Redakcja naukowa
Artur Borcuch
Mariusz Tomczyk

ZNACZENIE EKONOMII WE WSPÓŁCZESNYM ŚWIECIE

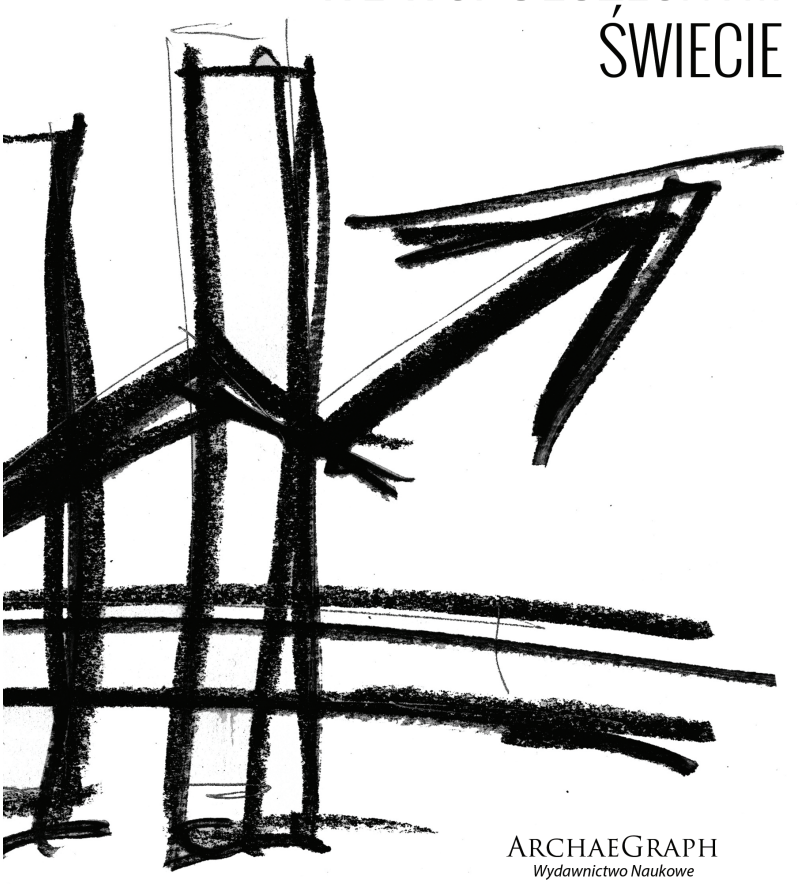
ARCHAEGRAPH
Wydawnictwo Naukowe

Znaczenie ekonomii we współczesnym świecie

Redakcja naukowa
Artur Borcuch
Mariusz Tomczyk

Redakcja naukowa
Artur Borcuch
Mariusz Tomczyk

ZNACZENIE EKONOMII WE WSPÓŁCZESNYM ŚWIECIE



ARCHAEGRAPH
Wydawnictwo Naukowe

Redakcja naukowa
dr Mariusz Tomczyk
(Akademia Sztuki Wojennej w Warszawie)
dr Artur Borcuch
(Wydział Nauk Ekonomicznych,
Uniwersytet Warszawski)

Recenzenci

Prof. zw. dr hab. Petro Garasym
dr hab. Piotr Misztal prof. UJK
dr hab. Aneta Kosztowniak, prof. UTH Rad.

Korekta redaktorska
Karol Łukomiak
Diana Łukomiak

Skład i projekt okładki
Karol Łukomiak

© copyright by authors & ArchaeGraph

ISBN: 978-83-66709-36-2

Wersja elektroniczna dostępna na stronie internetowej wydawcy:
www.archaegraph.pl

na stronie internetowej:
www.know-press.eu
oraz w Repozytorium Cyfrowym Biblioteki Narodowej
i profilach autorów w internetowych serwisach naukowych

ArchaeGraph
Wydawnictwo Naukowe

Łódź - Kielce 2020

Spis Treści

WSTĘP 9

Łukasz Antos
OBCIĄŻENIA PODATKOWE PRZEDSIĘBIORSTWA Z SEKTORA MSP NA PRZYKŁADZIE PRZEDSIĘBIORSTWA HANDLOWO -USŁUGOWEGO Z WOJEWÓDZCTWA ŚWIĘTOKRZYSKIEGO 11

Piotr Bury, Jacek Stachowicz, Monika Stachowicz
NARZĘDZIA STATYSTYKI OPISOWEJ STOSOWANE W EKONOMII 25

Sylwia Gołąb, Beata Będzik, Zuzanna Siedlecka
STRUCTURE OF EXPENSES ON FREE TIME MANAGEMENT FOR HOUSEHOLDS IN POLAND IN 2013 - 2019 35

Bartłomiej Hadasik, Jakub Kubiczek
ECONOMIC DETERMINANTS OF THE TOURIST ENTERPRISES' ACTIVITIES DURING THE TREND OF INDEPENDENT TOURIST TRIPS ORGANIZATION BY TRAVELLERS 55

Norbert Kawęcki
THE ROLE OF OUTSOURCING IN THE ECONOMIC GROWTH OF UNITED KINGDOM 81

Aneta Kosztowniak
ANALYSIS OF EFFECTS OF TRADE AND INVESTMENT ACTIVITY OF FOREIGN-OWNED FIRMS ON ECONOMIC GROWTH IN CEE COUNTRIES 99

