGHT M., VANHUELE M., *Zachowania konsumentów*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2014.
6. FORLICZ S., JASIŃSKI M., *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2010.
7. GRUSZCZYŃSKI M., KUSZEWSKI T., PODGÓRSKA M., *Ekonometria i badania operacyjne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2009.
8. KAMERSCHEN D.R., *Ekonomia*, Drukarnia Wydawnictwa Bernardinum Pelplin, Gdańsk 1993.
9. MALAGA K., *Mikroekonomia. Oswajanie z matematyką*, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa 2010.
10. MILEWSKI R., KWIATKOWSKI E., *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
11. REKOWSKI M., *Wprowadzenie do mikroekonomii*, Wydawnictwo Polsoft, Poznań 1993.



12. SAMUELSON P., NORDHAUS W., *Ekonomia*, t. 1. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
13. SAMUELSON P., NORDHAUS W., *Ekonomia (na podstawie najnowszego dziewiętnastego wydania oryginału)*, Dom Wydawniczy REBIS sp. z o.o., Poznań 2012.
14. STIGLITZ J.E., *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2013.
15. WOŚ J., RACHOCKA J., KASPEREK-HOPPE M., *Zachowania konsumentów – teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.
16. ZALEGA T., *Konsumpcja. Determinanty, teorie, modele*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012.
17. ZALEGA T., *Mikroekonomia współczesna*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2011.

### Literatura uzupełniająca

1. BRZEZIŃSKI M., GORYNIA M., HOCKUBA Z., *Między imperializmem a kooperacją. Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI wieku*, <http://coin.wne.uw.edu.pl/mbrzezinski/research/KEPfinal.pdf>
2. CAMERER C., LOEWENSTEIN G., *Behavioral Economics: Past, Present, Future*, w: *Advances in Behavioral Economics*, red. C. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin, Princeton University Press, Princeton and Oxford 2004.
3. EDGEWORTH F.Y., *Mathematical Psychics. An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, C. Kegan Paul & Co., 1 Paternoster Square, London 1881, p. 28.
4. GRZESIUK K., *Powstanie i ewolucja modelu homo oeconomicus*, „Roczniki ekonomii i zarządzania” 2014, t. 6(42), nr 2.
5. JOHNSON W.E., *The Pure Theory of Utility Curves*. „The Economic Journal” 1913, Vol. 23, No. 92, pp. 483–513.
6. KAHNEMAN D., TVERSKY A., *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, „Science” 1974, Vol. 185, p. 1124–1131.
7. KAHNEMAN D., TVERSKY A., *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica” 1979, Vol. 47(2), pp. 263–291.
8. LEIBENSTEIN H., *Poza schematem homo oeconomicus*, PWN, Warszawa 1988, s. 27.
9. MILL J.S., *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*; <http://www.efm.bris.ac.uk/het/mill/question.pdf>
10. MILL J.S., *A System Of Logic, Ratiocinative And Inductive*, Harper & Brothers, Publishers, Nowy Jork 1882, pp. 1023–1026.
11. MULLAINATHAN S., THALER R.H., *Behavioral Economics*, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2000.

12. PARETO V., *Cours d'Économie Politique*, Librairie Droz, Genewa 1964.
13. PARETO V., *Manuale di Economia Politica con una Introduzione alla Scienza Sociale*, Società Editrice Libreria, Milan 1906.
14. SMITH A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, przekł. pod red. J. Drewnowskiego i E. Lipińskiego, PWN, Warszawa 1954.
15. von NEUMANN J., MORGENSTERN O., *The Theory of Game and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton 1944.
16. YUSHI M., *The paradox of morality*, [in:] T.G. Palmer (ed.), *The Morality of Capitalism*, Jameson Books INC., Ottawa 2011, pp. 43–54.
17. *Rynek a negatywne efekty zewnętrzne*, Zeszyty Naukowe Politechniki Opolskiej, nr 237/1998, Nauki Społeczne z. 46, ss. 129–136.



# **VI.**

**Ekonomia rynku pracy  
– wybrane zagadnienia**



## VI.

### Ekonomia rynku pracy – wybrane zagadnienia

Mariusz Zieliński

#### VI.1. Zakres badań

Ekonomia rynku pracy jest działem ekonomii zajmującym się funkcjonowaniem rynku pracy w ujęciu mikroekonomicznym i makroekonomicznym. W skali mikro rozpatruje się decyzje przedsiębiorstw co do poziomu i struktury zatrudnienia oraz decyzje członków gospodarstw domowych dotyczących gotowości do podjęcia pracy na określonych warunkach. W skali makro rozpatruje się poziomy zatrudnienia i bezrobocia jako cele polityki gospodarczej oraz sposoby i uwarunkowania oddziaływania państwa na rynek pracy, w celu uzyskania jego równowagi. Rozważania dotyczące ekonomii rynku pracy należy rozpocząć od umiejscowienia tego rynku w systemie gospodarczym.

W gospodarce wyodrębnić można trzy rynki, tj.: rynek dóbr i usług (gdzie sprzedaje się i kupuje wyroby przedsiębiorstw), rynek finansowy (gdzie pozyskuje się i udostępnia środki finansowe na działalność inwestycyjną i bieżącą) oraz rynek pracy (gdzie dokonuje się transakcji zakupu i sprzedaży usług pracy). Podobnie jak inne rynki, rynek pracy można rozpatrywać jako miejsce spotkania popytu i podaży, gdzie kształtowana jest cena. Stroną popytową na rynku pracy są przedsiębiorstwa (pracodawcy), które zgłaszają zapotrzebowanie na pracę. Stroną podażową są członkowie gospodarstw domowych (pracownicy), którzy oferują gotowość podjęcia pracy na rzecz przedsiębiorstw. Ceną na rynku pracy jest płaca realna (możliwość nabywczego płacy) rozumiana jako ekwiwalent za pracę.

Głównymi funkcjami rynku pracy są alokacja i realokacja zasobów ludzkich, zapewniające w długim okresie równowagę między podażą i popytem na pracę. Zgodnie z prawem popytu i podaży, wraz ze wzrostem ceny pracy (płacy, kosztów pracy) spada na nią popyt, wzrasta zaś podaż pracy (przy wysokich płacach zwiększa się ilość chętnych do podjęcia pracy). Spadek poziomu płac wywołuje natomiast wzrost popytu na pracę i spadek jej podaży. Ograniczeniami dla swobodnego funkcjonowania mechanizmu rynkowego na rynku pracy są uwarunkowania instytucjonalne, w tym zwłaszcza regulacje prawne dotyczące relacji między pracodawcami i pracownikami.

Najistotniejszymi problemami badawczymi w ekonomii rynku pracy są: czynniki decydujące o zapotrzebowaniu na pracę, kształtowanie się zasobów i strumieni na rynku pracy (zmiany podaży pracy), czynniki decydujące o bieżącej sytuacji na rynku pracy, rola regulacji i uwarunkowań instytucjonalnych w równoważeniu rynku pracy, zakres i sposób ingerencji państwa w gospodarkę w celu ograniczania nierównowagi rynku pracy.

Pojęcia popytu, podaży, ceny (płacy) oraz równowagi rynku pracy zostały szerzej omówione w podrozdziale V.4. Kategorie kluczowe. Bieżąca sytuacja na rynku pracy i zachodzące na nim zmiany są zwykle rozpatrywane w ujęciu zasobowym i strumieniowym. Zasób jest definiowany jako wielkość określająca stan (poziom) jakiegoś zjawiska ekonomicznego w określonym momencie. Zasoby na rynku pracy rozpatruje się zwykle w odniesieniu do osób w tzw. wieku produkcyjnym (trzeba pamiętać, że wiek aktywności zawodowej może być ustawowo zmieniany, poza tym aktywność zawodową mogą wykazywać osoby spoza wieku produkcyjnego). Z perspektywy aktywności zawodowej, ludność może należeć do trzech grup (zasobów): zatrudnionych, bezrobotnych i biernych zawodowo. Wymienione grupy są silnie zróżnicowane wewnętrznie, co więcej, różne są ich liczebności w zależności od sposobu pomiaru.

Dwoma podstawowymi metodami pomiaru liczebności zasobów na rynku pracy jest ujęcie rejestrowe i ujęcie na podstawie badania aktywności ekonomicznej ludności (BAEL – Badanie aktywności Ekonomicznej Ludności, badania ankietowe prowadzone w każdym kwartale na dużej i reprezentatywnej grupie gospodarstw domowych), którego metodykę wykorzystuje także Eurostat. W ujęciu rejestrowym zatrudnieni to osoby, które zostały zgłoszone (do urzędu skarbowego, ZUS) jako pracujące i odprowadzane są od ich wynagrodzeń obowiązujące podatki i składki, bezrobotni natomiast to osoby zarejestrowane w Powiatowych Urzędach Pracy. Według BEAL zatrudnionym jest każdy, kto przepracował w ostatnim tygodniu odpłatnie co najmniej jedną godzinę, bezrobotnym natomiast jest osoba, która nie ma pracy, poszukuje jej i jest w stanie podjąć ją w pełnym wymiarze od następnego tygodnia. W związku z różną definicją zasobów, zwykle w ujęciu BAEL liczba zatrudnionych jest wyższa niż w ujęciu rejestrowym (uwzględnia pracujących w szarej strefie i nie zgłoszonych do ubezpieczenia), liczba bezrobotnych jest natomiast niższa (nie uwzględnia się osób bez pracy, które nie są zainteresowane jej podjęciem w pełnym wymiarze w najbliższym czasie).

Zasób zatrudnionych tworzą: pracownicy najemni, pracodawcy, pracujący na własny rachunek, członkowie rodziny bezpłatnie pomagający w prowadzeniu działalności gospodarczej. Zróżnicowanie sytuacji osób należących do tego zasobu przejawia się tym, że zatrudnieni mogą zajmować stabilne miejsca pracy, pracować dorywczo, sezonowo, pracować w ramach aktywnych programów przeciwdziałania bezrobociu. Mogą pracować w pełnym wymiarze czasu pracy, na część etatu lub na więcej niż jednym etacie.

Zróznicowanie osób należących do zasobu bezrobotnych rozpatruje się zwykle według kryterium przyczyny pojawienia się w zasobie bezrobotnych. Z tej perspektywy wyodrębnia się bezrobocie: frykcyjne, strukturalne i cykliczne (koniunkturalne). Bezrobocie frykcyjne ma charakter przejściowy, krótkotrwały (do 3 miesięcy), jego poziom jest niski (stopa bezrobocia frykcyjnego wynosi 2% do 3%), należą do niego osoby zmieniające pracę lub poszukujące nowej pracy. Jego przyczyną jest ruch pracobiorców między regionami, zawodami, pracodawcami. Do bezrobocia frykcyjnego wliczani są także absolwenci wchodzący na rynek pracy (w pierwszych trzech miesiącach po zarejestrowaniu). Bezrobocie frykcyjne jest korzystne dla gospodarki jako całości, ponieważ pewien poziom bezrobocia pociąga za sobą korzyści ekonomiczne w postaci: zmniejszenia presji płacowej, ograniczenia fluktuacji personelu, umożliwienia procesów restrukturyzacyjnych i rozwojowych (przedsiębiorstwa potrzebują wolnych zasobów pracy), konkurowania o miejsca pracy przez pracobiorców, wzrostu ich odpowiedzialności za wybór zawodu, podnoszenie kwalifikacji, utrzymanie dyscypliny pracy. Powyższe korzyści przeważają nad niewielkimi kosztami społecznymi bezrobocia frykcyjnego (zakładamy, że każdy bezrobotny frykcyjny znajdzie miejsce pracy w ciągu 3 miesięcy), co nie oznacza, że nie powinno się tego bezrobocia ograniczać (np. celem polityki gospodarczej może być obniżenie stopy bezrobocia frykcyjnego do 2%).

Bezrobocie strukturalne jest wynikiem braku dostosowania podaży pracy do zmieniającego się popytu na pracę (pracobiorcy wykazują się niską skłonnością do zmian miejsca pracy w ujęciu regionalnym, branżowym, międzyzakładowym i zawodowym, przedsiębiorstwa natomiast zmieniają strukturę zapotrzebowania na pracę w zależności od zmian struktury zapotrzebowania na ich wyroby). Przyczynami bezrobocia strukturalnego mogą być: zastój gospodarczy (brak nowo tworzonych miejsc pracy), zmiany struktury popytu konsumpcyjnego (powodujące przesunięcia zatrudnienia między branżami), zmiany technologiczne (zmieniające oczekiwania co do kwalifikacji pracowników), zróżnicowanie terytorialne sytuacji gospodarczej, zmiany demograficzne (bezrobocie strukturalne rośnie, jeśli na rynek pracy wchodzi roczniki „wyżowe”), otwarcie na konkurencję zagraniczną (konkurencyjne międzynarodowo branże poszukują dodatkowych pracowników, branże międzynarodowo niekonkurencyjne ograniczają zatrudnienie). Bezrobocie strukturalne może być stosunkowo trwałe, gdyż dotknięci nim pracobiorcy zmuszeni są do zmiany zawodu, uzupełnienia kwalifikacji lub zmiany miejsca zamieszkania.

Bezrobocie cykliczne (koniunkturalne) wynika z pogorszenia koniunktury gospodarczej, co przejawia się spadkiem zapotrzebowania na wyroby przedsiębiorstw, a w konsekwencji ograniczeniem poziomu zatrudnienia. Z bezrobociem tym związane są wysokie koszty bezpośrednie (wydatki związane z wsparciem bezrobotnych) oraz pośrednie (z perspektywy całej gospodarki następuje utrata potencjalnej produkcji, wpływów podatkowych i składek ubezpieczeniowych).



Zakłada się, że bezrobotni cykliczni chcieliby natychmiast podjąć pracę, nie mogą natomiast tego zrobić, ponieważ brak ofert pracy ze strony przeżywających załamanie koniunkturalne przedsiębiorstw.

Grupa biernych zawodowo jest definiowana jako osoby w wieku produkcyjnym, które nie są zatrudnione i nie są zarejestrowane jako bezrobotne. Grupa ta składa się z: osób nie zainteresowanych podjęciem pracy w ogóle (np. pozostających na utrzymaniu innych osób, posiadających uprawnienia do świadczeń emerytalnych lub rentowych), osób chwilowo niezainteresowanych podjęciem pracy, osób kształcących się, osób poszukujących pracy bez pośrednictwa urzędów pracy, osób powstrzymujących się od rejestracji ze względu na niskie szanse uzyskania pracy za pośrednictwem urzędu pracy. Warto w tym miejscu wspomnieć o zjawisku socjologicznym określanym skrótem NEET (non in employment, education or training), odnoszącym się do młodzieży pozostającej poza sferą zatrudnienia i edukacji. Grupę taką trudno jest uaktywnić zawodowo także w perspektywie długookresowej.

Przemieszczenia osób między zasobami w określonym czasie (miesiąc, kwartał, rok) określa się jako strumienie przepływu. Uwzględniając procesy demograficzne, suma zatrudnionych, bezrobotnych i biernych zawodowo (wszystkich zasobów na rynku pracy) zależy od bieżącej ilości osób w wieku produkcyjnym i zmienia się zależnie od proporcji grup wiekowych wchodzących w wiek produkcyjny i osiągniętych wiek emerytalny. Z perspektywy docelowego zasobu, można wyodrębnić strumienie:

1. Napływu do zasobu zatrudnionych – z zasobu bezrobotnych, biernych zawodowo lub zatrudnionych (zmiana pracodawcy) – są to strumienie korzystne dla gospodarki, ponieważ rośnie ilość płacących podatki i składki na ubezpieczenia społeczne, spada natomiast ilość oczekujących na świadczenia sektora publicznego (także w przypadku zmiany pracodawcy, o ile tracące pracownika przedsiębiorstwo uzupełnia obsadę na opuszczonym stanowisku).
2. Napływu do zasobu bezrobotnych – z zasobu zatrudnionych i biernych zawodowo – są to strumienie niekorzystne dla gospodarki, ponieważ spada ilość płacących podatki i składki na ubezpieczenia społeczne, zwiększa się natomiast ilość oczekujących na świadczenia. Korzystnym aspektem w przypadku napływu z zasobu biernych zawodowo jest wzrost potencjalnych zasobów pracy.
3. Napływu do zasobu biernych zawodowo – z zasobu zatrudnionych i bezrobotnych – są to strumienie niekorzystne dla gospodarki, ponieważ powodują konieczność sfinansowania utrzymania rosnącej grupy biernych zawodowo, przy spadku potencjalnych zasobów pracy. Korzystnym skutkiem ubocznym może być w przypadku napływu z zasobu bezrobotnych poprawa nastrojów społecznych (spada bowiem poziom bezrobocia rejestrowanego).

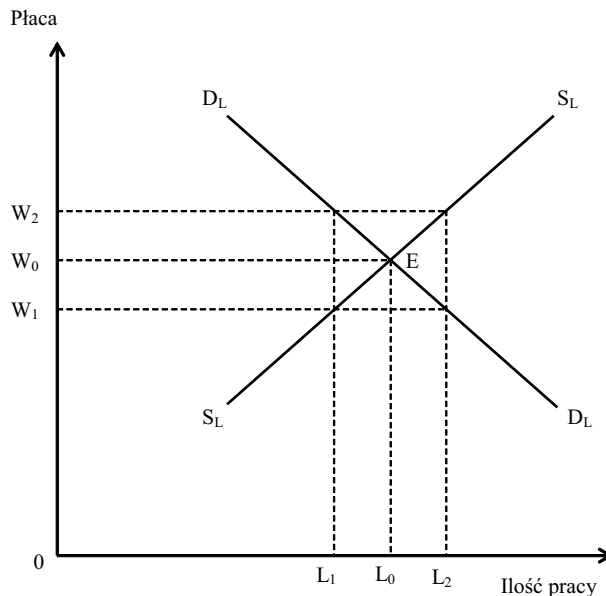
W ujęciu ilościowym sytuację na rynku pracy ocenia się często przez pryzmat współczynnika zatrudnienia (proporcji między liczbą zatrudnionych a liczbą osób w wieku produkcyjnym) oraz współczynnika aktywności zawodowej (proporcji

między sumą zatrudnionych i bezrobotnych a liczbą osób w wieku produkcyjnym). Ujęcie ilościowe nie jest wystarczające dla określenia stopnia wykorzystania zasobów pracy. Na rynek pracy należy spojrzeć także w ujęciu jakościowym, z perspektywy wykorzystania potencjału zatrudnionych. Efektywna alokacja zasobów pracy polega na tym, że pracownicy są zatrudnieni na stanowiskach, gdzie wykorzystują swoje kwalifikacje i pracują w takim zakresie czasu pracy (w pełnym lub niepełnym wymiarze), jaki preferują.