Grzegorz Kwiatkowski
PROBLEMY MIERZENIA ROZMIARU I ZNACZENIA SEKTORA PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH W GOSPODARCE 129

Marta Maksimczuk
FISKALIZM A WZROST GOSPODARCZY. ANALIZA WYBRANYCH WYNIKÓW BADAŃ ZE ŚWIATOWEJ I POLSKIEJ LITERATURY 145

Magdalena Piłat-Borcuch
"GOOD" URBAN DESIGN AS AN ECONOMIC RESOURCE OF URBAN DEVELOPMENT 157

Anna Rutkowska
EKONOMICZNO-FILOZOFICZNE KONTEKSTY PRAKSEOLOGII 189

Wojciech Saletra
ORGANIZACJE POZARZĄDOWE I ICH WPŁYW NA RZECZ BEZPIECZEŃSTWA 215

Izabela Sarosiek
SIŁA POWIĄZAŃ BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH Z KRAJEM GOSZCZĄCYM NA PRZYKŁADZIE POLSKI 225

Izabela Sarosiek
MOTYWY EKSPANSJI MIĘDZYNARODOWEJ W FORMIE BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DLA KRAJU GOSZCZĄCEGO NA PRZYKŁADZIE POLSKI 241

Olga Świniarska, Katarzyna Styk
BADANIE PREFERENCJI KONSUMENCKICH Z WYKORZYSTANIEM ANALIZY SENSORYCZNEJ NA PRZYKŁADZIE KREDEK SZKOLNYCH 255

Arkadiusz Ulążka
ZNACZENIE EKOTRENDÓW W WYBORACH KONSUMENCKICH POLAKÓW. PREZENTACJA WYNIKÓW BADAŃ WŁASNYCH 273

Arkadiusz Ulążka
POSTAWY KONSUMENTÓW NA RYNKU ODZIEŻOWYM- OD FAST FASHION DO SLOW FASHION 289

Katarzyna Welzant
FINANSOWANIE INWESTYCJI W DOBIE PANDEMII COVID-19 303

Aneta Lipczyńska
SYSTEM AND DETERMINANTS OF MANAGEMENT CONTROL IN THE PUBLIC FINANCE SECTOR - SYNTHESIS 327

Aneta Lipczyńska
THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE CONDITION OF POLAND'S PUBLIC FINANCE 345

WSTĘP

Podstawą funkcjonowania każdej gospodarki jest nieustannie dokonywanie wyborów – decyzji przez wszystkich jej uczestników. Podjęta decyzja oznacza dokonanie wyboru co do sposobu zaspokojenia potrzeby podmiotu dokonującego wyboru. Rozwój gospodarczy oraz procesy globalizacji powodują, że tych wyborów – potrzeb i sposobów ich zaspokojenia jest coraz więcej. Naturalnym następstwem tego zjawiska jest większy nacisk na „różnorodność" ekonomii jako nauki. Różnorodność w nauce jest potrzebna, ponieważ złożoność współczesnego świata wymaga rozwiązywania coraz trudniejszych problemów badawczych.

Publikacja pt. *Znaczenie ekonomii we współczesnym świecie* stanowi istotny wkład w toczącą się dyskusję na temat ekonomicznych problemów współczesnego świata. Rozdziały prezentują wyniki badań prowadzonych przez pracowników i studentów wielu ośrodków naukowych w kraju (dotyczą m.in. obciążeń podatkowych ponoszonych przez przedsiębiorstwo handlowo-usługowe zaliczane do sektora MSP; kwestii powiązań między statystyką opisową a ekonomią, w postaci narzędzi statystycznych stosowanych w naukach ekonomicznych; wydatków na zagospodarowanie czasu wolnego gospodarstw domowych w Polsce; uwarunkowań ekonomicznych działalności biur podróży; roli outsourcingu we wzroście gospodarczym; wpływu działalności firm z kapitałem zagranicznym na wzrost gospodarczy krajów Europy Środkowo-Wschodniej; roli sektora przedsiębiorstw państwowych we współczesnych gospodarkach; wpływu fiskalizmu na wzrost gospodarczy; roli „dobrego designu" w ekonomicznym rozwoju miast; związków prakseologii z filozofią i ekonomią; wpływu organizacji pozarządowych na bezpieczeństwo ekonomiczne państwa; siły powiązań bezpośrednich inwestycji zagranicznych z krajem goszczącym; udziału kapitału zagranicznego w tworzeniu przewagi konkurencyjnej danego kraju; roli badań konsumenckich podczas budowania konceptów oraz wprowadzania produktów na rynek; znaczenia ekotrendów w wyborach konsumenckich; roli *slow fashion* w badaniu postaw konsumentów na rynku odzieżowym czy finansowania inwestycji w dobie pandemii COVID-19).

Mamy nadzieję, że wyniki analiz oraz badań naukowych, które zostały przedstawione w niniejszej monografii okażą się ważnym przedmiotem badań w rozwoju warsztatu naukowego badaczy, a także staną się przyczynkiem do inspiracji oraz dyskusji nad wieloma kwestiami podejmowanymi przez autorów.

dr Artur Borcuch
dr Mariusz Tomczyk

Łukasz Antos[1]

OBCIĄŻENIA PODATKOWE PRZEDSIĘBIORSTWA Z SEKTORA MSP NA PRZYKŁADZIE PRZEDSIĘBIORSTWA HANDLOWO-USŁUGOWEGO Z WOJEWÓDZCTWA ŚWIĘTOKRZYSKIEGO

Streszczenie: W artykule pokazano wartość poznawczą zawartą w ponoszonych obciążeniach podatkowych przez przedsiębiorstwo. Celem artykułu jest zaprezentowanie obciążeń podatkowych ponoszonych przez przedsiębiorstwo handlowo-usługowe zaliczane do sektora MSP. W artykule wykorzystano literaturę krajową z tego zakresu oraz akty prawne. W artykule wykorzystano jako metodę badawczą analizę literatury z zakresu podatków i systemów podatkowych oraz podatków i opłat lokalnych oraz metodę analizy danych finansowych na podstawie dokumentacji podatkowej przekazanej przez przedsiębiorcę. Otrzymane zaznania i deklaracje podatkowe dostarczyły użytecznych informacji do prawidłowej oceny obciążeń podatkowych ponoszonych przez przedsiębiorstwo. Dokonując oceny obciążeń podatkowych należy uwzględnić między innymi: branżę w której funkcjonuje przedsiębiorstwo, osobistą sytuację podatnika, kosztochłonność prowadzonej działalność gospodarczej, itp.. Brak takiego powiązania w przeprowadzanej ocenie może, nie wykazać istotnych czynników wpływających na wysokość ponoszonych obciążeń podatkowych.

Słowa kluczowe: Podatek, skala podatkowa, formy opodatkowania, podatek VAT.

ORCID: 0000-0001-5861-1937

[1] Dr, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach.

Wstęp

Istotą ponoszonych obciążeń podatkowych jest przedstawienie świadczenia pieniężnego pobieranego przez państwo lub inny organ publicznoprawny mającego takie cechy jak: bezzwrotność; przymusowość; nieodpłatność. Wysokość ponoszonych obciążeń podatkowych ponoszonych przez przedsiębiorców uzależniona jest między innymi od: indywidualnej sytuacji podatnika; formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa; wyboru formy opodatkowania. Funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku wymaga identyfikacji i analizy zarówno otoczenia rynkowego – bliższego i otoczenia makroekonomicznego – dalszego którego szczególnym elementem jest system podatkowy wraz z obciążeniami podatkowymi. Ponoszone obciążenia podatkowe stanowią zewnętrzne ograniczenia prowadzonej bieżącej i inwestycyjnej działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Istotnym ograniczeniem wynikającym z przymusowości naliczania i odprowadzania zobowiązania podatkowego jest uszczuplenie środków finansowych pozostających do dyspozycji przedsiębiorstwa.

Celem niniejszego rozdziału jest zaprezentowanie obciążeń podatkowych ponoszonych przez przedsiębiorstwo handlowo-usługowe zaliczane do sektora MSP i wskazanie, które podatki w największym stopniu obciążają badane przedsiębiorstwo.

Część teoretyczna artykułu (przegląd literatury)

Obciążenia podatkowe w Polsce

Opodatkowanie dochodów z prowadzonej działalności gospodarczej jest niezwykle trudnym i złożonym zjawiskiem społeczno-gospodarczym. Analizowanie opodatkowania wymaga spojrzenia na nie z różnych punktów widzenia. Efektem opłaconego podatku przez przedsiębiorstwo z sektora MSP jest przetransferowanie funduszy w postaci środków pieniężnych od przedsiębiorcy do budżetu państwa. Ponoszone obciążenia podatkowe mogą zmieniać rzeczywiste decyzje podejmowane w przedsiębiorstwie dotyczące wielkości inwestycji, rodzaju posiadanych aktywów będących przedmiotem inwestycji. Obciążenia podatkowe płacone przez przedsiębiorstwo mogą dotyczyć podatku, opłaty, składki. Różnice terminologiczne przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Rodzaje obciążeń podatkowych

Pojęcie	Wyjaśnienie
Podatek	art. 6 Ordynacji podatkowej interpretuje podatek jako publicznoprawne, nieodpłatne, bezzwrotne oraz przymusowe świadczenie pieniężne na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy, wynikające z ustawy podatkowej.
Opłata	Opłata jest definiowana jako przymusowe, bezzwrotne, pieniężne świadczenie pobierane przez instytucje publiczne, mające charakter odpłatny za czynności urzędowe lub usługi jednostek sektora finansów publicznych.
Składka	Składka to świadczenie pieniężne, które cechuje przymusowość, celowość, odpłatność, bezzwrotność.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ustawa z dnia 13 października1998 roku o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz.U. z 1998 r. nr 137, poz. 887); M., Podstawka, *Finanse: instytucje, instrumenty, podmioty, rynki, regulacje*, PWN, Warszawa 2010, s. 221; Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (Dz.U. z 2020 r. nr 1325) art. 6.

Opłata i podatek charakteryzują się bardzo dużym podobieństwem do siebie. Podstawową i jedyną cechą opłaty odróżniającą ją od podatku jest jej ekwiwalentność.

Podatek dochodowy od osób fizycznych

Podstawą prawną podatku dochodowego od osób fizycznych jest ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, tekst jednolity Dz.U. z 2019 r. poz. 1387[2]. Zapisy tej ustawy wprowadziły powszechny podatek dochodowy od osób fizycznych[3]. Podatek dochodowy od osób fizycznych jest podatkiem obligatoryjnym, bezpośrednim, zwyczajnym mającym charakter osobisty i dochodowy[4]. Podatnikiem podatku dochodowego jest osoba fizyczna osiągająca dochody podlegające opodatkowaniu.