## VI.2. Wybrane modele i zależności

Modele dotyczące funkcjonowania rynku pracy mają charakter mikroekonomiczny i makroekonomiczny. Ze względu na konieczność zaprezentowania różnic między podstawowymi modelami (kierunkami myślenia ekonomicznego), rozważania rozpoczynamy od skali makroekonomicznej.

W ramach głównego nurtu w ekonomii dominują dwa kierunki teoretyczne, tj. kierunek neoklasyczny (odwołujący się do dorobku szkoły klasycznej, której prekursorem był Adam Smith) i kierunek neokeynesowski (odwołujący się do dorobku J.M. Keynesa). Przedstawiciele kierunku neoklasycznego są przekonani o sprawności mechanizmu rynkowego, w związku z czym postulują o wycofanie się państwa z gospodarki. Przedstawiciele kierunku neokeynesowskiego twierdzą natomiast, że mechanizm rynkowy jest często niesprawny, dlatego należy go korygować interwencjami ze strony państwa.



Rys. 1. Bezrobocie klasyczne a płaca minimalna

Najprostszym modelowym ujęciem problemu rynku pracy i jego równowagi jest tzw. bezrobocie klasyczne. Zdaniem szkoły klasycznej bezrobocie jest wynikiem zbyt wysokiego poziomu płac, będącego efektem regulacji państwa, dotyczących wprowadzenia płacy minimalnej lub wynikającego z żądań związków zawodowych (wymuszających podwyżki płac na pracodawcach). Związek bezrobocia klasycznego z płacą minimalną przedstawia rysunek 1.

Jeśli płaca rynkowa byłaby równa  $W_0$ , rynek pracy pozostawałby w równowadze, zatrudnienie wynosiłoby  $L_0$  (popyt na pracę  $D_L$  byłby równy podaży pracy  $S_L$ ). Jeśli interwencja państwa lub działania związków zawodowych spowodują, że płaca minimalna (poniżej której nie wolno oficjalnie zatrudnić pracownika) wzrośnie do poziomu  $W_2$  (powyżej płacy równowagi  $W_0$ ), pojawi się bezrobocie klasyczne. Wzrost płac spowoduje wzrost podaży pracy (do poziomu  $L_2$ ) i spadek popytu na droższą pracę (do poziomu  $L_1$ ). Bezrobocie klasyczne będzie równe odcinkowi  $L_1 - L_2$ .

Przedstawiciele kierunku neoklasycznego sprzeciwiają się interwencji państwa w gospodarce. Nie może ona być ich zdaniem efektywna ze względu na: wielorakość i sprzeczność celów makroekonomicznych, ograniczenie informacyjne (także państwo nie posiada pełnej informacji), opóźnienia czasowe skutków interwencji, trudności w określeniu preferencji społecznych, preferencji przyszłych pokoleń, nieefektywność monopolu państwowego itp. Dodatkowe argumenty na rzecz ograniczenia interwencji państwa wskazują, że: decydenci ulegają naciskom grup interesów, lobbingowi podmiotów prywatnych, następuje upolitycznienie gospodarki, uzależnienie części społeczeństwa od świadczeń społecznych, a wzrost obciążeń (związany z koniecznością sfinansowania rosnących zadań państwa) wywołuje wzrost szarej strefy (nieujawnianej działalności gospodarczej) i korupcji (zwłaszcza na styku sektora publicznego i prywatnego). W związku z powyższym, państwo powinno ograniczyć się do zapewnienia ładu prawnego i bezpieczeństwa oraz zwalczania monopolu.

Przedstawiciele kierunku neokeynesowskiego uważają, że skala niesprawności rynkowych powoduje konieczność interwencji państwa. Mechanizm rynkowy jest niesprawny, ponieważ: brak na nim doskonałej konkurencji (przedsiębiorstwa mogą narzucać warunki na rynku), występuje niedoskonała informacja ograniczająca efektywność decyzji gospodarczych, występują negatywne efekty zewnętrzne (np. zanieczyszczenia środowiska). Przyjmując za J.M. Keynesem, że gospodarka rynkowa może osiągnąć równowagę na poziomie znacząco niższym od potencjalnego, neokeynesiści twierdzą, że państwo powinno oddziaływać na wzrost globalnego popytu, w celu osiągnięcia zadowalającego poziomu produkcji i zatrudnienia, zwłaszcza w okresie kryzysu gospodarczego.

Przedmiotem sporu między kierunkami myśli ekonomicznej są także rodzaje bezrobocia, jakim należy przeciwdziałać w pierwszej kolejności. Kierunek neoklasyczny skupia się na analizie bezrobocia frykcyjnego i bezrobocia strukturalnego. Państwo powinno zmierzać do umacniania warunków działania mechanizmu

rynkowego, tj. do: usprawnienia systemu pośrednictwa pracy, zwiększenia mobilności kwalifikacyjnej i terytorialnej pracobiorców, rozwoju szkoleń zawodowych, uelastycznienia (deregulacji) rynku pracy. Działania takie powinny ograniczyć zarówno bezrobocie frykcyjne, jak i strukturalne. Kierunek neoklasyczny jako mniej istotne traktuje bezrobocie cykliczne, twierdząc, że jest ono stosunkowo niewielkie i częściowo zawinione przez tracących pracę (tracą pracę najmniej wydajni). Kierunek keynesowski skupia się na bezrobociu cyklicznym, ponieważ jego zdaniem jest ono źródłem marnotrawstwa zasobów pracy i występuje niemal ciągle, poza szczytowym poziomem koniunktury. W celu przyspieszenia (utrzymania) tempa wzrostu gospodarczego i ograniczenia bezrobocia cyklicznego, zdaniem neokeynesistów państwo powinno generować wzrost popytu globalnego, zwiększając zamówienia rządowe i wspierając eksport.

Próbą pogodzenia sprzecznych zaleceń dominujących kierunków myśli ekonomicznej jest założenie, że wyboru między ich zaleceniami można dokonać w zależności od bieżącej koniunktury. W szczytowym punkcie koniunktury poziom zatrudnienia osiąga pułap maksymalny, a poziom bezrobocia jest minimalny, w okresie dna cyklu jest natomiast odwrotnie. W warunkach wysokiej koniunktury i pełnego wykorzystania zasobów gospodarczych państwo powinno wycofać się z gospodarki, aby nie konkurować o zasoby z sektorem prywatnym, czyli stosować zalecenia kierunku neoklasycznego. W warunkach recesji gospodarczej (dna koniunktury) i wysokiego bezrobocia państwo powinno wspierać gospodarkę zwiększając swoje zaangażowanie w postaci wzrostu wydatków sektora publicznego, podnosząc w ten sposób popyt globalny, czyli stosować zalecenia kierunku neokeynesowskiego. Nierozstrzygnięty pozostaje problem, jaką politykę gospodarczą prowadzić poza dolnym i górnym punktem zwrotnym koniunktury, czyli przez większość czasu (jeśli założymy, że cykl koniunkturalny obejmuje zwykle około 8 lat, mamy jeden rok prosperity, jeden rok recesji i sześć lat „średniej” koniunktury).

### **VI.3. Przykładowe narzędzia badawcze**

Dane statystyczne (ekonomiczne) dotyczące rynku pracy są stosunkowo łatwo dostępne i pozwalają na porównania międzynarodowe i wewnątrz krajowe. Do najczęściej analizowanych z perspektywy rynku pracy należą dane dotyczące: poziomu i struktury zatrudnienia, bezrobocia, bierności zawodowej, poziomu płac oraz wielkości makroekonomicznych, które na stan rynku pracy oddziałują. Analiza wstępna wykorzystuje zazwyczaj narzędzia statystyki opisowej, zwłaszcza metodę indeksową, opierającą się na badaniu szeregów czasowych (kolejnych wielkości przyjmowanych przez tę samą zmienną). Badania takie mają odpowiedzieć na pytanie, czy można zaobserwować jakieś tendencje zmian poszczególnych wielkości i stanowią podstawę dla bardziej zaawansowanych badań statystycznych (formułowania hipotez statystycznych i ich weryfikacji).

Dla potrzeb polityki gospodarczej (w tym polityki rynku pracy, zmierzającej do ograniczenia bezrobocia) wykorzystuje się analizę danych przekrojowych, tj. ujęcie zatrudnienia i bezrobocia w podziale na różne grupy pracobiorców (w podziale ze względu na płeć, wiek, wykształcenie, okres bezrobocia, miejsce zamieszkania itp.). Przegląd zasobów na rynku pracy w ujęciu przekrojowym pozwala dostosować narzędzia wspierające wzrost zatrudnienia do struktury lokalnego rynku pracy (np. innych narzędzi wsparcia potrzebują absolwenci i osoby w wieku przedemerytalnym, różne są narzędzie wsparcia bezrobotnych krótkookresowych i długotrwałych).

Bardziej zaawansowane metody statystyczne są wykorzystywane w poszukiwaniu determinant sytuacji na rynku pracy oraz korelacji między wielkościami makroekonomicznymi i zasobami na rynku pracy. Przykład: analiza korelacji dokonana na podstawie danych statystycznych publikowanych przez Eurostat, w przypadku sześciu największych ludnościowo krajów Unii Europejskiej w latach 2002–2011 wykazała tendencję do wzrostu aktywności zawodowej ludności, traktowanej jako suma zasobu zatrudnionych i bezrobotnych, mimo wystąpienia w tym okresie kryzysu gospodarczego. Zaprzecza to teoretycznym założeniom, że aktywność zawodowa w okresie kryzysu (który pojawił się w latach 2008–2009) rośnie bierność zawodowa. Zauważono brak reakcji na kryzys rynku pracy w Niemczech (relatywnie głęboka recesja na poziomie 5,1% spowodowała spadek zatrudnienia jedynie o 0,2%). Zapewne było to wynikiem „instytucjonalnych” uwarunkowań w postaci porozumienia między pracodawcami i pracobiorcami co do „dzielenia miejsc pracy” (pracownicy godzili się na pracę w zmniejszonym wymiarze za niższe wynagrodzenie, pracodawcy powstrzymali się od ograniczenia zatrudnienia). W pięciu pozostałych krajach (w tym w Polsce) analiza statystyczna potwierdziła podstawowe założenia teoretyczne, tj. występowanie wzrostu zatrudnienia i spadku bezrobocia w okresie poprawy koniunktury (i odwrotnie) oraz dostosowania rynku pracy do koniunktury w większości krajów w okresie krótkim (w tym samym roku).

Narzędziami badawczymi dotyczącymi rynku pracy mogą być także modele ekonometryczne i matematyczne, poszukujące przyczyn określonych zjawisk na rynku pracy. Przykładem może być model funkcjonowania rynku pracy zaproponowany przez C.A. Pissaridesa, w którym problem równowagi rynku pracy, tworzenia i likwidacji miejsc pracy, aktywności zawodowej oraz roli państwa, analizowany jest przy wykorzystaniu rachunku prawdopodobieństwa, rachunku różniczkowego i całkowego.

#### **VI.4. Kategorie kluczowe**

Jako kategorie kluczowe dla rynku pracy z perspektywy ekonomii można przyjąć: popyt na pracę, podaż pracy, cenę (płacę) oraz równowagę rynku pracy.

Zapotrzebowanie (popyt) na pracę zgłaszane ze strony przedsiębiorstw w skali mikroekonomicznej rozpatrywane jest z uwzględnieniem czasu analizy. W okre-

się długim podkreśla się, że zmiana proporcji cen pozyskania zasobów produkcyjnych (kapitału i pracy) powoduje wymianę (substytucję) między nimi. Zwykle cena pracy rośnie szybciej od ceny zasobów kapitałowych (technologii, surowców, energii), w związku z czym w długim okresie praca jest „wypychana” przez kapitał (postęp techniczny), co prowadzi do spadku liczby miejsc pracy, zwłaszcza w przemyśle, w którym efekty postępu technicznego są najbardziej widoczne. Bazując na tej tendencji część autorów twierdzi, że w dłuższej perspektywie czeka nas okres bardzo wysokiego bezrobocia. Rzeczywistość gospodarcza przeczy takim prognozom, nowe miejsca pracy powstają bowiem w szeroko rozumianych usługach (zalicza się do nich wszystkie stanowiska pracy poza rolnictwem, przemysłem i budownictwem). W większości działalności usługowych nie ma możliwości zastosowania postępu technicznego, w związku z czym praca nie będzie w nich zastępowana kapitałem. W rozważaniach krótkookresowych w skali mikroekonomicznej podkreśla się, że przedsiębiorstwo optymalizuje zatrudnienie, tj. zwiększa je do momentu, gdy kolejny zatrudniony pracownik przynosi przedsiębiorstwu wyższe przychody od kosztów jego zatrudnienia (zakłada się, że płace są relatywnie stałe dla wszystkich pracowników, natomiast przychody generowane przez kolejnych pracowników mają tendencję spadkową, ponieważ kolejni pracownicy mają coraz gorszy dostęp do maszyn, poza tym dodatkowa produkcja często powoduje konieczność obniżenia ceny, aby znalazła nabywców).

W rozważaniach mikroekonomicznych zakłada się, że podstawowym czynnikiem decydującym o podaży pracy (w krótkim okresie) jest poziom płac realnych (możliwości nabywcze stwarzane przez płace). Dodatkowo na aktywność zawodową ludności wpływają: preferencje pracobiorców (stosunek do pracy i korzyści z niej wynikających), dochód ze źródeł niezwiązanych z pracą (w przypadku posiadania majątku przynoszącego dochody, świadczeń lub dochodów innych członków gospodarstwa domowego nie ma przymusu ekonomicznego do podejmowania pracy), kosztów stałych związanych z podjęciem pracy (w przypadku bezrobotnego podjęcie pracy wiąże się z utratą zasiłków, koniecznością sfinansowania dojazdów, nabycia odzieży itp., co powoduje, że z perspektywy krótkookresowej bezrobotnemu może nie opłacać się podjęcie oficjalnego zatrudnienia) oraz regulacje prawne dotyczące rynku pracy (wiek emerytalny, uprawnienia związków zawodowych, płaca minimalna, dopuszczalność elastycznych form zatrudnienia i czasu pracy itp.). W długim okresie dodatkowo na podaż pracy oddziałują procesy demograficzne (zmiany ilości osób w wieku produkcyjnym) i migracyjne (nadwyżka emigrantów nad imigrantami w wieku produkcyjnym zmniejsza podaż pracy i odwrotnie).

Rozpatrując płace trzeba pamiętać o tzw. klinie podatkowym, tj. dodatkowych obciążeniach kosztów pracy nakładanych przez państwo. Pracobiorcy postrzegają płacę z perspektywy płacy „netto” (na rękę). Pracodawcy natomiast uwzględniają całkowite koszty zatrudnienia, zawierające poza płacą netto także obciążenia podatkowe i składkowe oraz koszty wyposażenia stanowiska pracy, szkoleń i innych

elementów zarządzania personelem generujących koszty. W konsekwencji pracownik zarabiający netto 2000 złotych, z perspektywy pracodawcy generuje koszty pracy na poziomie 3000 złotych lub więcej. Trzeba w tym miejscu podkreślić, że mimo stosunkowo dużych narzutów na płace w Polsce, dochody składkowe nie są wystarczające na pokrycie wydatków Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (głównie wypłat emerytur), wymagającego corocznych dotacji z budżetu (z dochodów podatkowych), tak więc trudno jest poważnie ograniczyć klin podatkowy.

Równowaga na rynku pracy to sytuacja, gdy strona popytowa jest równa stronie podażowej. Popytową stroną rynku pracy poza zatrudnionymi tworzą nieobsadzone miejsca pracy. Podażową stroną rynku pracy poza zatrudnionymi tworzą bezrobotni. Ze względu na to, że po obu stronach rynku znajdują się zatrudnieni, jako stan równowagi można przyjąć sytuację, gdy liczba nieobsadzonych miejsc pracy jest równa liczbie bezrobotnych (a zatem poziomem równowagi nie jest sytuacja, gdy bezrobocie jest zerowe).

Kierunki myśli ekonomicznej różnie definiują stan równowagi na rynku pracy. J.M. Keynes przyjmował, że równowaga rynku pracy występuje, gdy brak bezrobocia cyklicznego. Do lat 70. XX wieku kierunek neokeynesowski przyjmował za Beveridge'm, że stan równowagi odpowiada bezrobociu frykcyjnemu. Obecnie dominuje pogląd kierunku neoklasycznego, przyjmującego jako poziom równowagi tzw. naturalną stopę bezrobocia, odpowiadającą sumie bezrobocia frykcyjnego i strukturalnego. Bezrobocie naturalne jest poziomem optymalnym z perspektywy celów gospodarczych, ponieważ następuje przy nim stabilizacja poziomu płac, a rynek pracy nie utrudnia osiągnięcia innych celów makroekonomicznych (np. stabilizacji poziomu cen). Poziom bezrobocia naturalnego nie jest stabilny, zmieniając warunki na nim występujące (porządek instytucjonalny, bariery ograniczające mobilność zasobów pracy), można zatem dążyć do jego obniżenia.

Równowagę rynku pracy (odpowiednią liczbę stanowisk pracy) z perspektywy długookresowej zapewnić może odpowiednie tempo wzrostu gospodarczego. Z perspektywy krótkookresowej, państwo ogranicza uciążliwość bezrobocia polityką rynku pracy, którą realizują Powiatowe Urzędy Pracy. Wśród narzędzi polityki rynku pracy wyróżnić można narzędzia pasywne (zasiłki dla bezrobotnych, zasiłki przedemerytalne) oraz narzędzia aktywne (pośrednictwo pracy i doradztwo zawodowe, subwencjonowanie miejsc pracy, szkolenia dla bezrobotnych, programy specjalne).