[2] Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, tekst jednolity Dz.U. z 2019 r. poz. 1387.
[3] R. Wolański, *System podatkowy w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Wolters Kluwer business, Warszawa 2009, s. 71.
[4] J. Kulicki, *Podatek dochodowy od osób fizycznych*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002, s. 125.

Cechą charakterystyczną tego podatku jest osobisty charakter co oznacza objęcie wszystkich dochodów osiąganych przez podatnika[5].

Ustawodawca wprowadził w art. 3 u.p.d.o.f. pojęcia ograniczonego i nieograniczonego obowiązku podatkowego[6]:

- Ograniczony obowiązek podatkowy ma zastosowanie do osób nie mających miejsca zamieszkania na terytorium RP, wówczas opodatkowaniu podlegają tylko dochody osiągnięte w Polsce;
- Nieograniczony obowiązek podatkowy ma zastosowanie posiadających miejsce zamieszkania na terytorium RP, opodatkowaniu podlega całość osiągniętych dochodów bez względu na miejsce położenia źródeł przychodów.

Przedmiotem opodatkowania zgodnie z art. 9 u.p.d.o.f. jest dochód definiowany jako nadwyżka osiągniętej sumy przychodów nad kosztami ich uzyskania osiągnięta w danym roku podatkowym[7]. W art. 11 u.p.d.o.f. zostały zdefiniowane przychody stanowiące otrzymane lub postawione do dyspozycji podatnika w roku kalendarzowym pieniądze i wartości pieniężne oraz wartość otrzymanych świadczeń w naturze i innych nieodpłatnych świadczeń[8]. Koszty uzyskania przychodów zostały przedstawione w art. 22 u.p.d.o.f. jako wszelkie koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów z wyjątkiem kosztów wymienionych w art. 23 u.p.d.o.f[9].

Podstawę opodatkowania w podatku dochodowym od osób fizycznych co do zasady generalnej stanowi suma dochodów z poszczególnych źródeł, pomniejszona między innymi o[10]:

- Składki z tytułu ubezpieczenia społecznego,
- Wydatki na cele rehabilitacyjne,
- Darowizny.

Wysokość podatku jest uzależniona od zastosowanej stawki podatkowej.

[5] B. Brzeziński, M. Kalinowski, *Podatek dochodowy od osób fizycznych. Komentarz do ustawy*, Toruń 1996, s.7.
[6] Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, tekst jednolity Dz.U. z 2019 r. poz. 1387, art. 3.
[7] Ibidem,… art. 9.
[8] Ibidem,… art. 11.
[9] Ibidem,…art. 22.
[10] Ibidem,… art. 23.

Tabela 2. Skala podatkowa w podatku dochodowym od osób fizycznych

Podstawa obliczenia podatku w zł		Wysokość podatku	
Ponad	Do		
	85 528	17%	Minus kwota zmniejszająca podatek
85 528		14 539 zł 76 gr + 32% nadwyżki ponad 85 528	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych,* tekst jednolity Dz. U. z 2019 r. poz. 1387, art. 27; K. Koperkiewicz-Mordel, W. Nykiel, W. Chróścielewski, *Polskie prawo podatkowe*, Difin, Warszawa 2003, s. 73; R. Wolański, *System podatkowy w Polsce*, Oficyna wydawnicza Wolters Kluwer business, Warszawa 2009, s. 82.

Na podstawie art. 9a ust. 2 podatnicy mogą dokonać wyboru sposobu opodatkowania osiągniętych dochodów z pozarolniczej działalności gospodarczej na zasadach określonych w art. 30c. Art. 30c ust. 1 określa podatek dochodowy od dochodów osiąganych z pozarolniczej działalności gospodarczej lub działów specjalnych produkcji rolnej uzyskiwanych przez podatnika z zastrzeżeniem art. 29 i art. 30. Stawka podatku wówczas wynosi 19 % - tzw. podatek liniowy[11].

Podatek od towarów i usług

Podstawą prawną wprowadzenia podatku od towarów i usług jest ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług(Dz. U. Nr. 54, poz. 535 z późn. Zm.) zwana dalej u.p.t.u.

Tabela 3. Podstawowe informacje o podatku od towarów i usług

Podmiot podatku	Osoby fizyczne, jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej i osoby prawne wykonujące samodzielnie działalność gospodarczą, bez względu na cel lub rezultat tej działalności.
Przedmiot podatku	Opodatkowaniu podatkiem VAT podlega: odpłatna dostawa towarów i odpłatne świadczenie usług na terytorium RP, eksport, import towarów.

[11] Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, tekst jednolity Dz.U. z 2019 r. poz. 1387, art. 30c.