## VI.5. Literatura przedmiotu

1. BALCERZAK-PARADOWSKA B. (red.), *Praca i polityka społeczna wobec wyzwania integracji*, IPISS, Warszawa 2003.
2. BARTKOWIAK R., *Rozwój myśli ekonomicznej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.

3. BAZEN S., LUCIFORA C., SALVERDA W. (red.), *Job Quality and Employer Behaviour*, Palgrave, Macmillan, Hampshire 2005.
4. BOSWORTH D., DAWKINS P., STROMBACK T., *The Economics of the Labour Market*, Longmann, Harlow, Essex 1996.
5. FRIESKE K. (red.), *Deregulacja polskiego rynku pracy*, IPISS, Warszawa 2003.
6. GOLNAU W., *Znaczenie płacy minimalnej dla funkcjonowania rynku pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007.
7. KEYNES J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 2003.
8. KRYŃSKA E., *Dylematy polskiego rynku pracy*, IPISS, Warszawa 2001.
9. KWIATKOWSKI E., *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, PWN, Warszawa 2002.
10. PISSARIDES C.A., *Teoria bezrobocia w stanie równowagi*, PTE, Warszawa 2012.
11. ROY K.C., SIDERAS J. (ed.), *Institutions, Globalization and Empowerment*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton 2006.
12. SNOWDON B., VANE H., WYNARCZYK P., *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, PWN, Warszawa 1998.
13. SNOWER D.J., G. DEHESA De LA (ed.), *Unemployment Policy: Government Options for the Labour Market*, Cambridge University Press, Cambridge 1997.
14. SOCHA M., SZTANDERSKA U., *Strukturalne podstawy bezrobocia w Polsce*, PWN, Warszawa 2002.
15. SZYLKO-SKOCZNY M., *Polityka społeczna wobec bezrobocia w Trzeciej Rzeczypospolitej*, Instytut Polityki Społecznej UW, Warszawa 2004.
16. WIŚNIEWSKI Z., POCZTOWSKI A. (red.), *Zarządzanie zasobami ludzkimi w warunkach nowej gospodarki*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.
17. WINIARSKI B. (red.), *Polityka gospodarcza*, PWN, Warszawa 2002.
18. ZIELIŃSKI M., *Wpływ państwa na rynek pracy i decyzje zatrudnieniowe przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2008.
19. ZIELIŃSKI M., *Rynek pracy w teoriach ekonomicznych*, CeDeWu, Warszawa 2012.
20. ZIELIŃSKI M., JONEK-KOWALSKA I., SOJDA A., *Reakcje rynku pracy na zmiany koniunktury w dużych krajach Unii Europejskiej*, „*Ekonomista*” 2014, nr 5.





# **VII.**

## **Ekonomia sektora publicznego**

## VII.5. Przykładowe kategorie badawcze

### VII.5.1. Deficyt budżetowy a państwowy dług publiczny (I. Pyka)

**Deficyt budżetu państwa** potocznie określany **deficytem budżetowym** stanowi ujemną różnicę między **wydatkami a dochodami budżetowymi** odzwierciedlając sytuację, w której preferencje społeczne i gospodarcze władzy publicznej nie znajdują bezpośredniego pokrycia w gromadzonych zasobach finansowych. Tabela 1 przedstawia planowane w roku 2015 w Polsce dochody budżetu państwa, które ogółem wyniosły 297 197 818 000 PLN.

Tabela 3. Dochody budżetu państwa wg ustawy budżetowej na 2015 r.

**Dochody budżetu państwa wg ustawy budżetowej na 2015 r.**

Załącznik nr 1

DOCHODY BUDŻETU PAŃSTWA W 2015 R.	
Wyszczególnienie	Plan na 2015 r.
	w tys. zł
1	2
<b>DOCHODY OGÓLEM</b>	297 197 818
1. Dochody podatkowe, w tym:	269 820 001
1.1. Podatki pośrednie	199 450 000
z tego: Podatek od towarów i usług	134 630 000
Podatek akcyzowy	63 570 000
Podatek od gier	1 250 000
1.2. Podatek dochodowy od osób prawnych	24 530 000
1.3. Podatek dochodowy od osób fizycznych	44 390 000
1.4. Podatek od wydobycia niektórych kopalin	1 450 000
2. Dochody niepodatkowe	25 829 884
2.1. Dywidendy i wpłaty z zysku	6 245 150
2.2. Olo	2 394 000
2.3. Dochody państwowych jednostek budżetowych i inne dochody niepodatkowe	15 294 155
2.4. Wpłaty jednostek samorządu terytorialnego	1 896 579
3. Środki z Unii Europejskiej i innych źródeł niepodlegające zwrotowi	1 547 933

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2 z kolei przedstawia planowane wydatki budżetu państwa w Polsce w roku 2015 według ustawy budżetowej, których wartość ogółem wyniosła 343 277 818 000 PLN. Stąd też zgodnie z przyjętą definicją planowany deficyt budżetowy w Polsce w roku 2015 powinien wynieść 46,08 mld zł.

Przykład 1  
 Obliczanie deficytu budżetu państwa  
 Wydatki budżetowe 343 277 818 000 PLN  
 Dochody budżetowe 297 197 818 000 PLN  
 Deficyt budżetowy – 46 080 000 000 PLN

**Planowany deficyt budżetowy** nie zawsze odpowiada jego rzeczywistej wielkości. **Deficyt rzeczywisty** (*ex definitione*) jest bowiem faktyczną różnicą pomiędzy wydatkami i dochodami w danym okresie rozliczeniowym. Planowany deficyt budżetowy natomiast powstaje jako efekt prognozowania dochodów publicznych mających fundamentalny wpływ na sytuację finansową państwa, a w konsekwencji na możliwości realizacji przez państwo jego funkcji. Prognozy dochodów budżetu państwa z kolei są oparte na prognozach podstawowych wielkości i wskaźników makroekonomicznych. W konsekwencji wystąpienia błędów wielkość zrealizowanych dochodów budżetu może być mniejsza lub większa od prognozowanych kwot. Błędy te mając wpływ na wielkość dochodów państwa oddziałują na rzeczywisty deficyt budżetu państwa. W sytuacji gdy:

- rzeczywiste dochody budżetowe są większe niż planowane, wówczas rzeczywisty deficyt budżetowy jest mniejszy niż planowany,
- rzeczywiste dochody budżetowe są mniejsze niż planowane, to rzeczywisty deficyt budżetowy jest większy niż planowany.

Tabela 4. Dochody budżetu państwa wg ustawy budżetowej na 2015 r.

**Wydatki budżetu państwa wg ustawy budżetowej na 2015 r.**

WYDATKI BUDŻETU PAŃSTWA NA ROK 2015  
ZE STAWIENIE ZBIORCZE WEDŁUG GZALÓW

Kod	Tytuł	Plan na 2015 r.	z tego:							Współfinansowanie projektu z udziałem środków Unii Europejskiej <sup>1</sup>
			Dotacje i subwencje	Świadczenia na rzecz osób fizycznych	Wydatki budżetu państwa	Wydatki na cele ogólne	Wydatki na cele polityki państwa	Środki własne Unii Europejskiej	Współfinansowanie projektu z udziałem środków Unii Europejskiej <sup>1</sup>	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
010	Ministerstwo Edukacji i Nauki	5 221 496	2 354 051	1 936	888 453	225 704			1 751 351	
020	Ministerstwo	7 801	2 573	4	1 304				3 840	
030	Ministerstwo Sprawiedliwości	88 742	667	1 021	30 496	6 10			49 328	
100	Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej	570 756	570 751	4						
150	Prace badawcze i przemysłowe	1 127 000	93 443	394	332 541	73 763			628 874	
500	Handel	663 556	473 900	432	79 654	13 782			95 101	
550	Handel i restauracje	20 500	20 500							
600	Transport i łączność	16 474 283	3 825 056	13 118	3 028 149	821 845			799 166	
630	Turystyka	45 171	41 500	23	3 648					
700	Gospodarka mieszkaniowa	1 553 048	1 532 196	428	13 422	7 000				
710	Opieka zdrowotna	652 109	253 888	2 083	348 784	9 920			69 424	
720	Informatyka	206 246	404	198 753	4 496				2 584	
730	Nauka	5 265 562	4 313 096	32 586	325 145	208 125			385 850	
750	Administracja publiczna	12 655 604	473 768	385 137	10 491 742	402 220			902 737	
751	Uzupelnienie pozostałych organów władzy państwowej, kontroli i ochrony prawa oraz sądownictwa	2 143 997	6 982	11 473	1 895 196	127 057			30	
752	Opieka nad osobami	30 222 778	489 321	67 820	15 654 869	13 470 554				
753	Obowiązkowe ubezpieczenia społeczne	82 826 367	59 149 502	20 987 430	3 070 253	9 182			62 218	
754	Ubezpieczenia społeczne i ochrona przedbezrobociem	13 454 183	2 065 712	43 649	10 403 972	464 832			16 176	
755	Wydatki na świadczenia	11 080 126	45 712	360 797	10 140 711	516 770				
757	Obługa długu publicznego	32 250 000			100		32 249 900	18 164 538	6 685 299	
758	Wzrost gospodarczy	92 771 430	60 668 096	117 574	5 980 508	2 047 917			55 261	
801	Opieka i wychowanie	1 768 312	49 181	26 649	1 602 028	35 793			154 710	
803	Opieka nad wyznaniami	14 387 568	13 638 061	116 719	42 896	440 380			79 644	
851	Opieka zdrowotna	6 920 304	3 968 813	10 326	2 400 802	874 599			5 267	
852	Pomoc społeczna	12 428 525	12 333 096	13 834	55 586	6 40			83 028	
853	Pozostałe zadania w zakresie pomocy społecznej	3 005 081	886 528	2 019 360	237 989	4 176			50 849	
854	Ubezpieczenia społeczne i świadczenia	104 251	18 868	1 931	79 996	3 454			24 423	
900	Gospodarka komunalna i odnawialna	341 852	989	536	270 020	19 448			933	
921	Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego	3 034 896	1 365 540	7 650	237 077	306 666				
925	Ogony biologiczne i zoologiczne oraz naturalne obszary i obiekty chronione przyrody	101 923	100 295	22	15	638				
926	Kultura fizyczna	265 445	207 340	22 315	33 225	2 965				
	<b>Ogółem</b>	<b>343 277 818</b>	<b>168 586 366</b>	<b>25 314 974</b>	<b>66 862 568</b>	<b>20 187 969</b>	<b>32 249 900</b>	<b>18 164 538</b>	<b>11 901 503</b>	

<sup>1</sup> Kolumna ta obejmuje wydatki państwa na współfinansowanie projektów realizowanych z udziałem środków europejskich, finansowanie projektów pomocy technicznej, projekty z udziałem środków otrzymywanych od państw członkowskich Unii Europejskiej, Programu Europejskiego Współpracy i Wzajemnej Pomocy (EFPA) oraz wydatki na projekty z udziałem innych środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej niezrealizowanych w budżecie środków europejskich.

Źródło: opracowanie własne.

Planowanie salda budżetowego jest więc szczególnym przedsięwzięciem wobec czynnika niepewności dochodów, wynikającego zwłaszcza z rzeczywistego przebiegu procesów makroekonomicznych w stosunku do przyjętych założeń przy planowaniu budżetu. Dotychczasowe doświadczenia pokazują, że głównymi czynnikami ryzyka niedoszacowania lub przeszacowania dochodów budżetowych, w tym także salda budżetu państwa są głównie inflacja i produkt krajowy brutto (PKB). Planowanie salda budżetowego jest dodatkowo utrudnione przez konieczność respektowania norm prawnych wewnętrznych oraz zewnętrznych. Niezależnie jednak od nich za rozstrzygające o wielkości rzeczywistego deficytu budżetowego uznaje się<sup>295</sup>:

- zagregowany plan budżetowy uwzględniający stan gospodarki oraz prognozy makroekonomiczne,
- przewidywane zmiany systemowe, które skutkować będą wzrostem lub ubytkiem dochodów,

<sup>295</sup> S. Owsiak, Jakość planowania budżetowego w Polsce – próba oceny.

- siła przeszłości, ponieważ zarówno dochody budżetowe, jak i wydatki budżetowe charakteryzują się inercyjnością zróżnicowaną ze względu na kraj, powiat, gminę itp. oraz ze względu na okres.

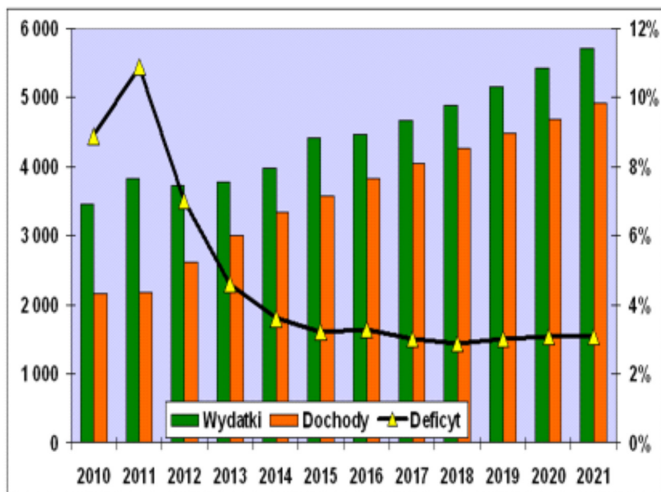
Odnosząc się do Polski rzeczywisty deficyt budżetowy w roku 2015 okazał się większy o 3,9 mld zł niż planowany. Założony pierwotnie w ustawie budżetowej na poziomie 46,08 mld zł wyniósł 49,98 mld zł.

Instrumentem nowoczesnego zarządzania finansami publicznymi jest planowanie wieloletnie. Bank Światowy, jak też Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), uznaje go za jeden z istotniejszych mechanizmów racjonalizowania wyborów w polityce finansowej państwa. W Polsce znalazł on odzwierciedlenie w zapisach ustawy o finansach publicznych w zakresie Wieloletniego Planu Finansowego Państwa. Plan ten dotyczy dochodów i wydatków oraz przychodów i rozchodów budżetu państwa i jest sporządzany na cztery lata budżetowe w układzie obejmującym funkcje państwa wraz z celami i miernikami stopnia wykonania danej funkcji z uwzględnieniem: celów średniookresowej strategii rozwoju kraju, o której mowa w ustawie o zasadach prowadzenia polityki rozwoju oraz kierunków polityki społeczno-gospodarczej Rady Ministrów.

Dokument ten ma charakter kroczący i każdorazowo obejmuje dany rok budżetowy oraz trzy kolejne lata. W świetle zapisów ustawy o finansach publicznych stanowi on podstawę przygotowywania projektu ustawy budżetowej na kolejny rok budżetowy. Jego znaczenie formalne jest oparte na wymogu, aby poziom deficytu w projekcie ustawy budżetowej na dany rok budżetowy, przedstawianym przez Radę Ministrów Sejmowi, nie był większy niż poziom deficytu ustalony na ten rok budżetowy w Wieloletnim Planie Finansowym Państwa. Ustawa zakłada, że w szczególnie uzasadnionych przypadkach istnieć będzie możliwość uwzględnienia wyższego poziomu deficytu, o ile Rada Ministrów przedstawi Sejmowi szczegółowe wyjaśnienie takiej sytuacji. Ze względu na fakt, że Wieloletni Plan Finansowy Państwa jest jedynie przedmiotem uchwały Rady Ministrów można stwierdzić, że jest to dokument konkretyzujący zamierzenia programowe rządu, z ograniczonymi możliwościami weryfikacji zapisanych w nim wielkości na forum parlamentu. Wieloletni Plan Finansowy Państwa, w podziale na poszczególne lata budżetowe, określa: podstawowe wielkości makroekonomiczne, kierunki polityki fiskalnej, prognozy dochodów oraz wydatków budżetu państwa, kwotę deficytu i potrzeb pożyczkowych budżetu państwa oraz źródła ich sfinansowania, prognozy dochodów i wydatków budżetu środków europejskich, wynik budżetu środków europejskich, skonsolidowaną prognozę bilansu sektora finansów publicznych, kwotę państwowego długu publicznego.

Wykres 1 przedstawia szacunki deficytu budżetowego państwa na tle planowanych dochodów i wydatków budżetowych w latach 2010–2021. Szacunki te wskazują, że władza publiczna w Polsce – rząd i parlament – po doświadczeniach globalnego kryzysu finansowego w latach 2007–2010, podporządkowują się realizacji zasady równowagi budżetowej. Zasada ta w swym ujęciu skrajnym wyraża się

postulatem wzajemnego dostosowania ogólnej kwoty wydatków budżetowych do ogólnej kwoty dochodów. Zatem jej ścisłe przestrzeganie wykluczyłoby powstanie deficytu budżetowego a w konsekwencji i długu publicznego. Warunek ten jest trudny do spełnienia nawet w wysoko rozwiniętych państwach gospodarki światowej. Stąd obecnie wyraża ją postulat racjonalnej polityki finansowej i równowagi gospodarczej kraju w skali wieloletniej oraz względnego zrównoważenia budżetu danego roku.



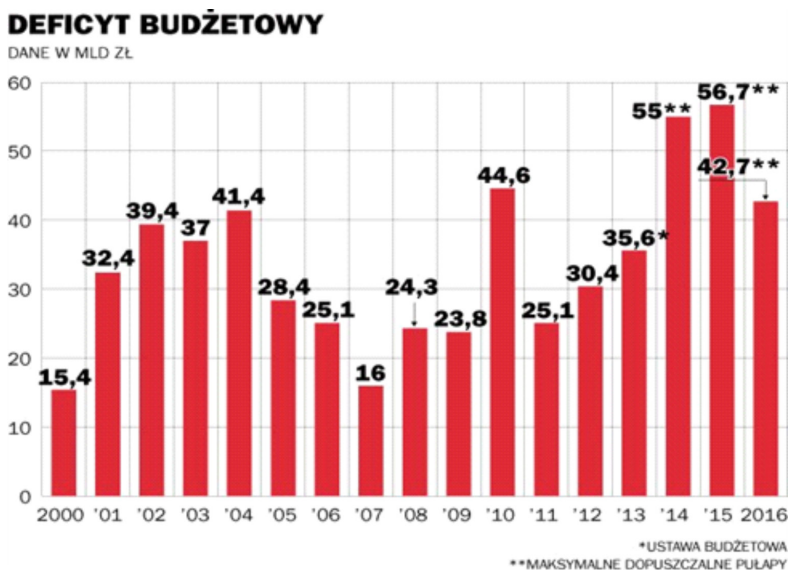
Wykres 1.

Na gruncie polskiego prawa budżetowego „Różnica między dochodami a wydatkami budżetu państwa stanowi odpowiednio nadwyżkę budżetu państwa albo deficyt budżetu państwa [...]”<sup>296</sup>. Nadwyżka budżetowa w przeciwieństwie do wcześniej już zdefiniowanego pojęcia deficytu budżetowego oznacza ich różnicę dodatnią, którą z perspektywy procesu alokacji zasobów pieniężnych w gospodarce trudno uznać za zjawisko pozytywne. Transformowane z sektora prywatnego do sektora publicznego środki pozostają bowiem w nadmiarze wobec zaplanowanych wydatków budżetowych, pociągając za sobą społeczny koszt ich finansowania. Dlatego też rola salda budżetu państwa inaczej jest oceniana w przypadku nadwyżki niż w przypadku deficytu. O ile nadwyżka w budżecie państwa umownie traktowana jest jako symptom zrównoważenia budżetu, o tyle deficyt budżetowy określa limit wydatków budżetowych. Wynika to z art. 220 Konstytucji RP, który stanowi, że „Zwiększenie wydatków lub ograniczenie dochodów planowanych przez Radę Ministrów nie może powodować ustalenia przez Sejm większego deficytu budżetowego niż przewidziany w projekcie ustawy budżetowej”.

<sup>296</sup> Art. 113 ust. 1 ufp:

Jego zwiększenie w polskim prawodawstwie wymaga zatem zgody parlamentu. Możliwym natomiast też jest dokonanie „oszczędności” w wydatkach budżetowych, jeżeli wydatki będą mniejsze od planowanych, albo jeżeli dochody okażą się wyższe niż wielkość przyjęta w ustawie budżetowej.

Wysokość deficytu budżetowego w Polsce w latach 2010–2016 prezentuje wykres 2.



Wykres 2.

Deficyt budżetowy, stanowiący ujemną różnicę między dochodami i wydatkami budżetowymi, nie musi odpowiadać wielkości deficytu finansów publicznych. Publiczne potrzeby gospodarki krajowej są bowiem z reguły wyższe niż objęte ustawą budżetową. Państwo posiada bowiem często pozabudżetowe zobowiązania sektora finansów publicznych co powoduje, że różnicę między dochodami publicznymi a wydatkami publicznymi określa się deficytem finansów publicznych. Deficyt sektora finansów publicznych jest zatem sumą deficytu budżetowego i deficytu jednostek parabudżetowych. Wielkość tego deficytu w stosunku do produktu krajowego w Polsce prezentuje tabela 2.

Art. 113 ust. 2 ufp stanowi, że „Deficyt budżetu państwa oraz inne pożyczkowe potrzeby budżetu państwa mogą być sfinansowane przychodami pochodzącymi z:

- 1) sprzedaży skarbowych papierów wartościowych na rynku krajowym i zagranicznym;
- 2) kredytów zaciąganych w bankach krajowych i zagranicznych;
- 3) pożyczek;
- 4) prywatyzacji majątku Skarbu Państwa;
- 5) kwot pochodzących ze spłat udzielonych kredytów i pożyczek;
- 6) nadwyżki budżetu państwa z lat ubiegłych;



- 7) nadwyżki budżetu środków europejskich;
- 8) innych operacji finansowych”.

Deficyt w stosunku do PKB w Polsce (w proc.)



Rys. 2.

Jednocześnie art. 220 Konstytucji RP zakłada, że „Ustawa budżetowa nie może przewidywać pokrywania deficytu budżetowego przez zaciąganie zobowiązania w centralnym banku państwa”.

Wszystkie zobowiązania zaciągnięte przez skarb państwa i reprezentujące go instytucje sektora finansów publicznych (w tym budżety samorządowe) tworzą dług publiczny. Dług publiczny jest zatem sumą zobowiązań sektora finansów publicznych powstałą w przeszłości. Zgodnie z ustawą o finansach publicznych państwowy dług publiczny oblicza się jako wartość nominalną zobowiązań jednostek sektora finansów publicznych po wyeliminowaniu wzajemnych zobowiązań między jednostkami tego sektora<sup>297</sup>. Art. 72 ust. 1 ufp stanowi natomiast, że „Państwowy dług publiczny obejmuje zobowiązania sektora finansów publicznych z następujących tytułów:

- 1) wyemitowanych papierów wartościowych opiewających na wierzytelności pieniężne;
- 2) zaciągniętych kredytów pożyczek;
- 3) przyjętych depozytów;
- 4) wymagalnych zobowiązań:
  - a) wynikających z odrębnych ustaw oraz prawomocnych orzeczeń sądów lub ostatecznych decyzji administracyjnych,
  - b) uznanych za bezsporne przez właściwą jednostkę sektora finansów publicznych będącą dłużnikiem”.

Państwowy dług publiczny można podzielić na wewnętrzny i zewnętrzny. Wewnętrzny dług publiczny jest sumą narosłych zobowiązań państwa wobec wierzy-

<sup>297</sup> Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, art. 72 i 73.

cieli krajowych. Zewnętrzny dług publiczny odnosi się do zobowiązań państwa wobec wierzycieli zagranicznych. Art. 216 ust. 5 Konstytucji RP stanowi dodatkowo, że „*Nie wolno zaciągać pożyczek lub udzielać gwarancji i poręczeń finansowych, w następstwie których państwowy dług publiczny przekroczy 3/5 wartości rocznego produktu krajowego brutto. Sposób obliczania wartości rocznego produktu krajowego brutto oraz państwowego długu publicznego określa ustawa*”. Wpisanie limitu długu publicznego do konstytucji nie jest działaniem powszechnym. Rozwiązanie to nie było szeroko stosowane również w roku 1997, kiedy to Polska stała się jego prekursorem. Dzisiaj zapis ten jest rzadkim fenomenem wdrożonym w stosunkowo nielicznych krajach:

- Austria – 2011 – limit 60% (ze skutkiem na 2020),
- Niemcy – 2009 – od 2016 dopuszczalny deficyt to 0,35% PKB; od 2020 deficyt strukturalny całkowicie niedopuszczalny,
- Słowenia – 2013 – nakaz zrównoważonych budżetów od 2015,
- Hiszpania – 2011 – wymagania zrównoważonego budżetu (za pewnymi wyjątkami m.in. recesja),
- Szwajcaria – 2001 – wymóg równoważenia budżetu na przestrzeni cyklu gospodarczego (deficyty dopuszczone w recesji, nadwyżki w okresach wzrostu).

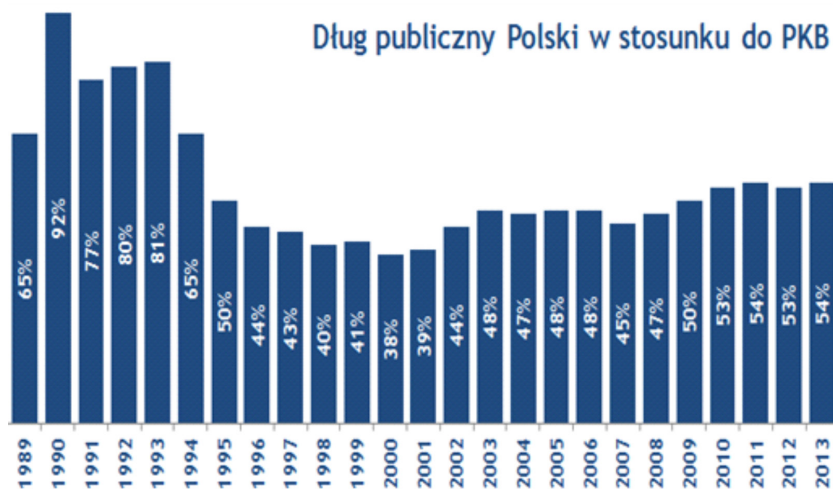
W państwach Unii Europejskiej objętych derogacją obowiązują kryteria konwergencji (zwane kryteriami zbieżności lub kryteriami z Maastricht), które określają, czy dane państwo UE jest gotowe do przyjęcia euro. Kryteria te są ujęte w art. 140 ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. W odniesieniu do sytuacji finansów publicznych zakładają, że wysokość deficytu budżetowego danego państwa nie może przekroczyć poziomu 3% produktu krajowego brutto (PKB), a jego dług publiczny nie może być wyższy niż 60% PKB. Schemat 1 pokazuje, że na przestrzeni długiego okresu w odniesieniu do długu publicznego Polska kryterium takie spełniała. W Polsce jednak ustawa o finansach publicznych zakłada działania ostrożnościowe i sanacyjne, gdy stosunek łącznej kwoty państwowego długu publicznego, powiększonej o kwoty przewidywanych wypłat z tytułu poręczeń i gwarancji udzielonych przez podmioty sektora finansów publicznych do PKB będą kształtować się w przedziale 50–55% PKB i 55–60% PKB. W sytuacji gdy relacja ta jest większa od 50% a nie większa niż na kolejny rok, Rada Ministrów uchwała projekt ustawy budżetowej, w którym relacja deficytu budżetu państwa do dochodów budżetu państwa nie może być wyższa niż relacja deficytu budżetu państwa do dochodów budżetu państwa z roku bieżącego wynikająca z ustawy budżetowej<sup>298</sup>. Gdy relacja ta jest większa od 55%, a mniejsza od 60% na kolejny rok Rada Ministrów uchwała projekt ustawy budżetowej, w którym<sup>299</sup>:

- nie przewiduje się deficytu budżetu państwa,

---

<sup>298</sup> Art. 86 ustawy ust. 1 z dnia 27 sierpnia 2009 r.

<sup>299</sup> Ibidem.



Rys. 3.

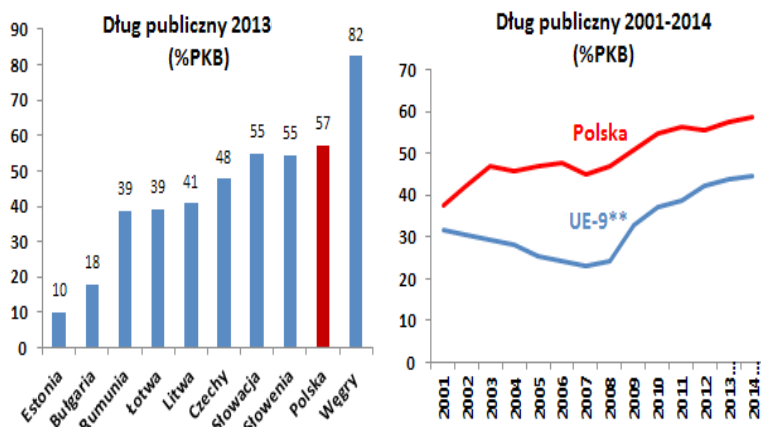
- nie przewiduje się wzrostu wynagrodzeń pracowników państwowej sfery budżetowej,
  - waloryzacja rent i emerytur nie może przekroczyć poziomu odpowiadającego wzrostowi cen towarów i usług konsumpcyjnych, ogłoszonego przez Główny Urząd Statystyczny za poprzedni rok budżetowy,
  - wprowadza się zakaz udzielania pożyczek i kredytów z budżetu państwa z wyjątkiem rat kredytów i pożyczek udzielonych w latach poprzednich,
  - nie przewiduje się wzrostu wydatków w jednostkach w administracji rządowej.
- Z kolei gdy relacja ta jest równa lub większa od 60% stosuje się działania ostrożnościowe odpowiadające poprzednim i dodatkowo<sup>300</sup>:
- Rada Ministrów, najpóźniej w terminie miesiąca od dnia ogłoszenia relacji, przedstawia Sejmowi program sanacyjny mający na celu ograniczenie tej relacji do poziomu poniżej 60%,
  - wydatki budżetu jednostki samorządu terytorialnego określone w uchwale budżetowej na kolejny rok nie mogą być wyższe niż dochody tego budżetu,
  - poczynając od siódmego dnia po dniu ogłoszenia relacji, jednostki sektora finansów publicznych nie mogą udzielać nowych poręczeń i gwarancji.

Ponadto zgodnie z art. 87 ufp: „Program sanacyjny obejmuje:

- wskazanie przyczyn kształtowania się relacji państwowego długu publicznego,
- program przedsięwzięć mających na celu doprowadzenie do ograniczenia relacji,
- trzyletnią prognozę dotyczącą relacji państwowego długu publicznego do produktu krajowego brutto, wraz z przewidywanym rozwojem sytuacji makroekonomicznej kraju”.

<sup>300</sup> Ibidem.

Pomimo tego, że procedury długu publicznego w Polsce są bardzo rygorystyczne, w roku 2013 dług publiczny w Polsce był porównywalnie bardzo wysoki (por. schemat 2). Jest także wyższy niż średnia w dziewięciu krajach Europy Środkowo-Wschodniej, należących do Unii Europejskiej.



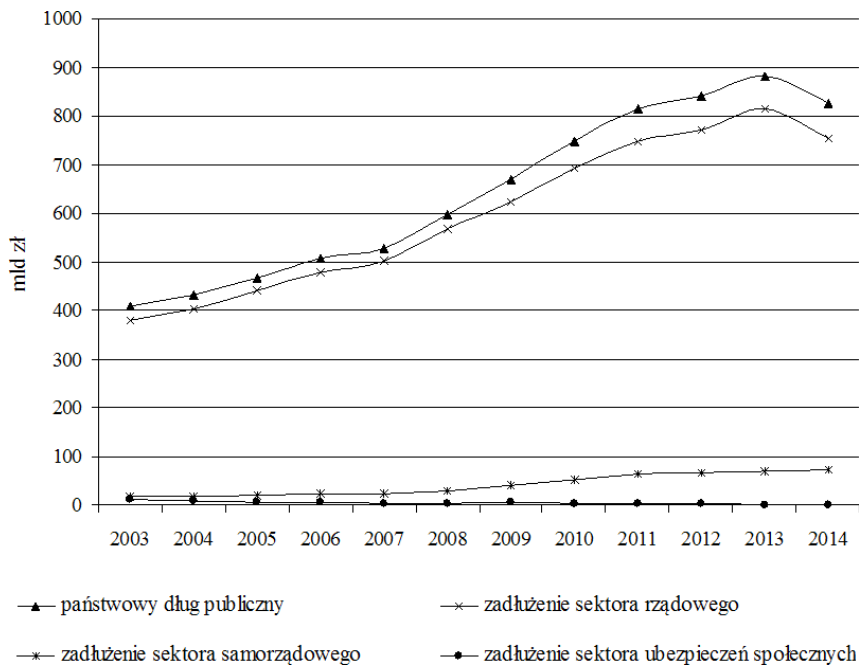
Rys. 4.

Należy też zauważyć, że różne były szacunki deficytu sektora finansów publicznych w Polsce i w Komisji Europejskiej rzutujące ostatecznie na wysokość polskiego długu publicznego (por. rys. 3).



Rys. 5.

Rysunek 1 z kolei pokazuje zadłużenie sektora finansów publicznych w Polsce w latach 2003–2014 w rozbiciu na sektor rządowy i samorządowy z wydzieleniem kontrowersyjnego długu sektora ubezpieczeń społecznych.



Rys. 6.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

# VIII.

## Ekonomia społeczna



## VIII.

### Ekonomia społeczna

Brygida Solga

#### VIII.1. Zakres badań

Od zakończenia II wojny światowej w Europie Zachodniej, gdy w teorii i praktyce gospodarczej powszechna stała się doktryna Keynesa, w obszarze polityki społecznej dominował system zwany państwem opiekuńczym (*welfare state*). W warunkach dobrej koniunktury gospodarczej, stabilności zatrudnienia i niskiego bezrobocia, większość krajów rozwijała opiekuńcze i hojne systemy bezpieczeństwa socjalnego. Dopiero pogorszenie sytuacji gospodarczej w latach 70. XX w. oraz wysokie koszty funkcjonowania systemów socjalnych, zapoczątkowały kryzys państwa opiekuńczego oraz wynikającą z niego transformację systemów społecznych. Jednym z nowych paradygmatów w polityce społecznej, będącym reakcją na kryzys państwa dobrobytu miało być państwo pomocnicze (*welfare mix*), które wspólnie z podmiotami z innych sektorów dostarcza mieszanych form wsparcia<sup>314</sup>. Jednym z elementów tego systemu były podmioty ekonomii społecznej, które są istotnym instrumentem rozwiązywania problemów, z którymi nie jest w stanie poradzić sobie ani rynek, ani państwo. Dalszy rozwój ekonomii społecznej w dużym stopniu podyktowany był rosnącym bezrobociem, dezaktywizacją na rynku pracy, ubożeniem społeczeństwa oraz wykluczeniem społecznym wielu grup. Współcześnie, ekonomia społeczna uznawana jest za dynamiczną sferę gospodarowania, stanowiącą istotny element polityki społecznej<sup>315</sup>.

---

<sup>314</sup> M. Grewiński, *Wielosektorowa polityka społeczna. O przeobrażeniach państwa opiekuńczego*, Wyższa Szkoła Pedagogiczna Towarzystwa Wiedzy Powszechnej w Warszawie, Warszawa 2009.