Obowiązek podatkowy	Powstaje w momencie wydania towaru lub wykonania usługi
Podstawa opodatkowania	Podstawą opodatkowania w podatku VAT jest obrót netto, definiowany jako kwota należna z tytułu sprzedaży pomniejszona o kwotę należnego podatku VAT od tej sprzedaży.
Stawki podatku	Podstawowa stawka podatku VAT wynosi 23%. Stawka obniżona wynosi 8% i 5%
VAT należny i naliczony	Podatek należny to suma kwot podatku wynikająca z dostawy towarów lub świadczenia usług.
	Podatek naliczony jest to suma kwot podatku wynikająca z faktur zakupu towarów lub usług.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. Nr. 54, poz. 535 z późn. Zm.)* 15; 5; 19; 29; 86; D. Kosacka-Łędzewicz, *Podatek od towarów i usług. Poradnik praktyczny*, Dom wydawniczy ABC, Warszawa 2001 s. 182; R. Wolański, *System podatkowy w Polsce*, Oficyna wydawnicza Wolters Kluwer business, Warszawa 2009, s. 151.

Inne podatki i opłaty w Polsce obciążające jednostkę gospodarczą

Podatek od nieruchomości uregulowany zapisami ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych. Jest to podatek w całości zasilający budżet jednostki samorządu terytorialnego[12]. Opodatkowaniu podlegają wszelkie nieruchomości bez względu na ich charakter prawny właściciela[13]. Podatnikami podatku od nieruchomości są zarówno osoby prawne jak i osoby fizyczne oraz jednostki organizacyjne[14]. Opodatkowaniu podlegają[15]:

- Budynki lub ich części,
- Budowle lub ich części,
- Grunty.

Podatek od środków transportowych jest jednym z podatków którego zapisy regulacyjne również znajdują się w ustawie o podatkach i opłatach

[12] M. Maiszczuk, *System Podatków i opłat samorządowych w Polsce*, C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 105.
[13] A. Ciąglweicz-Miśta, N. Ciąglewicz, A. Talik, *Podatki i opłaty lokalne*, C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 146.
[14] L. Entel, S. Presnartowicz, D. Grzegorz, *Podatki i opłaty lokalne*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008, s. 217.
[15] K. Koperkiewicz-Mordel, W. Nykiel, W. Chróścielewski, *Polskie prawo podatkowe*, Difin, Warszawa 2003, s. 158.

lokalnych. Podmiotem podatku od środków transportowych są zarówno osoby fizyczne i prawne będące właścicielami środków transportowych oraz jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej[16]. Przedmiotem opodatkowania podatkiem od środków transportowych są samochody ciężarowe o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 t[17], ciągniki siodłowe i balastowe których dopuszczalna masa całkowita przekracza 3,5 t[18], przyczepy i naczepy których dopuszczalna masa całkowita łącznie z pojazdem silnikowym przekracza 3,5 t, oraz autobusy[19].

Część badawcza artykułu

Badania zostały przeprowadzone w przedsiębiorstwie handlowo-usługowym prowadzącym księgowość w formie książki przychodów i rozchodów. Po przeprowadzeniu analizy dostępnych form opodatkowania prowadzonej działalności przedsiębiorca wybrał opodatkowanie podatkiem dochodowy obliczanym według stawki progresywnej, uzasadniając to między innymi:

- Sytuacją osobistą przedsiębiorcy – możliwość skorzystania z ulg przewidzianych dla tej formy;
- Wysoką kosztochłonnością prowadzonej działalności.

Głównym celem działalności przedsiębiorstwa jest dostarczanie wysokogatunkowych warzyw i owoców zarówno do nabywcy hurtowego jak i detalicznego. Analiza obciążeń podatkowych została przeprowadzona na podstawie danych zawartych w deklaracjach podatkowych składanych przez przedsiębiorcę oraz na podstawie udostępnionej dokumentacji finansowo-podatkowej. Zbiorcze zestawienie ponoszonych obciążeń podatkowych przedsiębiorstwa w latach 2019-2016 zostało zawarte w tabeli 4.

Tabela 4. Zobowiązania podatkowe przedsiębiorstwa w latach 2019-2016

Rok / Tytuł podatkowy	2019	2018	2017	2016
PIT	6 373	8 049	6 790	7 178

[16] M. Maiszczuk, *System Podatków i opłat samorządowych w Polsce*, C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 135.
[17] G. Szczodrowski, *Polski system podatkowy,* PWN, Warszawa 2007, s. 168.
[18] B. Phal, *Podatki i opłaty lokalne,* Wolters Kluwer, Warszawa 2017, s. 260.
[19] R. Rosiński, *Polski system podatkowy poszukiwanie optymalnych rozwiązań,* Difin, Warszawa 2008, s. 76.

VAT	8 838	10 773	8 176	8 649
Podatki lokalne	4 683	5 267	4 876	4 710
Inne opłaty	1200	960	760	600
Razem	21 094	25 049	20 606	21 137

Źródło: Opracowanie własne na podstawie deklaracji podatkowych przedsiębiorstwa.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 4 zawierającej obciążenia podatkowe przedsiębiorstwa w latach 2016-2019 należy wskazać, iż we wszystkich latach jednostka osiąga dodatnie wyniki finansowe pozwalające na naliczenie i odprowadzenie zobowiązania podatkowego do Urzędu Skarbowego. Najistotniejszymi obciążeniami podatkowymi dla jednostki są zobowiązania z tytułu podatku VAT i podatku dochodowego od osób fizycznych. Zgodnie z danymi przedstawionymi w tabeli 5 udział obciążeń z tytułu podatku VAT w zobowiązaniach ogółem wynosi dla trzech z lat wynosi ponad 40% w roku 2017 udział VAT wyniósł 39,69%. Tak wysoki udział podatku VAT w całym okresie poddanym badaniu wskazuje, iż jest to jedno z dwóch najistotniejszych obciążeń podatkowych dla przedsiębiorstwa.

Tabela 5. Procentowy udział tytułów podatkowych w obciążeniach podatkowych ogółem

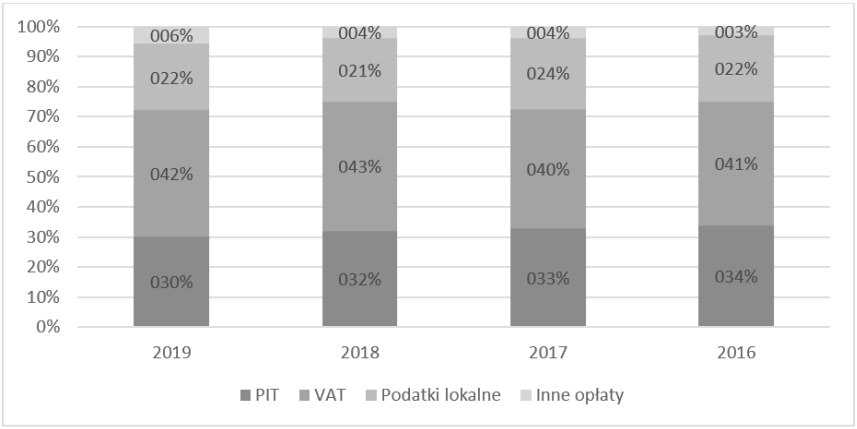
Rok / Tytuł podatkowy	**2019**	**2018**	**2017**	**2016**
PIT	30,21%	32,13%	32,96%	33,96%
VAT	41,90%	43,01%	39,69%	40,92%
Podatki lokalne	22,20%	21,03%	23,67%	22,28%
Inne opłaty	5,69%	3,83%	3,69%	2,84%
Razem	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabela 1.

Drugim tytułem podatkowym jest zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych, którego udział w zobowiązaniach ogółem w całym okresie poddanym badaniu wynosi od 33,96% w roku 2016 do 30,21% w roku 2019. Zmiejszający się udział tego zobowiązania w zobowiązaniach podatkowych ogółem wynika z zastosowania instrumentów

optymalizacji podatkowej np. mozliwość wspólnego opodatkowania z małżonkiem, odpisy amortyzacyjne od nowo nabytych środków trwałych wykorzytywanych do prowadzenia działalności gospodarczej, itp.

Rysunek 1. Udział obciążeń podatkowych przedsiębiorstwa z zobowiązaniach podatkowych ogółem



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabela 5.

Na podstawie rysunku 1 należy wskazać, iż obciążenia podatkowe przedsiębiorstwa z tytułu podatku VAT i podatku dochodowego od osób fizycznych są istotne dla jednostki gospodarczej, ponieważ w latach 2016-2019 ich łączny udział w zobowiązaniach podatkowych ogółem nie spada poniżej 70%.

Pozostałe zobowiązania podatkowe jednostki związane są z podatkami i opłatami lokalnymi w śród których pod pojęciem podatki lokalne dokonano wyróżnienia dwóch tytułów podatkowych: podatek od środków transportowych i podatek od nieruchomości.

Inne opłaty związane są z takimi tytułami podatkowymi jak: podatek od czynności cywilnoprawnych, opłata skarbowa, opłaty lokalne.

Podatki lokalne dla badanej jednostki – przedsiębiorstwa handlowo-usługowego stanowią trzecie główne źródło obciążeń podatkowych i wynikają z dysponowania przez jednostkę majątkiem stanowiącym przedmiot opodatkowania na mocy ustawy o podatkach i opatach lokalnych. Specyfika prowadzenia działalności handlowo-usługowej wymaga dysponowaniem majątkiem rzeczowym w postaci środków trwałych będącymi: magazynem i trzema środkami transportowymi. Dwa z trzech środków transportowych to samochody

dostawcze o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 t w związku z czym podlegają zwolnieniu z tytułu podatku od środków transportowych trzeci samochód jest samochodem ciężarowym o dopuszczalnej masie całkowitej 20 t.

Ostatnimi obciążeniami jednostki z tytułu podatków i opłat lokalnych są obciążenia z tytułu podatku od czynności cywilnoprawnych, opłaty skarbowe i opłaty miejscowe. Dla badanej jednostki w latach 2016 -2019 udział tych opłat w zobowiązaniach podatkowych ogółem wynosił od 2% do ponad 5%. Istotnym jest wskazanie, iż od 2016 roku udział pozostałych obciążeń podatkowych w zobowiązaniach ogółem stale wzrasta.

Zakończenie

Do przeprowadzenia oceny obciążeń podatkowych kluczowe było wykorzystanie aktów prawnych takich jak: Rozporządzenie Ministra Finansów ,Ustawa o rachunkowości z 29 września 1994 r, Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004, Ustawa z 26 lipca 1991r. o podatku dochodowym od osób fizycznych , Ustawa z dnia 11 marca 2004 o podatku od towarów i usług, Ustawa z dnia 12.01.1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych, Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Ustawa z dnia 27 lipca 2002r. o zmianie ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, oraz Wyrok NSA z dnia 29 listopada 1994r., sygn. akt SA/Wr1242/94 Oraz strony internetowe: ministerstwa finansów, ministerstwa gospodarki.