<sup>315</sup> Tradycyjne podmioty ekonomii społecznej mają dłuższą tradycję, związaną z ruchem spółdzielczym, rozwijającym się w większości państw europejskich. W Polsce za załączki ekonomii społecznej uznaje się organizacje wzajemnej pomocy przeciwpożarowej mieszkańców miast, które pojawiły się już XVII wieku. Jednak rzeczywistego znaczenia ten sektor gospodarki nabrał dopiero po 1860 roku, kiedy w zaborze pruskim powstały pierwsze stowarzyszenia rolnicze o charakterze samopomocowym, a następnie spółdzielnie handlowe oraz spółdzielnie przetwórstwa i zbytu produktów rolnych. W okresie międzywojennym wykształciły się i rozwinęły towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych oraz spółdzielnie. Po drugiej wojnie światowej instytucje ekonomii społecznej zostały zlikwidowane bądź podporządkowane państwu. Ich ponowny rozwój był możliwy dopiero po 1989 roku, w wyniku zmian ustrojowych i powrotu samorządowych



Pojęcie **ekonomii społecznej** – zwanej też gospodarką społeczną, ekonomią solidarną lub gospodarką obywatelską – w sensie definicyjnym jest kategorią wieloznaczną i w zależności od przyjętej konstrukcji teoretycznej odnosi się do działalności różnorodnych podmiotów, zarówno tradycyjnych instytucji *non-profit*, jak również nowych podmiotów gospodarczych o celach społecznych, których głównym dążeniem nie jest maksymalizacja zysku, lecz realizacja zadań społecznych. Za cechy wspólne identyfikujące podmioty ekonomii społecznej uznaje się<sup>316</sup>:

- nadrzędność świadczenia usług dla członków lub wspólnoty względem zysku,
- autonomiczne zarządzanie,
- demokratyczny proces decyzyjny,
- prymat ludzi i pracy w stosunku do kapitału przy podziale dochodu,
- lokalne zakorzenienie i działania na rzecz wspólnoty lokalnej.

Podmioty funkcjonujące w ekonomii społecznej różnią się od firm prywatnych tym, że nie są nastawione na zysk, lecz na realizację określonych celów społecznych. Z kolei w odróżnieniu od instytucji publicznych, które oferują dobra i usługi publiczne dostępne dla wszystkich obywateli, podmioty ekonomii społecznej przynoszą korzyści określonej grupie beneficjentów, którymi są osoby wykluczone społecznie, w szczególności długotrwale bezrobotni, bezdomni, osoby uzależnione oraz izolowane. Aktywizacja tych grup przyczynia się do podniesienia spójności społecznej, zwłaszcza w tych obszarach, w których administracja publiczna jest nieskuteczna w rozwiązywaniu problemów społecznych, a sektor prywatny – z uwagi na niskie i nietrwałe zyski – niezainteresowany. Podmioty ekonomii społecznej zorientowane są na społeczną użyteczność, a nie na tworzenie i dystrybucję kapitału, co oznacza, że choć mogą one generować zysk, to nie jest on naczelną wartością ich działalności i służy wyłącznie realizacji określonych celów społecznych. Organizacje takie posiadają ponadto demokratyczną, wymierną i opartą na wspólnym zarządzaniu strukturę.

Ekonomia społeczna to zatem taki obszar aktywności obywatelskiej, który poprzez działalność ekonomiczną i działalność pożytku publicznego służy integracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych marginalizacją **społeczną, tworzeniu miejsc pracy** oraz rozwojowi lokalnemu. Pełni więc funkcję komplementarną względem sektora publicznego i biznesowego.

Ekonomia społeczna spełnia następujące główne funkcje<sup>317</sup>:

- służy **budowie społeczeństwa obywatelskiego** oraz **wzmocnieniu kapitału społecznego** poprzez promowanie nowej wizji ładu społecznego, integrację

---

instytucji społecznych, za: A. Grzybowska, J. Ruszewski, *Ekonomia społeczna w teorii i praktyce*, Centrum Aktywności Społecznej PRYZMAT, Suwałki 2010, ss. 12–13.

<sup>316</sup> J. Hausner, *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, [w:] *Ekonomia społeczna a rozwój*, red. J. Hausner, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków 2007, ss. 11–29.

<sup>317</sup> *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2014, s. 10.

społeczności lokalnych oraz wzrost zaufania obywateli do instytucji publicznych,

- stanowi **element polityki wzrostu zatrudnienia** poprzez tworzenie miejsc pracy przeznaczonych dla grup szczególnie zagrożonych na rynku pracy (np. niepełnosprawni, długotrwale bezrobotni), wspieranie osób w trudnej sytuacji i w efekcie ich trwałą aktywizację, usamodzielnienie oraz integrację społeczno-zawodową,
- dzięki lepszemu wykorzystaniu lokalnych zasobów, wzmocnieniu konkurencyjności miejscowej gospodarki i budowaniu wspólnot opartych na solidarności oraz sieciach powiązań i współpracy jest **instrumentem procesu integracji społecznej**,
- stanowi **czynnik rozwoju społeczności lokalnej** poprzez dostarczanie niedrogich usług użyteczności publicznej, obniżenie kosztów działalności oraz dostawę dóbr i usług dla lokalnych przedsiębiorców.

Podmioty ekonomii społecznej zajmują istotne miejsce w wielosektorowej polityce społecznej (rys. 1). Generalnie wchodzą one w skład sektora obywatelskiego, który realizuje misję społeczną i na cele społeczne reinwestuje swoje zyski. Jednak wiele z tych podmiotów (np. przedsiębiorstwa społeczne, spółdzielnie, zakłady aktywności zawodowej) dostarczając usługi społecznie użyteczne, prowadzi – podobnie jak podmioty typowo biznesowe – konkurencyjną działalność gospodarczą. Dlatego poszczególne sektory szeroko rozumianej polityki społecznej – publiczny, obywatelski, rynkowy – często przenikają się i w efekcie powstaje wspólna dla nich przestrzeń w obszarze dostarczania usług społecznych.



Rys. 1. Miejsce ekonomii społecznej w wielosektorowej polityce społecznej

Źródło: M. Grewiński, S. Kamiński, *Sektor gospodarki społecznej w wielosektorowej polityce społecznej*, [w:] *Polityka aktywizacji w Polsce. Usługi reintegracji w sektorze gospodarki społecznej*, red. M. Grewiński, M. Rymśza, Wyższa Szkoła Pedagogiczna Towarzystwa Wiedzy Powszechnej w Warszawie, Warszawa 2011, s. 70.

## VIII.2. Wybrane modele

W literaturze przedmiotu wskazuje się nie tylko na różnorodność nurtów teoretycznych, w których zakorzeniona jest ekonomia społeczna (teorie ekono-

miczne, socjologiczne, filozoficzne), ale także na odmienne modele tej ekonomii w poszczególnych państwach europejskich. Wyodrębnia się modele kontynentalny (europejski) i anglosaski ekonomii społecznej, wyróżnione ze względu na odmienne uwarunkowania polityczne, kulturowe, tradycję tworzenia prawa, sposoby i cele organizowania się społeczeństwa. W niniejszym podrozdziale ekonomię społeczną traktuje się jako jeden z istotnych elementów systemu polityki społecznej, z tego powodu teoretyczna podbudowa odnosi się w sposób bezpośredni do modeli polityki społecznej. W tym kontekście do najczęściej przywoływanych w literaturze przedmiotu należą typologie, których autorami są Richard Titmuss oraz Gøsta Esping-Andersen.

Titmuss wyróżnił trzy następujące modele polityki społecznej<sup>318</sup>:

- **model rezydualny (marginalny)** – opiera się na założeniu istnienia dwóch naturalnych kanałów właściwego zaspokojenia potrzeb społecznych, tj. rynku prywatnego i rodziny; instytucje zabezpieczenia społecznego podejmują działalność jedynie w przypadku niepowodzenia tych naturalnych mechanizmów i tylko pod postacią mechanizmów doraźnych; podstawowym celem państwa liberalnego jest bowiem nauczenie obywateli jak mają sobie bez tego państwa radzić, tym samym polityka społeczna jest jedynie „ostatnią deską ratunku”, a pomoc skierowana jest głównie do osób, które nie są w stanie same sobie poradzić,
- **model osiągnięć zawodowych (motywacyjny, służebny, wydajnościowy)** – instytucje zabezpieczenia społecznego są dopełnieniem gospodarki i pełnią wobec niej funkcje służebne, potrzeby socjalne są bowiem zaspakajane w zależności od zasług, osiągnięć zawodowych oraz produktywności i w rezultacie zależą od statusu osoby na rynku pracy,
- **model instytucjonalno-redystrybucyjny** – wychodzi z założenia, że instytucje zabezpieczenia społecznego są integralną częścią społeczeństwa, stąd świadczenie usług społecznych posiada powszechny charakter i odbywa się według kryterium potrzeb; polityka społeczna spełnia tym samym funkcję redystrybucji dochodów.

Esping-Andersen z kolei wyróżnił modele, którym nadał określenie reżimów:

- **reżim liberalny (anglosaski)** – dominują świadczenia o charakterze opiekuńczym, które przysługują głównie osobom o niskich dochodach, wychodzi się z założenia, że świadczenia socjalne nie powinny zastępować pracy zarobkowej jako głównego źródła środków utrzymania, stąd wysokość świadczeń jest umiarkowana, dostęp do usług ograniczony, a korzystanie z nich zazwyczaj połączone jest z obniżeniem statusu społecznego,
- **reżim konserwatywno-korporacyjny (kontynentalny)** – dominuje dążenie do zachowania istniejących różnic statusu społecznego, państwo jest dostar-

---

<sup>318</sup> M. Książopolski, *Polityka społeczna w różnych krajach i modele polityki społecznej*, [w:] *Polityka społeczna*, red. G. Firlik-Fesnak, M. Szyłko-Skoczny, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, ss. 143–161.

czycielem określonych świadczeń, stąd ubezpieczenia prywatne posiadają charakter marginalny; reżimy te pozostają pod dużym wpływem Kościoła, stąd widoczne jest mocne przywiązanie do zachowania tradycyjnych wartości rodzinnych, a świadczenia rodzinne stymulują macierzyństwo,

- **reżim socjaldemokratyczny (nordycki)** – w którym uważa się, że przyczyny problemów społecznych tkwią w społeczeństwie, a nie w jednostce, a co za tym idzie to państwo ponosi odpowiedzialność za wszystkich swoich obywateli; uprawnienia do korzystania ze świadczeń posiadają charakter uniwersalny, istnieją równe prawa do wysokiego standardu usług i dobrze zorganizowanego systemu polityki społecznej.

Podmioty ekonomii społecznej czy szerzej rozumiana aktywność obywatelska w obszarze użyteczności społecznej w poszczególnych modelach spełniają nieco inne zadania. Kraje oparte na rozwiązaniach liberalnych (m.in. USA, Kanada, Australia, Nowa Zelandia, Irlandia, Wielka Brytania) charakteryzują się wysoką aktywnością społeczną oraz poziomem kapitału społecznego. Prężnie działają tu organizacje pozarządowe oraz podmioty ekonomii społecznej. Ponieważ rola państwa jako dostarczyciela usług społecznych jest marginalna, w krajach tych aktywność organizacji społecznych jest szeroka i dotyczy wielu obszarów mających wpływ na poziom życia mieszkańców. Z kolei w modelu socjaldemokratycznym (kraje skandynawskie) to państwo jest gwarantem bezpieczeństwa socjalnego, a system polityki społecznej dobrze zorganizowany. W tej sytuacji działalność podmiotów publicznych w rozwiązywaniu określonych kwestii społecznych często pokrywa się z funkcjonowaniem organizacji obywatelskich, w tym podmiotów ekonomii społecznej. Wskazuje się jednak, że sytuacja ta nie oznacza rywalizacji pomiędzy sektorem publicznym a społecznym, lecz ich uzupełnianie się, a nawet włączanie podmiotów społecznych do systemu polityki społecznej<sup>319</sup>. Z kolei w krajach opartych na modelu konserwatywnym (m.in. Niemcy, Austria, Francja, Hiszpania, Portugalia), mimo istotnej roli państwa oraz organizacji kościelnych, również podmioty społeczno-obywatelskie mogą być istotnym wykonawcą wielu usług społecznych.

### VIII.3. Podmioty ekonomii społecznej

Sektor ekonomii społecznej jest zróżnicowany, zarówno pod względem funkcji pełnionych przez poszczególne podmioty, jak i form prawnych. W grupie głównych podmiotów ekonomii społecznej wyróżnia się<sup>320</sup>:

- **przedsiębiorstwa społeczne** – prowadzące działalność gospodarczą, której celem jest integracja społeczna i zawodowa osób zagrożonych wykluczeniem

---

<sup>319</sup> M. Grewiński, S. Kamiński, *Sektor gospodarki społecznej w wielosektorowej polityce społecznej*, [w:] *Polityka aktywizacji w Polsce. Usługi reintegracji w sektorze gospodarki społecznej*, red. M. Grewiński, M. Rymsza, Wyższa Szkoła Pedagogiczna Towarzystwa Wiedzy Powszechnej w Warszawie, Warszawa 2011, s. 60.

<sup>320</sup> *Krajowy Program Rozwoju...*, s. 15.

społecznym lub świadczenie usług społecznych użyteczności publicznej, przy jednoczesnej realizacji celów prozatrudnieniowych; osiągnięte zyski przedsiębiorstw społecznych przeznaczane są na ich rozwój oraz na reintegrację zawodową i społeczną lub działalność pożytku publicznego prowadzoną na rzecz społeczności lokalnej, w której działają,

- **podmioty reintegracyjne** – celem ich działalności jest reintegracja społeczna i zawodowa osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, poprzez którą mogą przygotowywać do prowadzenia lub pracy w przedsiębiorstwie społecznym (Zakłady Aktywności Zawodowej, Warsztaty Terapii Zajęciowej, Centra Integracji Społecznej, Kluby Integracji Społecznej),
- **podmioty działające w sferze pożytku publicznego** – to organizacje pozarządowe, które prowadzą działalność odpłatną lub nieodpłatną pożytku publicznego, mogą zatrudniać pracowników, lecz celem tej działalności nie jest osiągnięcie zysku ekonomicznego,
- **podmioty sfery gospodarczej** – podstawą działalności komercyjnej tych podmiotów jest leżący we wspólnym interesie cel społeczny, do grupy tej należą: organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą, z której zyski wspierają realizację celów statutowych, Zakłady Aktywności Zawodowej, spółdzielnie, których celem jest zatrudnienie oraz pozostałe spółdzielnie o charakterze konsumenckim i wzajemnościowym,
- **inicjatywy o charakterze nieformalnym** – obejmują przedsięwzięcia działające w sferze wzajemnościowej, „ekonomii współdzielonej” oraz różnorakie ruchy miejskie, lokatorskie i sąsiedzkie, a także aktywność spółdzielni uczniowskich.

Fundamentem ekonomii społecznej są przedsiębiorstwa społeczne<sup>321</sup>. Polskie prawo umożliwia działalność przedsiębiorstwa społecznego w kilku różnych formach<sup>322</sup>:

---

<sup>321</sup> Najważniejsze ustawodawstwo normujące funkcjonowanie poszczególnych form prawnych przedsiębiorstw społecznych: Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, Dz.U. 03.96.873, z późn. zmianami; Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze, Dz.U. 1982 Nr 30 poz. 210, z późn. zmianami; Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych, Dz.U. 2006.94.651, z późn. zmianami; Ustawa o pomocy społecznej z dnia 12 marca 2004 r., Dz.U. 2004, nr 64, poz. 593, z późn. zmianami; Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 23 kwietnia 2012 r. w sprawie przyznawania środków na podjęcie działalności na zasadach określonych dla spółdzielni socjalnych, Dz.U. 2012 nr 0 poz. 456; Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym, Dz.U. 2003.122.1143, z późn. zmianami; Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy z dnia 20 kwietnia 2004 r., Dz.U. 2004.99.1001, z późn. zmianami; Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, Dz.U. 1997, Nr 123, poz. 776, z późn. zmianami; Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 lipca 2012 r. w sprawie zakładów aktywności zawodowej, Dz.U. 2012 nr 0 poz. 850. Więcej zob. <http://www.ekonomiaspoleczna.pl> [data dostępu: 30.03.2016].

<sup>322</sup> Za: <http://www.ekonomiaspoleczna.pl> [data dostępu: 30.03.2016].

- **fundacja** – to organizacja, która posiada osobowość prawną, może zostać założona przez osobę fizyczną lub prawną, cel jej działalności musi być społecznie lub gospodarczo użyteczny, np. ochrona zdrowia, rozwój gospodarki i nauki, oświata i wychowanie, kultura i sztuka, opieka i pomoc społeczna, ochrona środowiska oraz opieka nad zabytkami,
- **stowarzyszenie** – jest dobrowolnym zrzeszeniem o celach niezarobkowych, które opiera swoją działalność na pracy społecznej członków, ale może też zatrudniać pracowników; cele i programy działania oraz strukturę organizacyjną i akty wewnętrzne dotyczące działalności stowarzyszenie określa samodzielnie,
- **spółdzielnia socjalna** – to specyficzna forma spółdzielni pracy, której zasadniczym celem jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę członków w celu społecznej i zawodowej reintegracji jej członków. Oznacza to, że spółdzielnia socjalna musi prowadzić działalność gospodarczą, ale zysk osiągnany z tej działalności nie jest celem samym w sobie, a środkiem do realizacji celów statutowych; spółdzielnia może ponadto prowadzić działalność społeczną i oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków oraz ich środowiska lokalnego, a także działalność społecznie użyteczną w sferze zadań publicznych; spółdzielnia socjalna może być założona przez osoby należące do określonych grup wykluczonych lub zagrożonych wykluczeniem społecznym oraz przez osoby prawne, tj. organizacje pozarządowe, jednostki samorządu terytorialnego lub kościelne osoby prawne,
- **spółdzielnia pracy** – jest dobrowolnym zrzeszeniem osób, prowadzących przedsiębiorstwo w oparciu o pracę członków, istnieje obowiązek nawiązania stosunku pracy ze wszystkimi członkami spółdzielni; spółdzielnia może prowadzić działalność społeczną i oświatowo-kulturalną na rzecz członków i ich środowiska,
- **spółka non-profit** – jest taką formą działań społecznych, w której udziałowcy sporządzają umowę określającą cele, strukturę, liczbę i wysokość udziałów oraz zasady podziału zysków; spółki mogą być zakładane przez osoby fizyczne i prawne, w tym przez fundacje i stowarzyszenia,
- **Centrum Integracji Społecznej (CIS)** – to instytucja, która ma charakter edukacyjny, a jednym z elementów edukacji może być praca uczestników w ramach działalności handlowej, usługowej lub wytwórczej; CIS adresuje swoje działania do osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, nie posiada osobowości prawnej i funkcjonuje jako jednostka wyodrębniona w instytucji lub organizacji, która CIS utworzyła, np. starosta, wójt, prezydent, burmistrz, organizacja pozarządowa,
- **Zakład Aktywności Zawodowej (ZAZ)** – to instytucja, która nie posiada osobowości prawnej i funkcjonuje jako jednostka wyodrębniona w instytucji lub organizacji, która ZAZ utworzyła, np. gmina, powiat, fundacja, stowarzyszenie lub inna organizacja społeczna, której celem jest rehabilitacja społeczna i zawodowa osób niepełnosprawnych,

- **niepubliczny zakład opieki zdrowotnej (NZOZ)** – to organizacyjnie wyodrębniony zespół osób i środków majątkowych utworzony w celu zapewniania świadczeń zdrowotnych i promocji zdrowia; świadczeniem zdrowotnym są działania służące zachowaniu, ratowaniu, przywracaniu i poprawie zdrowia oraz inne działania medyczne, wynikające z procesu leczenia lub przepisów odrębnych; NZOZ może być utworzony m.in. przez fundację, stowarzyszenie, kościół, związek wyznaniowy lub spółkę; jeśli NZOZ jest prowadzony przez organizację pozarządową, a udzielane świadczenia medyczne są bezpłatne, będzie to stanowiło część działalności statutowej o charakterze nieodpłatnym.

Jak wskazano, podmioty ekonomii społecznej mogą przybrać różne formy prawne. Mimo tej różnorodności, wśród cech wspólnych tych podmiotów znajdują się prymat celów indywidualnych i społecznych nad kapitałem, dobrowolność i otwartość uczestnictwa oraz niefinansowy z założenia cel działalności. Ich najważniejszym zadaniem jest osiąganie korzyści społecznych, np. poprzez dostarczanie dobrej jakości usług publicznych, pomoc osobom wykluczonym społecznie czy też działanie na rzecz rozwoju lokalnego. Ponieważ realizują one zadania o charakterze społecznym, istotne jest, aby podmioty te funkcjonowały w sposób ekonomicznie efektywny, organizacyjnie sprawny oraz skuteczny w zakresie osiągania założonych celów społecznych.

#### VIII.4. Narzędzia i wskaźniki oceny

Dla oceny efektów działania podmiotów ekonomii społecznej wykorzystuje się wskaźniki, które określają nie tylko finansową wartość wytwarzanych towarów, ale także społeczną wartość dodaną, która wyrażona jest korzyściami zewnętrznymi generowanymi przez podmiot dla społeczeństwa. Przedsiębiorstwa komercyjne również tworzą tego typu korzyści zewnętrzne, nie są one jednak uwzględniane w ich rachunkach ekonomicznych, gdyż głównym ich celem jest podnoszenie wartości firmy, a nie realizacja zadań istotnych z punktu widzenia problemów społeczności lokalnych, a nawet całego społeczeństwa. Jedną z propozycji narzędzi używanych w ocenie podmiotów ekonomii społecznej uwzględnia<sup>323</sup>:

- **audyt społeczny** – polega na diagnozie całokształtu społecznego oddziaływania organizacji – zarówno pozytywnego, jak i negatywnego – w trzech następujących obszarach: społecznym (wpływ na ludzi i społeczeństwo), środowiskowym (presja na środowisko) i gospodarczym (wpływ na lokalną, regionalną bądź krajową gospodarkę); w audycie społecznym wykorzystuje się różne metody i techniki badawcze (głównie wykorzystywane przez nauki społeczne) oraz dedykowane narzędzia, które mają ułatwić przegląd i ocenę

<sup>323</sup> J. Głowacki, M. Płonka, K. Rosiek, *Wybrane metody oceny społeczno-ekonomicznych efektów działania podmiotów ekonomii społecznej*, [w:] *Wokół ekonomii społecznej*, red. M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków 2007, ss. 349–360.

osiągnięć podmiotu; cechą charakterystyczną dla audytu społecznego jest też stosowanie metod o charakterze partycypacyjnym oraz przewaga danych jakościowych nad ilościowymi; wiarygodność audytu zwiększa wsparcie ze strony zewnętrznych doradców,

- **społeczną stopę zwrotu** – to narzędzie, które umożliwia organizacji określenie w kategoriach finansowych jej społecznej, ekologicznej i ekonomicznej wartości w odniesieniu do poniesionych nakładów inwestycyjnych; opiera się na standardowych zasadach księgowości i na technikach ocen inwestycyjnych,
- **zrównoważoną kartę wyników** – służy do oceny stopnia osiągnięcia założonych finansowych celów strategicznych organizacji poprzez realizację celów cząstkowych w obszarach niefinansowych; opiera się na założeniu, że organizacja, realizując określoną misję, podejmuje efektywnościowe działania wewnątrz organizacji, które powinny doprowadzić do uzyskania pożądaných efektów finansowych.

W dokumencie pt. *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*, który został utworzony w celu wspierania rozwoju przedsiębiorstw społecznych w Polsce, wyróżnia się szereg wskaźników monitorowania założonych celów tego programu, a zatem można je odnieść do szerzej rozumianego obszaru ekonomii społecznej, m.in.<sup>324</sup>:

- liczba podmiotów ekonomii społecznej,
- liczba przedsiębiorstw społecznych,
- liczba osób pracujących w podmiotach ekonomii społecznej i przedsiębiorstwach społecznych,
- odsetek jednostek samorządu terytorialnego, które uzyskały status gminy/powiatu przyjaznego ekonomii społecznej,
- odsetek budżetu jednostek samorządu terytorialnego przekazany na zlecenie zadań podmiotom ekonomii społecznej,
- odsetek podmiotów ekonomii społecznej oceniających jako ważne dla swojego funkcjonowania wsparcie otrzymane ze strony społeczności lokalnej,
- liczba miejsc pracy utworzonych w podmiotach ekonomii społecznej,
- odsetek kluczowych interesariuszy (m.in. przedstawicieli administracji publicznej, podmiotów ekonomii społecznej i przedsiębiorstw społecznych, organizacji pozarządowych, partnerów społecznych), pozytywnie oceniających system zarządzania i koordynacji w obszarze wspierania ekonomii społecznej,
- syntetyczny wskaźnik postrzegania ekonomii społecznej w społeczeństwie.

## VIII.5. Dodatkowe kategorie związane z ekonomią społeczną

Analizując zagadnienie ekonomii społecznej należy zwrócić uwagę na dodatkowe kategorie pojęciowe, mające jednak kluczowe znaczenie dla całości proble-

---

<sup>324</sup> *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2014, s. 32.



matyki. W podrozdziale proponuje się w związku z tym odniesienie rozważań nad ekonomią społeczną do zagadnienia:

- społecznej odpowiedzialności biznesu,
- innowacji społecznych,
- społecznej gospodarki rynkowej.

Dwie pierwsze kategorie w sposób bezpośredni i nierozzerwalny łączą się z problematyką ekonomii społecznej, gdyż na poziomie mikro umożliwiają przedsiębiorcom rozwiązywanie w sposób innowacyjny problemów społecznych. Społeczna gospodarka rynkowa dotyczy aspektów makro, tj. określonego modelu gospodarczego państwa, w którym połączenie zasady wolności na rynku z zasadą równości społecznej jest warunkiem trwałego i zrównoważonego rozwoju. Kwestia ta stanowi tym samym istotne tło także dla rozpoznania miejsca i roli ekonomii społecznej w realizacji celów ogólnospołecznych w systemie opartym na założeniach społecznej gospodarki rynkowej.



Rys. 2. Kluczowe obszary społecznej odpowiedzialności biznesu

Źródło: opracowanie własne na podstawie międzynarodowej normy ISO 26000 *Guidance on social responsibility*.

Postawa społecznie zaangażowanych przedsiębiorców leży u podstaw zyskującej coraz większą popularność koncepcji **społecznej odpowiedzialności biznesu** (*corporate social responsibility* CSR), w której zakłada się, że działalność firm nie powinna ograniczać się tylko do maksymalizacji zysku, ale również dotyczyć tworzenia wartości społecznych, ekologicznych oraz etycznych. CSR polega na przejrzystym i etycznym prowadzeniu działalności, tak aby przyczynić się do zrównoważonego rozwoju i uwzględnić oczekiwania interesariuszy (rys. 2)<sup>325</sup>. Postrzegany w ten sposób wizerunek firmy społecznie odpowiedzialnej ma obecnie strategiczne znaczenie. Dzieje się tak dlatego, że firmy muszą konkurować

<sup>325</sup> *Społeczna odpowiedzialność biznesu: fakty i opinie. CSR oczami dużych i średnich firm w Polsce*, <http://odpowiedzialnybiznes.pl>.

o klientów i w tym obszarze upatrują źródła swojej przewagi, a jednocześnie stają w obliczu dynamicznie zmieniających się oczekiwań szerokiego grona interesariuszy.

Jedną z kluczowych grup interesariuszy są pracownicy firmy, stąd ocenia się, że społeczna odpowiedzialność biznesu w pierwszej kolejności powinna przejawiać się w zabezpieczaniu interesów oraz realizowaniu potrzeb tej grupy (np. wdrażanie procedur zwiększających bezpieczeństwo pracy, dodatkowe ubezpieczenia zdrowotne, zachęcanie do zgłaszania pomysłów, organizacja imprez pracowniczych z udziałem rodzin itp.)<sup>326</sup>. Działania społecznie odpowiedzialne wdrażane wobec pracowników przekładają się na wzrost ich motywacji i produktywności, co ma decydujący wpływ na skuteczność i sprawność działania organizacji. Z kolei prowadząc społecznie odpowiedzialną działalność wobec interesariuszy zewnętrznych (np. poprzez działalność sponsorską lub charytatywną) firma może poprawić swój wizerunek i w efekcie osiągnąć wyższe zyski, większe szanse na długofalowe powodzenie firmy, większe zainteresowanie mediów oraz zwiększenie lojalności klientów. Firmy w coraz większym stopniu realizują także działania na rzecz spójności społecznej, np. kierowane do grup wcześniej marginalizowanych. Działania te są więc zbieżne z bezpośrednimi celami podmiotów ekonomii społecznej, w efekcie może powstawać nowa przestrzeń instytucjonalna, w której wymiar społeczny i ekonomiczny nierozdzielnie się ze sobą splecają<sup>327</sup>.

**Tabela 1.** Typy innowacji społecznych

Typ innowacji społecznej	Przykłady
nowe produkty	technologie wspomagające ludzi niepełnosprawnych (np. syntezatory głosu)
nowe usługi	mikrokredyty, bankowość mobilna
nowe procesy	model współpracy peer-to-peer, crowdsourcing
nowe rynki	Fair Trade (Sprawiedliwy Handel), banki czasu
nowe platformy	nowe modele opieki nad osobami z niepełnosprawnością intelektualną i będącymi w „społecznej izolacji”
nowe formy organizacyjne	przedsiębiorstwa społeczne
nowe modele biznesowe	franczyza społeczna, wykorzystanie strategii JIT ( <i>just-in-time</i> ) przy wyzwaniach społecznych

Źródło: M. Wronka-Pośpiech, *Innowacje społeczne – pojęcie i znaczenie*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 212/2015, s. 129.

<sup>326</sup> K. Gadomska-Lila, *Społeczna odpowiedzialność biznesu wobec pracowników*, „Management and Business Administration. Central Europe” 2/2012 (115), ss. 41–52.

<sup>327</sup> O relacjach pomiędzy koncepcją społecznej odpowiedzialności biznesu a ekonomią społeczną zob. szerzej: I. Kuraszko, B. Rok, *Społeczna odpowiedzialność biznesu i ekonomia społeczna*, „Ekonomia Społeczna Teksty”/2007, s. 20.

Przedsiębiorcy społeczni czy też przedsiębiorcy odpowiedzialni społecznie często dążą do innowacyjnych zmian w systemach pracy i produkcji, stąd ważną kategorią łączącą się z ekonomią społeczną są także **innowacje społeczne**. Obok innowacji technologicznych, organizacyjnych i instytucjonalnych współcześnie są one ważnym czynnikiem postępu społecznego i gospodarczego. Innowacje społeczne to narzędzie rozwiązywania określonych problemów społecznych i jednocześnie przekształcania relacji społecznych, które leżą u podstaw tych problemów. Tym samym należy je postrzegać w szerokim kontekście, tj. jako mechanizm kreujący zmiany społeczne, tworzący nowy sposób postrzegania i definiowania problemów społecznych, a także rozwiązania tych problemów (tab. 1). Innowacje społeczne dotyczą niezaspokojonych potrzeb lub nierozwiązanych wyzwań społecznych, zwłaszcza w obszarach, gdzie tradycyjne formy działania wyczerpują się lub zawodzą<sup>328</sup>. Bardzo często innowacje społeczne dotyczą takich kwestii społecznych jak narastające nierówności społeczne, wzrost bezrobocia, starzejące się społeczeństwo czy wykluczenie społeczne, stąd ekonomia społeczna oraz „wrażliwi społecznie” przedsiębiorcy mogą podjąć się wyzwania rozwoju innowacyjnych sposobów pokonywania trudnych wyzwań społecznych i w efekcie zapewnienia trwałej wartości społecznej.

Można ponadto dostrzec istnienie synergii pomiędzy społeczną odpowiedzialnością biznesu a innowacyjnością społeczną. Koncepcja odpowiedzialnego biznesu może być silnym impulsem dla innowacyjności, otwiera bowiem firmę na nowy sposób myślenia, poszerza horyzont innowacji, zwraca uwagę na dotychczas niedostrzegane możliwości i rynki oraz sposoby rozwiązywania określonych problemów gospodarczych oraz społecznych.

**Społeczna gospodarka rynkowa**<sup>329</sup> oznacza taki model gospodarczy państwa, w którym z jednej strony akceptuje się zasady liberalizmu gospodarczego i gospodarki rynkowej, z drugiej jednak eksponuje cele socjalne, powiązane z procesem gospodarczym. Istotną rolę w tym systemie odgrywa zatem ład gospodarczy, porządek konkurencji, wolność jednostki, prywatna własność i jednocześnie solidar-

---

<sup>328</sup> M. Wronka-Pośpiech, *Innowacje społeczne – pojęcie i znaczenie*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 212/2015, ss. 124–136.

<sup>329</sup> Pojęcie społecznej gospodarki rynkowej (*Soziale Marktwirtschaft*) wprowadził niemiecki ekonomista Alfred Müller-Armack, natomiast jej założenia do praktyki gospodarczej rozpoczął wdrażać w Niemczech Zachodnich (w latach 1948–1967) Ludwig Erhard – minister gospodarki, uważany za duchowego ojca społecznej gospodarki rynkowej. W Polsce na początku transformacji w latach 90. XX w. również sięgnięto do wzorców nadreńskiej społecznej gospodarki rynkowej, uznając ją za pożądaną model dla Polski. W Konstytucji RP stwierdza się, że społeczna gospodarka rynkowa stanowi podstawę ustroju gospodarczego kraju. Niestety, pomimo upływu lat, wciąż można wskazywać w Polsce na braki i nieprawidłowości w odniesieniu do rozumienia tej koncepcji. Przyczyniają się one do zaniedbań w zakresie kształtowania ustroju gospodarczego i społecznego kraju. Również Unia Europejska w Traktacie o UE uznała społeczną gospodarkę rynkową za podstawę ładu gospodarczego Wspólnoty.

ność, dialog i współpraca partnerów społecznych, wrażliwość oraz sprawiedliwość społeczna. Występuje tu więc wyraźna koegzystencja rynku i państwa<sup>330</sup>.

Istotną rolę w systemie społecznej gospodarki rynkowej odgrywają funkcje socjalne, których realizację zapewnia państwo. Wychodzi się z założenia, że produkcja skierowana wyłącznie na maksymalizację zysku może przyczyniać się do nieefektywnej alokacji zasobów i nadmiernego zróżnicowania oraz dysfunkcji społecznych. Z tego powodu polityka społeczna w takim systemie równowagi mechanizm rynkowy, służy rozwojowi zrównoważonemu oraz przeciwdziała nierównościom społecznym<sup>331</sup>. Wolny rynek, oparty na mechanizmie wolnej konkurencji, może zatem służyć osiągnięciu określonych celów społecznych. Jednym z tych celów jest społeczna sprawiedliwość, rozumiana jako równość szans gwarantowana poprzez reguły funkcjonowania konkurencji oraz zasady dające możliwość uczestnictwa w konkurencji każdej osobie, a także dobrobyt dla wszystkich, a więc taki wzrost gospodarczy, który nie będzie prowadził do coraz głębszego rozwarstwienia społecznego. Skuteczne rozwiązywanie problemów socjalnych jest zatem czynnikiem pobudzającym gospodarkę do szybszego rozwoju. Podmioty ekonomii społecznej czy szerzej rozumiana aktywność obywatelska może zatem stanowić istotny element rozwiązywania kwestii społecznych w ramach polityki gospodarczej opartej na zasadach społecznej gospodarki rynkowej.

#### VIII.6. Literatura przedmiotu

1. BOHDZIEWICZ-LULEWICZ M., SUTUŁA J., *Ekonomia społeczna jako instrument rozwoju regionu oraz społeczności lokalnych*, „Ekonomia Społeczna” 2012, nr 2.
2. GADOMSKA-LILA K., *Społeczna odpowiedzialność biznesu wobec pracowników*, „Management and Business Administration. Central Europe” 2012, nr 2(115).
3. Forum Odpowiedzialnego Biznesu, <http://odpowiedzialnybiznes.pl>.
4. GŁOWACKI J., PŁONKA M., ROSIEK K., *Wybrane metody oceny społeczno-ekonomicznych efektów działania podmiotów ekonomii społecznej*, [w:] *Wokół ekonomii społecznej*, red. M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków 2012.
5. GREWIŃSKI M., *Usługi społeczne i socjalne jako wspólny obszar polityki i ekonomii społecznej*, „Ekonomia Społeczna” 2013, nr 3.

---

<sup>330</sup> U. Zagóra-Jonszta, *Społeczna gospodarka rynkowa a polska transformacja*, [w:] *Funkcjonowanie polskiej gospodarki po 20 latach transformacji*, red. D. Kopycińska, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2009, ss. 79–90.