Na podstawie przeprowadzonej analizy obciążeń podatkowych przedsiębiorstwa obejmującej lata 2016- 2019, autor stwierdza, że przedsiębiorstwo ponosi największe obciążenia podatkowe z tytułu: podatku od towarów i usług oraz z tytułu podatków, opłat lokalnych, podatku dochodowego od osób fizycznych oraz pozostałych podatków i opłat. Analiza poszczególnych obciążeń podatkowych pozwala na określenie, które obciążenia podatkowe najbardziej oddziaływają na przedsiębiorstwo. Obciążeniem podatkowym najbardziej wpływającym na funkcjonowanie przedsiębiorstwa jest podatek od towarów i usług, który w całym okresie poddanym badaniu stanowił ponad 40% całości zobowiązań z tytułu podatków i opłat. Drugim podatkiem, który znacząco wpływa na funkcjonowanie przedsiębiorstwa jest podatek dochodowy od osób fizycznych którego udział w ogólnej sumie podatków wynosi ponad 30%. Trzecim istotnym zobowiązaniem podatkowym, jakie ponosi

przedsiębiorstwo jest zobowiązanie z tytułu podatków lokalnych stanowiące od 21% do 23% ogółu zobowiązań podatkowych.

Po przeprowadzeniu analizy obciążeń podatkowych przedsiębiorstwa, należy stwierdzić, iż przedsiębiorca wybrał najkorzystniejszy wariant obciążenia dochodów z działalności gospodarczej. Przeprowadzona analiza wskazała, że obciążenie w formie podatku według skali jest korzystne dla małych przedsiębiorstw, które nie osiągają wysokich dochodów z prowadzonej działalności. Dla badanego przedsiębiorstwa ta forma jest też korzystną ze względu na możliwość wspólnego rozliczania się z małżonkiem jak również możliwość zmniejszenia zobowiązania podatkowego o kwotę ulgi na dzieci. Wybór obciążeń podatkowych w formie podatku liniowego obecnie jest niekorzystny dla przedsiębiorstwa ze względu na niski dochód nieprzekraczający pierwszego progu podatkowego w podatku progresywnym. Opodatkowanie przychodów z działalności gospodarczej z kolej będzie niekorzystne ze względu na specyfikę prowadzonej działalności gospodarczej, gdyż jest to wysoko kosztochłonna działalność.

Wielkość i struktura ponoszonych obciążeń podatkowych przez przedsiębiorstwo powoduje w jednostce przejściowe trudności płatnicze, zakłócające między innymi płynność finansową. Drugą trudnością, z którą mierzy się badane przedsiębiorstwo jest zbieżność terminów płatności podatków powodująca znaczne uszczuplenie posiadanych środków finansowych poprzez regulowanie zobowiązań z tytułu zaliczki na podatek dochodowy, zaliczki na podatek dochodowy od dokonanych wypłat oraz z tytułu podatku VAT. Ponoszone obciążenia cechują się również ograniczeniem możliwości inwestycyjnych przedsiębiorstwa. Regulowanie znacznych obciążeń podatkowych powoduje, iż przedsiębiorstwo nie dysponuje nadwyżkami środków pieniężnych, które mogłaby przeznaczyć na zakup inwestycji lub rozbudowę, modernizację oraz unowocześnienie obecnego majątku.

Bibliografia

1. Brzeziński B., Kalinowski M., *Podatek dochodowy od osób fizycznych. Komentarz do ustawy*, Toruń 1996.

2. Ciąglweicz-Miśta A., Ciąglewicz N., Talik A., *Podatki i opłaty lokalne*, C.H. Beck, Warszawa 2010.

3. Entel L., Presnartowicz S., Grzegorz D., *Podatki i opłaty lokalne*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008.

4. Koperkiewicz-Mordel K., Nykiel W., Chróścielewski W., *Polskie prawo podatkowe*, Difin, Warszawa 2003.

5. Kosacka-Łędzewicz D., *Podatek od towarów i usług. Poradnik praktyczny*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2001.

6. Kulicki J., *Podatek dochodowy od osób fizycznych*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002.

7. M. Maiszczuk, *System Podatków i opłat samorządowych w Polsce*, C.H. Beck, Warszawa 2009.

8. Phal B., *Podatki i opłaty lokalne,* Wolters Kluwer, Warszawa 2017.

9. Podstawka M., *Finanse: instytucje, instrumenty, podmioty, rynki, regulacje*, PWN, Warszawa 2010.

10. Rosiński R., *Polski system podatkowy poszukiwanie optymalnych rozwiązań,* Difin, Warszawa 2008.

11. Szczodrowski G., *Polski system podatkowy,* PWN, Warszawa 2007.

12. Wolański R., *System podatkowy w Polsce*, Oficyna wydawnicza Wolters Kluwer business, Warszawa 2009.

Akty Prawne

1. Ustawa z 26 lipca 1991r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jedn.: Dz. U. z 2000r. Nr. 176 późn.zm.

2. Ustawa z dnia 11 marca 2004 o podatku od towarów i usług, Dz. U. z 2011r. Nr. 177, poz. 1054.

3. Ustawa z dnia 12.stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych, Dz. U. z 2010 r. nr 95, poz. 613.

4. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. ordynacja podatkowa Dz. U. z 2020 r nr.1325.