<sup>331</sup> J. Bokajło, *Alfreda Müllera-Armacka styl: Społeczna Gospodarka Rynkowa*, [w:] *Ortoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa wobec wyzwań współczesności*, red. E. Mączyńska, P. Pysz, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2013, ss. 113–133.

6. GREWIŃSKI M., *Wielosektorowa polityka społeczna. O przeobrażeniach państwa opiekuńczego*, Wyższa Szkoła Pedagogiczna Towarzystwa Wiedzy Powszechnej w Warszawie, Warszawa 2009.
7. GREWIŃSKI M., KAMIŃSKI S., *Sektor gospodarki społecznej w wielosektorowej polityce społecznej*, [w:] *Polityka aktywizacji w Polsce. Usługi reintegracji w sektorze gospodarki społecznej*, red. M. Grewiński, M. Rymsza, Wyższa Szkoła Pedagogiczna Towarzystwa Wiedzy Powszechnej w Warszawie, Warszawa 2011.
8. HAUSNER J., *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, [w:] *Ekonomia społeczna a rozwój*, (red.) J. Hausner, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków 2007.
9. *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2014.
10. KRYK B., *Komplementarność ekonomii społecznej i jej podmiotów*, „Studia i Prace WNEiZ”, nr 34, t.1, Zeszyty Naukowe US nr 770, Szczecin 2013.
11. KRYK B., *Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej – komplementarny podmiot gospodarki rynkowej*, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, „Studia Ekonomiczne”, nr 129, Katowice 2013.
12. KSIEŻOPOLSKI M., *Polityka społeczna w różnych krajach i modele polityki społecznej*, [w:] *Polityka społeczna*, red. G. Firlík-Fesnak, M. Szyłko-Skoczny, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
13. KURASZKO I., ROK B., *Społeczna odpowiedzialność biznesu i ekonomia społeczna*, „Ekonomia Społeczna Teksty” 2007.
14. *Ortoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa wobec wyzwań współczesności*, red. E. Mączyńska, P. Pysz, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2013.
15. PACUT A., *Rozwój przedsiębiorczości społecznej – istota i kierunki analizy*, „Ekonomia Społeczna” 2015, nr 1.
16. PIECUCH T., *Charakterystyka przedsiębiorców społecznych – przegląd literatury*, „Ekonomia Społeczna” 2014, nr 2.
17. PRASZKIER R., NOWAK A., *Przedsiębiorczość społeczna. Teoria i praktyka*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2012.
18. ŚLĘZAK-GŁADZIK I., *Społeczna odpowiedzialność w ujęciu normy międzynarodowej ISO 26000 Guidance on social responsibility*, „Modern Management Review” Vol. XVIII, 20 (4/2013).
19. *Wokół ekonomii społecznej*, red. M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków 2012.
20. WRONKA-POŚPIECH M., *Innowacje społeczne – pojęcie i znaczenie*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2015, nr 212.

## Notki o autorach

**Karina Bedrunka, dr inż.** – od 2004 r. kieruje Departamentem Koordynacji Programów Operacyjnych w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Opolskiego. Odpowiedzialna za wdrażanie RPO WO 2007–2013, RPO WO 2014–2020, komponentu regionalnego PO KL oraz za koordynację realizacji PO WT RCz-RP 2007–2013, Programu Interreg V-A RCz-PL. Wspierała jako kierownik lub ekspert realizację 5 projektów międzynarodowych i 6 projektów krajowych. Współodpowiadała za opracowanie Strategii Rozwoju Województwa Opolskiego do 2020 roku oraz Regionalnej Strategii Innowacji. Z ramienia marszałka województwa opolskiego jako ekspert pracowała i nadal kontynuuje prace na rzecz Specjalnej Strefy Demograficznej. Jest członkiem Zespołu Zadaniowego ds. zintegrowanej polityki rozwoju Polski i Europy, Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN (kadencja 2015–2018). Od 2006 r. wykładowca studiów podyplomowych na Politechnice Opolskiej w zakresie zarządzania finansami publicznymi, koncepcji zarządzania w gospodarce, zarządzania projektami i innowacjami oraz z zakresu biotechnologii.

**Maria Bernat, dr hab.** nauk ekonomicznych, profesor nadzwyczajny Politechniki Opolskiej – od 2014 r. kierownik Katedry Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych na Wydziale Ekonomii i Zarządzania. Od 2008 r. dyrektor Instytutu Konfucjusza w Opolu. Autorka ponad 60 publikacji naukowych z zakresu ekonomii, międzynarodowych stosunków gospodarczych, zarządzania międzykulturowego. W pracy badawczej koncentruje się na międzynarodowych przepływach kapitału.

**Piotr Bębenek, dr inż.** – ukończył studia na Wydziale Zarządzania i Inżynierii Produkcji Politechniki Opolskiej. Praca doktorska obroniona pod kierunkiem prof. dr. hab. Krzysztofa Malika w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w Warszawie. W pracy dydaktycznej zajmuje się problematyką finansów i innowacji przedsiębiorstw oraz rozwojem regionalnym woj. opolskiego. W 2005 roku podjął pracę w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie ucząc przedsiębiorczości. Od 2001 roku szkoli i doradza innym. Wielogodzinne doświadczenie zdobyte w pracy warsztatowej z ludźmi, pozwala mu na profesjonalne podejście i doradztwo w przedsiębiorstwach. Od 1997 roku bierze czynny udział w kształtowaniu rozwoju lokalnego i regionalnego województwa

opolskiego. Aktywnie uczestniczy w konferencjach spotkaniach tematycznych oraz prowadzi zajęcia na poziomie lokalnym w tworzeniu strategii rozwoju. Jego praca przenoszona jest również na grunt innych województw (podkarpackiego, śląskiego, dolnośląskiego) gdzie pełni rolę eksperta w rozwoju Obszarów Wiejskich.

**Łukasz Dymek, dr** – ekonomista, specjalista od zarządzania. Ekspert w jednostkach administracji terenowej oraz w przedsiębiorstwach w zakresie przedsiębiorczości, innowacyjności i programowania rozwoju regionalnego. Wieloletnie doświadczenie w kierowaniu i koordynowaniu prac projektowych prowadzonych na uczelni oraz organizacjach pozarządowych. Fundator i prezes Instytutu Trwałego Rozwoju niezależnej jednostki wspierającej i promującej przedsiębiorczość oraz transfer wiedzy. Badania i publikacje z zakresu powstawania i wspierania małej i średniej przedsiębiorczości, polityki regionalnej oraz zmian ekonomicznych zachodzących w regionie. Autor i współautor kilkudziesięciu publikacji naukowych. Obecnie prodziekan Wydziału Ekonomii i Zarządzania oraz adiunkt w Katedrze Ekonomii, Finansów i Badań Regionalnych Politechniki Opolskiej.

**Anna Jasińska-Biliczak, dr** – prawnik, ekonomista, audytor zewnętrzny systemów zarządzania opartych na normie ISO, mediator, społecznik. Ekspert w jednostkach administracji terenowej oraz w przedsiębiorstwach w zakresie małej i średniej przedsiębiorczości oraz uwarunkowań i trendów w rozwoju gospodarki lokalnej i regionalnej ze szczególnym uwzględnieniem rozwoju zrównoważonego i innowacyjności, CSR oraz ochrony własności intelektualnej. Wieloletnie doświadczenie w administracji państwowej oraz sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Badania i publikacje z zakresu powstawania i wspierania małej i średniej przedsiębiorczości, polityki regionalnej oraz zmian ekonomicznych zachodzących w regionie. Autorka i współautorka kilkudziesięciu publikacji naukowych. Obecnie adiunkt w Katedrze Ekonomii, Finansów i Badań Regionalnych Politechniki Opolskiej.

**Alicja Kolasa-Więcek, dr hab. inż.** nauk rolniczych, pracownik Katedry Ekonomii, Finansów i Badań Regionalnych na Wydziale Ekonomii i Zarządzania Politechniki Opolskiej. Autorka ponad 60 publikacji naukowych, w tym artykułów w renomowanych czasopismach indeksowanych przez Master Journal List. Podejmowane badania naukowe skupiają się wokół aspektów łączących się z analizą różnorodnych problemów środowiskowych, rozważaniami w zakresie rozwoju zrównoważonego, zwłaszcza alternatywnych źródeł pozyskiwania energii, głównie w regionie.

**Marcin Łuszczak, dr hab. inż.** – jest absolwentem Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. Doktorat w dziedzinie nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii uzyskał na Wydziale Ekonomii Akademii Ekonomicznej w Krakowie. Stopień doktora habilitowanego nauk ekonomicznych w dyscyplinie ekonomia został mu nadany przez Radę Wydziału Finansów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Obecnie pracuje na stanowisku profesora nadzwyczajnego w Katedrze Ekonomii, Finansów i Badań Regionalnych na Wydziale Ekonomii i Zarządzania Politechniki Opolskiej. Jego zainteresowania badawcze koncentrują się wokół paradygmatu rozwoju trwałego i jakości życia. W swojej pracy naukowej podejmuje również zagadnienia dotyczące polityki gospodarczej i finansów publicznych. Jest członkiem Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i Polskiego Stowarzyszenia Ekonomistów Środowiska i Zasobów Naturalnych.

**Łukasz Mach, dr inż.** – doktor nauk ekonomicznych z zakresu nauk o zarządzaniu. Specjalność naukowa: zastosowanie metod ilościowych w ekonomii i zarządzaniu. Szczegółowy obszar badawczy: analiza rynku nieruchomości mieszkaniowych, identyfikacja czynników wpływających na wartość nieruchomości, analiza regionalnego rynku nieruchomości. Pełnione funkcje/wykonane opracowania: ekspert Panelu Ekspertów w projekcie Województwo Opolskie Regionem Zrównoważonego Rozwoju – Foresight Regionalny do 2020, ekspert Gospodarczy Narodowego Centrum Badań i Rozwoju Krajowy, ekspert Narodowego Programu Foresight, ekspert oceniający projekty złożone w ramach RPO województwa opolskiego oraz RPO województwa dolnośląskiego na lata 2014–2020 w ramach działań Innowacje w przedsiębiorstwach, Analiza ekonomiczno-finansowa, Rozwój regionalny. Od 2010 roku współautor corocznych badań oraz raportu dotyczącego opolskiego mieszkaniowego i komercyjnego rynku nieruchomości, publikowanego w opracowaniu pt. „Raport o sytuacji na rynkach nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce”, wydawanym przez Narodowy Bank Polski. W latach 2011–2015 opublikował jako autor lub współautor ponad 20 publikacji naukowych.

**Krzysztof Malik, prof. zw. dr hab.** – jest absolwentem Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Swoje życie zawodowe, jak i karierę naukową związał z Politechniką Opolską. Jest stypendystą Fundacji na Rzecz Nauki Polskiej. Ukończył polsko-amerykańskie szkoły ekonomii zorganizowane m.in. przez DePaul University, University Massachusetts, Brandeis University, University of Nebraska, Northwestern University i University of Notre Dame. Jest autorem trzech książek i ponad 200 innych publikacji, recenzji i ekspertyz. Jest członkiem Rady Think Tank ds. Strategii Rozwoju i Regionalnego Programu Operacyjnego dla województwa opolskiego. Przewodniczył grupie ekspertów powołanych do opracowania Regionalnej Strategii Innowacji oraz jest ekspertem wpisanym na listę Ministerstwa Rozwoju w dziedzinie ochrony zasobów naturalnych. Członek Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju przy Prezydium Polskiej Akademii Nauk.



**Irena Pyka, prof. zw. dr hab.** – profesor ekonomii w dyscyplinie finanse. Długoletni pracownik naukowy Politechniki Opolskiej w Katedrze Ekonomii, Finansów i Badań Regionalnych. Autorka ponad 300 prac, w tym 25 monografii i redaktor naukowy dwóch podręczników akademickich: *Rynek finansowy* i *Bankowość komercyjna*. Monografia *Bank centralny na współczesnym rynku pieniężnym. Dyscyplina regulacyjna, skuteczność, instrumenty* w roku 2011 nagrodzona została przez Komitet Nauk o Finansach PAN. Kierownik wielu prac naukowo-badawczych. W kadencji 2015–2018 członek Komitetu Nauk o Finansach PAN.

**Bogdan Ruszczyk, dr inż.** – doktor nauk ekonomicznych w zakresie nauk o zarządzaniu, informatyk, adiunkt w Katedrze Ekonomii Finansów i Badań Regionalnych Wydziału Ekonomii i Zarządzania Politechniki Opolskiej. Zajmuje się problematyką zarządzania, ryzykiem i analizą efektywności inwestycji, prowadzi badania nad inwestowaniem w odnawialne źródła energii oraz ryzykiem awarii w energetyce z wykorzystaniem technologii informatycznych. Jest autorem kilkudziesięciu publikacji naukowych z tego zakresu, w tym trzech artykułów w recenzowanych czasopismach zagranicznych. Uczestniczył w kilku krajowych i zagranicznych stażach zawodowych mających na celu wprowadzenie innowacji w przedsiębiorstwach.

**Brygida Solga, dr hab.** – profesor Politechniki Opolskiej. Zajmuje się problematyką migracji zagranicznych, rynku pracy, polityki regionalnej i społecznej. Jest autorką dwóch książek i ponad 100 innych publikacji, recenzji i ekspertyz. Jest członkiem Komitetu Badań nad Migracjami PAN oraz Zespołu Problemowego ds. Obszarów Wiejskich Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN. Zasiada w grupie ekspertów Fundacji Ośrodka Badań nad Migracjami Uniwersytetu Warszawskiego, Zespole Redakcyjnym czasopisma *Central and Eastern European Migration Review* oraz Komitecie Redakcyjnym czasopisma *Studia Śląskie*. Jest członkiem Rady Wydziału Ekonomii i Zarządzania Politechniki Opolskiej. Kieruje Katedrą Polityki Regionalnej Wydziału Ekonomii i Zarządzania Politechniki Opolskiej. Jest członkiem Wojewódzkiej Rady Zatrudnienia w Opolu. Zaangażowana w pracę społeczną na rzecz upowszechniania wyników badań naukowych w Stowarzyszeniu Instytut Śląski.

**Mirosława Szewczyk, dr inż.** – doktor nauk ekonomicznych. Absolwentka Uniwersytetu Opolskiego oraz Politechniki Opolskiej. Pracuje jako adiunkt w Katedrze Ekonomii, Finansów i Badań Regionalnych na Wydziale Ekonomii i Zarządzania Politechniki Opolskiej. Autorka i współautorka artykułów naukowych m.in. z zakresu rozwoju regionalnego, sytuacji społeczno-gospodarczej województwa opolskiego, efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw. Jest członkiem Polskiego Komitetu Normalizacyjnego oraz Polskiej Akademii Nauk.

**Katarzyna Widera, dr inż.** – doktor nauk ekonomicznych Akademii Ekonomicznej w Katowicach, pracownik naukowo-dydaktyczny Politechniki Opolskiej, Wydziału Ekonomii i Zarządzania; adiunkt w Katedrze Ekonomii, Finansów i Badań Regionalnych. Ukończyła studia magisterskie na Uniwersytecie Opolskim, na Wydziale Matematyki, Fizyki i Chemii, kierunek *matematyka* oraz studia inżynierskie na Politechnice Opolskiej w Instytucie Zarządzania, kierunek *zarządzanie i marketing*. W swojej pracy naukowej zajmuje się wykorzystaniem zagadnień z zakresu statystyki, ekonometrii, matematyki i procesów stochastycznych do analizy zjawisk społeczno-gospodarczych, w szczególności do szeroko rozumianego zarządzania regionem.

**Janusz Wielki, dr hab. inż.** – profesor Politechniki Opolskiej i kierownik Katedry E-biznesu i Gospodarki Elektronicznej na Wydziale Ekonomii i Zarządzania. Jego zainteresowania naukowe związane są przede wszystkim z wykorzystaniem nowoczesnych technologii informatycznych w zarządzaniu i ich oddziaływaniu na sposoby funkcjonowania współczesnych organizacji gospodarczych. W szczególności koncentrują się one wokół wykorzystania przez nie Internetu i innych technologii cyfrowych oraz wynikających z tego szeroko pojętych konsekwencji. Opublikował on tak w kraju, jak i za granicą ponad sto dzieści prac, w tym dwie książki, dotyczących głównie handlu elektronicznego i e-biznesu oraz procesów cyfrowej transformacji współczesnej rzeczywistości gospodarczej. W tychże obszarach prowadzi działalność ekspercką w wymiarze tak krajowym, jak zagranicznym (Komisja Europejska). Rezultatem prowadzonych przez niego badań było uzyskanie na Wydziale Zarządzania i Informatyki Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu stopnia doktora nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii (2000) oraz doktora habilitowanego nauk ekonomicznych w zakresie nauk o zarządzaniu na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego (2014).

**Mariusz Zieliński, dr hab.** doktor nauk ekonomicznych w dyscyplinie ekonomia, pracownik Katedry Organizacji i Zarządzania Przedsiębiorstwem na Wydziale Ekonomii i Zarządzania Politechniki Opolskiej. Na jego dorobek składa się ponad 150 publikacji, w tym dwie monografie (*Wpływ państwa na rynek pracy i decyzje zatrudnieniowe przedsiębiorstw* [2008] i *Rynek pracy w teoriach ekonomicznych* [2012]). Jego zainteresowania naukowe obejmują: mikro- i makroekonomię; politykę gospodarczą, w tym zwłaszcza politykę dotyczącą rynku pracy; organizację i zarządzanie, w tym zwłaszcza zarządzanie zasobami ludzkimi.

**Aleksandra Zygmunt, dr inż.** – doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w Katedrze Ekonomii, Finansów i Badań Regionalnych Wydziału Ekonomii i Zarządzania Politechniki Opolskiej. Zajmuje się problematyką finansów przedsiębiorstw, controllingiem oraz determinantami rozwoju regionalnego. Jest autorką monografii *Sytuacja finansowa przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego Opolszczyzny*.

*Analiza porównawcza w ujęciu branżowym* oraz kilkudziesięciu innych publikacji naukowych. Uczestniczyła w wielu projektach mających na celu zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw.

**Justyna Zygmunt, dr inż.** – doktor nauk ekonomicznych. Adiunkt w Katedrze Ekonomii, Finansów i Badań Regionalnych na Wydziale Ekonomii i Zarządzania Politechniki Opolskiej. Zajmuje się problematyką finansowania przedsiębiorstw i prowadzenia działalności inwestycyjnej w warunkach asymetrii informacji. W kręgu jej zainteresowań znajduje się również przedsiębiorczość i rozwój regionalny. Jest autorem i współautorem kilkudziesięciu publikacji naukowych, w tym książki *Nowoczesne metody wyceny przedsiębiorstw*. Uczestniczka wielu projektów dotyczących transferu wiedzy z nauki do przemysłu.

## INDEKS RZECZOWY

### A

administracja państwowa, 146, 246, 248, 249, 294  
administracja publiczna, 18, 37, 243, 249, 250, 272, 275, 280  
administracja rządowa, 17, 56, 246, 247, 248, 249, 250, 251, 252, 260,  
administracja samorządowa, 17, 56, 249  
administracyjne prawo gospodarcze, 248, 273  
aktywa bieżące, 152, 153, 198  
aktywa obrotowe, 121, 151, 152, 198  
aktywa trwałe, 121, 150, 151, 152  
akumulacja brutto, 76, 77, 78  
alokacja, 11, 13, 14, 16, 19, 26, 64, 90, 91, 92, 107, 123, 128, 169, 172, 173, 229,  
233  
alokacja zasobów, 16, 19, 26, 64, 91, 123, 169, 172, 173, 233, 256, 291  
analiza korzyści i kosztów, 173  
analiza kosztów, 17, 91, 131, 132, 134, 135, 136, 137, 138, 152, 158  
Arystoteles, 21, 22  
automatyczne stabilizatory, 246

### B

bariery wejścia na rynek, 37, 88  
bezpośrednie inwestycje zagraniczne, 91, 94  
Böhm Franz, 32  
branże, 19  
budżet, 19  
budżet państwa, 13, 267

### C

centralna sterowana gospodarka, 28, 32, 36  
cena, 19  
cena równowagi, 19  
ceny rynkowe, 13, 15

### D

decyzje dywidendowe, 162  
decyzje finansowe, 160  
decyzje inwestycyjne, 160

decyzje operacyjne, 152  
deficyt budżetowy, 4, 252, 253, 254, 255, 256, 257  
deficyt sektora publicznego, 266  
demonopolizacja gospodarki, 34  
determinanty struktury kapitału, 161  
dług jawny, 268  
dług potencjalny, 4, 267, 268  
dług publiczny, 4, 252, 258, 259, 261, 264, 268  
dług sektora instytucji rządowych i samorządowych, 265  
dług ukryty, 4, 267, 268, 273  
dobra, 19  
dobra prywatne, 244  
dobra publiczne, 4, 244, 245  
dobra społeczne, 245  
dochody gmin, 251, 255  
dochody pierwotne, 80  
dochody województw, 252  
dotacja celowa, 33, 223, 251, 252  
duopol, 19  
dyscyplina fiskalna, 17, 36  
dywidenda, 198  
działalność sektora publicznego, 8, 37, 132, 232, 234, 235, 243, 244, 246, 247, 248, 255, 256, 258, 259, 260, 262, 265, 266, 267, 268, 272  
dźwignia finansowa, 161, 198

## E

economic man, 25  
efektywna alokacja zasobów, 233  
efektywność ekonomiczna inwestycji, 128, 129, 160, 169, 170, 171, 172, 174, 175, 176  
efektywność ekonomiczna, 19, 64, 126, 169, 173, 174, 177  
efektywność finansowa, 16, 19, 64, 169, 174, 175, 178, 181, 184  
efektywność gospodarowania, 170  
efektywność projektów inwestycyjnych, 171, 176, 177, 178, 180, 181, 182, 183, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 197, 198  
efektywność zintegrowana, 19  
ekonometria, 17, 48, 65, 66, 67, 69, 71, 224  
ekonomia, 3, 4, 5, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 21, 22, 24, 30, 33, , 38, 39, 40, 41, 64, 65, 66, 70, 71, 74, 75, 81, 82, 83, 84, 86, 93, 94, 95, 96, 117, 138, 164, 199, 200, 201, 207, 209, 212, 218, 219, 220, 221, 224, 225, 229, 243, 245, 274, 279, 280, 281, 284, 289, 290, 291, 292  
ekonomia behawioralna, 12, 39, 40, 41, 64, 66, 70

ekonomia budownictwa, 12  
ekonomia działalności finansowej i ubezpieczeń, 12  
ekonomia głównego nurtu, 12  
ekonomia globalna, 12  
ekonomia gospodarki wodnej, 12  
ekonomia górnictwa, 12  
ekonomia handlu, 12  
ekonomia heterodoksyjna, 40  
ekonomia hotelarstwa, gastronomii i turystyki, 12  
ekonomia informacji i komunikacji, 12  
ekonomia instytucjonalna, 12  
ekonomia klasyczna, 11  
ekonomia konsumpcji, 12  
ekonomia leśnictwa, 12, 14, 18  
ekonomia międzynarodowa, 12  
ekonomia neoklasyczna, 12, 39, 40, 64, 70  
ekonomia neokeynesowska, 12  
ekonomia normatywna, 11, 12  
ekonomia ortodoksyjna, 40  
ekonomia pozytywna, 11, 12  
ekonomia (ryнку) pracy, 12  
ekonomia produkcji, 12  
ekonomia przemysłu energetycznego, 12  
ekonomia przemysłu przetwórczego, 12  
ekonomia przestrzeni/gospodarka przestrzenna, 12  
ekonomia rolnictwa, 12  
ekonomia rozwoju, 12  
ekonomia rozwoju zrównoważonego, 12  
ekonomia rybołówstwa, 12  
ekonomia rynku nieruchomości, 12  
ekonomia sektora instytucji pozarządowych, 12  
ekonomia sektora prywatnego, 12  
ekonomia sektora publicznego, 12  
ekonomia społeczna, 12  
ekonomia środowiskowa (ekonomia środowiska i zasobów naturalnych), 12  
ekonomia transportu, 12  
eksport, 18, 24, 36, 76, 78, 79, 83, 84, 85, 86, 90, 91, 92, 93, 94, 112, 235  
Engels Friedrich, 28, 29  
Erhard Ludwig, 31, 32, 35, 66, 68, 71, 290  
Eucken Walter, 32, 33, 34, 35, 64, 66  
Europejski System Rachunków Narodowych i Regionalnych, 76, 97

Europejski System Rachunków Narodowych, 75, 247  
ewaluacja, 16, 68, 140

## F

finanse publiczne, 76, 243, 244, 245, 274  
fizjokratyzm, 24, 64, 66  
Fourier François, 28  
Friedman Milton, 29, 31, 35, 36, 37, 38, 39, 42, 64  
fundusze publiczne, 244  
funkcja alokacyjna, 172, 245  
funkcja redystrybucyjna, 245  
funkcja stabilizacyjna, 245, 246  
funkcje finansów publicznych, 4, 245  
funkcjonał Lagrange'a, 16

## G

gospodarowanie, 13, 14, 17, 18, 19, 21, 63, 175, 244  
gospodarka, 13, 19

gospodarstwo domowe, 19

## H

Hayek Friedrich, 36, 38, 66, 71  
homo oeconomicus, 25, 26, 27, 208

## I

import, 34, 76, 78, 79, 84, 85, 93, 94  
indeks zyskowności, 191, 192  
instytucjonalizm, 40  
internalizacja kosztów zewnętrznych, 35, 37, 172  
inwestowanie, 15, 19, 64, 130, 201  
inwestycje, 30, 84, 91, 93, 94, 95, 129, 145, 160, 169, 171, 176, 180, 182, 192, 197, 202

## J

jednostki samorządu terytorialnego, 131, 246, 247, 249, 250, 260, 264, 285  
jednokryterialne programowanie liniowe, 16

## K

kapitał, 19  
kapitał ekonomiczny (antropogeniczny), 14, 26

kapitał ludzki, 14, 121, 129, 130  
kapitał naturalny (ekologiczny), 14, 124  
kapitał obcy, 160, 198  
kapitał rozwoju, 15, 19, 64, 128  
kapitał społeczno-instytucjonalny, 14, 121  
kapitał własny, 152, 187, 198  
kategoria, 19  
kategoria efektywności, 16, 174  
Keynes John M., 12, 30, 31, 32, 42, 64, 233, 234, 235, 238, 239, 243, 273, 279  
keynesizm, 30, 32, 64  
kierunek keynesowski, 43, 235  
klasyfikacja ekonomii, 11, 12  
komisja rewizyjna, 271  
koncepcja Nowego Zarządzania Publicznego, 272, 273  
konkurencja doskonała, 17, 19, 33, 42, 64, 84, 88, 149, 234  
konsumpcja zbiorowa, 244  
korzyści, 3, 16, 17, 19, 24, 25, 26, 34, 36, 37, 39, 64, 68, 82, 84, 85, 86, 89, 92, 93, 104, 112, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 140, 141, 145, 149, 150, 151, 160, 161, 169, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 189, 192, 198, 201, 202, 208, 231, 237, 244, 245, 280, 286  
korzyści krańcowe, 19  
koszt alternatywny, 16, 152, 185  
koszt kapitału obcego, 198  
koszt kapitału własnego, 198  
koszty, 16, 19, 64, 76, 85, 89, 90, 92, 132, 133, 134, 135, 136, 145, 151, 155, 156, 157, 158, 159, 172, 173, 174, 175, 178, 179, 189, 197, 198, 199, 223, 231, 237, 238, 279  
koszty krańcowe, 19  
koszty stałe, 155, 156, 157, 158, 195, 198  
koszty zmienne, 155, 157, 198  
kryterium własności, 146, 243  
Ksenofont, 21  
księgowa stopa zwrotu, 169, 183, 190  
kształtowanie poziomu produkcji, 152, 159  
kurs walutowy, 95

## L

Leon XIII, 29  
liberalizacja handlu zagranicznego, 37  
liberalizacja sektora finansowego, 25, 86, 153  
liberalizm, 24, 25, 30, 67, 290



## Ł

łagodna polityka fiskalna, 30

## M

makroekonomia, 12, 13, 83, 94, 95

majątek przedsiębiorstwa, 151

Malthus Thomas, 27, 68

Marks Karl, 28, 29

merkantylizm, 23, 24, 64, 84

metoda ekonomii, 15

mezoekonomia, 12, 13

Mill John S., 26, 68, 85, 208, 225

mikroekonomia, 12, 13, 64, 95, 164, 199, 200, 201, 207, 212, 218, 220, 224, 225

model, 19

model ekonomiczny, 15, 26, 45, 64

modele optymalizacji, 19

modele równowagi, 19

modele wzrostu, 19

modelowanie, 15, 62, 63, 93

monetaryzm, 42, 64

monopol, 19

monopson, 19

Müller-Armack Alfred, 32

## N

neoliberalizm, 30, 36, 38, 39, 64, 67

niemiecki cud gospodarczy, 31, 32, 35

nieograniczoność, 15

nierównowaga budżetowa, 30

niewidzialna ręka rynku, 243

## O

odpowiedzialność, 32, 34, 79, 146, 147, 249, 283, 288, 289, 291, 292

ograniczoność dostępności (*relative scarcity*), 15

okres zwrotu, 169, 181, 182, 188, 190, 196

oligopol, 19

opłacalność inwestycji, 189

optimum w sensie Pareto, 16

optymalizacja, 19

optymalizacja ekonomiczna, 16

optymalne wielowymiarowe rozwiązania, 15

ordoliberalizm, 30, 31, 32, 67, 68, 71  
ordoliberalny porządek gospodarczy, 31, 32  
organizacja non-profit, 19  
organizacje pozarządowe, 284, 285, 286, 287  
organizacje samorządowe, 14, 17, 121  
Owen Robert, 28

## P

paradygmat *sustainable development*, 19  
Petty William, 25  
płynność finansowa, 145, 152  
podaż, 13, 19, 26, 35, 39, 42, 64, 113, 220, 221, 223, 224, 229, 230, 231, 234, 237, 238  
podejście systemowe, 17  
polityka fiskalna, 30, 42, 243  
polityka gospodarcza, 34, 239, 275  
polityka państwa, 84  
polityka rozwoju regionalnego, 108, 126  
popyt, 13, 19, 27, 30, 39, 45, 64, 76, 77, 81, 85, 90, 113, 207, 208, 214, 215, 216, 217, 219, 223, 224, 229, 230, 231, 234, 235, 236, 238, 243  
postępowanie administracyjne, 248, 250, 258  
potrzeby, 15, 18, 19, 63, 76, 78, 104, 159, 175, 177, 218, 219, 223, 250, 257, 282  
prawa własności, 78, 92  
prawa rynku, 19  
prawo podaży, 13, 19, 64  
prawo popytu, 13, 19, 64  
prawo popytu i podaży, 13, 19  
prawo Saya, 27, 65, 70, 225  
prawo malejących korzyści krańcowych, 16, 19, 64  
prawo rosnących krańcowych kosztów alternatywnych, 16, 19  
problem relatywnej rzadkości, 15  
problem rzadkości, 19  
produkcja globalna, 79, 80  
produkt krajowy brutto, 76, 93, 254  
progi ostrożnościowe, 262  
prognozowanie, 15, 17, 65, 66, 103, 140, 194  
prywatyzacja, 37, 39, 257  
przedsiębiorstwo, 19  
przepływy pieniężne netto, 135, 136, 177, 198  
przepływy pieniężne, 135, 136, 176, 177, 178, 179, 181, 189, 190, 194, 197, 198  
przewidywany okres inwestowania, 160, 194, 198  
pułapka Malthusa, 27, 68

## Q

Quesnay François, 24, 25, 69

## R

rada powiatu, 270, 271

reforma podatkowa, 36

reguła indywidualnego wskaźnika zadłużenia, 264, 265

reguły fiskalne, 264

rentowność sprzedaży, 152, 154, 155

Ricardo David, 27, 84, 85, 112

rola państwa, 283

Röpke Wilhelm, 31, 32, 33, 65, 69, 70

rozwój, 19

rozwój regionalny, 102, 104, 105, 115, 139, 140, 175, 294, 297

rozwój społeczno-gospodarczo-ekonomiczny, 11, 19

równowaga, 19

Rüstow Alexander, 32, 33, 65

rynek, 7, 13, 19, 29, 30, 32, 35, 36, 37, 38, 55, 56, 64, 82, 86, 88, 92, 93, 115, 175, 199, 200, 201, 226, 229, 231, 233, 234, 238, 239, 275, 279, 291, 295, 296

rynek doskonałej konkurencji, 19

rynek pracy, 229, 231, 233, 234, 238, 239, 275, 296

## S

saldo wymiany towarów i usług z zagranicą, 78, 79

samorząd gminny, 269

samorząd lokalny, 250

samorząd powiatowy, 271

samorząd regionalny, 128, 250

samorząd województwa, 127, 128

Say Jean B., 27, 70

sejmik województwa, 270, 271

sekcje gospodarki, 19

sektor finansów publicznych, 246, 247, 267

sektor publiczny, 243, 244, 248, 268

sektor zagranica, 80

Smith Adam, 25, 26, 27, 32, 36, 39, 70, 71, 84, 85, 208, 226, 233

socjalistyczny porządek gospodarczy, 28

socjalizm naukowy, 28

socjalizm utopijny, 28

specjalizacja inteligentna, 19

społeczeństwo obywatelskie, 272, 280, 281, 283, 291

społeczna gospodarka rynkowa, 31, 32, 35, 64, 68, 69, 71, 288, 290, 291, 292  
społeczna własność czynników produkcji, 28  
społecznie zorientowany indywidualista, 27  
spożycie indywidualne, 78  
spożycie ogólnospołeczne, 78  
spożycie ostateczne, 77  
sprawiedliwość społeczna, 32, 120, 291  
stabilizacyjna reguła wydatkowa, 262  
strategia cenowa, 145, 152, 159  
strategia (polityka) zrównoważonego rozwoju, 11  
struktura kapitału, 128, 145, 160  
subwencja ogólna, 251  
swoboda przepływu dóbr i usług, 34  
swoboda zawierania umów, 34  
system monetarny, 33  
System Rachunków Narodowych, 3, 75, 247  
szkoła austriacka, 36  
szkoła chicagowska, 36  
szkoła fryburska, 31  
szkoła wiedeńska, 36

## Ś

średni ważony koszt kapitału, 161, 169, 186, 188  
średnioważony koszt kapitału, 160, 198

## T

tarcza podatkowa, 198  
teoria ceny sprawiedliwej, 23  
teoria dochodu permanentnego, 31  
teoria gier, 17, 212  
Tomasz z Akwinu, 22  
transfer wiedzy, 297

## U

ustrój administracyjny państwa, 17, 101, 249, 250, 252

## W

wartość bieżąca netto, 134, 169, 188  
wartość dodana brutto, 79  
wartość przedsiębiorstwa, 150, 160  
wewnętrzna stopa zwrotu, 134, 136, 169, 188, 192, 193, 194, 195

wielkość popytu, 19  
wielkość podaży, 19  
wielokryterialne programowanie liniowe, 16  
władza publiczna, 255  
własność prywatna, 32, 34, 35  
wolność do, 35, 245  
wolność od, 37  
wolny rynek, 29, 32, 35, 36, 37, 291  
wskaźnik wartości bieżącej netto, 169, 191  
wydatki publiczne, 30, 243, 244, 245, 257  
wydatki sztywne, 30

## Z

zadania własne jednostek samorządu terytorialnego, 248, 250, 251, 271  
zadania własne samorządów, 248, 250, 251, 271, 272  
założenia modelowe, 16  
zarządzanie w samorządzie, 14, 78, 107, 250, 270, 273  
zasada zrównoważenia budżetu, 264  
zasady konstytuujące, 33  
zasady regulujące, 34  
zasoby, 19  
zasoby finansowe, 198  
zasoby gospodarki, 14  
zasoby niematerialne, 198  
zasoby rzeczowe, 150  
zdyskontowany okres zwrotu, 169, 188, 196  
zmodyfikowana wewnętrzna stopa zwrotu, 169, 195  
zobowiązania bieżące, 199  
zużycie pośrednie, 78, 79, 80  
zysk ekonomiczny, 145, 199

## Ź

źródła finansowania przedsiębiorstwa, 151