TAX BURDENS OF AN ENTERPRISE FROM THE SME SECTOR ON THE EXAMPLE OF A TRADE AND SERVICE ENTERPRISE FROM ŚWIĘTOKRZYSKIE VOIVODESHIP

Summary: The article shows the cognitive value contained in the tax burden incurred by the enterprise. The author presents informative content included in the tax category and indicates its usefulness in assessing the company's tax burden. The aim of the article is to present the tax burdens borne by a trade and service enterprise belonging to the SME sector. The article uses national literature in this field and legal acts. The article uses as a research method the analysis of the literature in the field of taxes and tax systems as well as local taxes and fees as well as the method of financial data analysis based on tax documentation provided by the entrepreneur. The received reports and tax declarations provided useful information for the correct assessment of the tax burden borne by the enterprise. When assessing the tax burden, the following should be taken into account: the industry in which the enterprise operates, the personal situation of the taxpayer, the cost-intensity of the business activity, etc. The lack of such a relationship in the assessment may not show significant factors affecting the amount of the tax burden.

Keywords: Tax, tax scale, forms of taxation, VAT.

Piotr Bury[1],
Jacek Stachowicz[2],
Monika Stachowicz[3]

NARZĘDZIA STATYSTYKI OPISOWEJ STOSOWANE W EKONOMII

Streszczenie: Statystyka opisowa to nauka zajmująca się badaniem zjawisk masowych, pod względem występujących w nich prawidłowości oraz zależności. Jej istotą jest opracowanie danych o obserwowanej zbiorowości oraz ich opis z różnych punktów widzenia. Statystyka występuje w interakcji z wieloma innymi naukami, w tym ekonomią, gdzie stanowi ważne narzędzie opisu zjawisk gospodarczych, ich struktury, natężenia, wartości typowych czy współzależności. Pozwala także badać trendy oraz prognozować wartości cech. Celem rozdziału jest zobrazowanie powiązań między statystyką opisową a ekonomią, w postaci narzędzi statystycznych stosowanych w naukach ekonomicznych. Poza przeglądem narzędzi, autorzy wskazują na możliwości ich wykorzystania wraz z oceną ich przydatności. Statystyka opisowa stosuje bowiem modelowe, uproszczone podejście do wielu kwestii, przez co stosowanie wybranych narzędzi jest mocno ograniczone.

Słowa kluczowe: Narzędzia statystyczne, statystyka opisowa, ekonomia.

ORCID: Piotr Bury 0000-0002-7467-9226; Jacek Stachowicz 0000-0001-7732-5426; Monika Stachowicz 0000-0003-3684-0354.

[1] Dr hab., Wydział Prawa i Nauk Społecznych, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach.
[2] Dr, bez afiliacji.
[3] Dr, Wydział Prawa i Nauk Społecznych, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach.

Wprowadzenie

Statystyka opisowa stanowi – obok wnioskowania statystycznego – element statystyki, która, jako dyscyplina nauki, zajmuje się badaniem zjawisk masowych. Istotą statystyki opisowej jest opracowanie danych o obserwowanej zbiorowości oraz jej opis z różnych punktów widzenia[4], także pod kątem zależności zachodzących między występującymi w niej zjawiskami. Statystyka występuje w interakcji z wieloma innymi naukami, takimi jak: matematyka, ekonometria, badania operacyjne, demografia, a także ekonomia. W ekonomii statystyka stanowi ważne narzędzie opisu zjawisk gospodarczych, ich struktury, natężenia, wartości typowych czy współzależności zjawisk. Pozwala także badać trendy oraz prognozować wartości cech, a zatem dokonywać analiz czasowych zjawisk ekonomicznych.

Statystyka opisowa składa się z trzech części: charakterystyki struktury zbiorowości, analizy korelacji i regresji oraz analizy dynamiki zjawisk. Poniższa praca ma na celu zobrazowanie powiązań między statystyką opisową a ekonomią, w postaci narzędzi statystycznych stosowanych w naukach ekonomicznych. Poza przeglądem narzędzi, autorzy wskazują na możliwości ich wykorzystania wraz z oceną ich przydatności[5].

Elementy statystyki opisowej w ekonomii

Charakterystyka struktury zbiorowości obejmuje szereg miar tendencji centralnej, miary zróżnicowania i asymetrii, a także badanie struktury, podobieństwa struktur i natężenia zjawisk. Wśród najczęściej stosowanych miar są: średnia arytmetyczna, mediana, odchylenie standardowe oraz względne wskaźniki zróżnicowania, służące do porównywania zbiorowości.

Główny Urząd Statystyczny, podając średnie wynagrodzenie brutto, stosuje najprostszą miarę, jaką jest średnia arytmetyczna, która łączy w jedną zbiorowość osoby z najniższymi oraz najwyższymi zarobkami, co jest częstym błędem stosowanym przy klasycznych miarach średnich. Efektem tego jest

[4] J. Wiktorowicz, *Wiadomości wstępne,* [w:] *Podstawy statystyki*, (red.) W. Starzyńska, Difin, Warszawa 2004, s. 9, 23.

[5] Autorzy zrezygnowali z prezentacji w tekście wzorów i interpretacji omawianych miar, z uwagi na przeglądowy, a nie dydaktyczny charakter pracy. Zainteresowane osoby odsyłają do dowolnych podręczników z zakresu statystyki, także tych zawartych w bibliografii końcowej.

sztuczna średnia płaca, poniżej której znajdują się zarobki około 2/3 Polaków[6]. Wynagrodzenie powyżej średniej posiada zatem znacząca mniejszość. Bardziej adekwatna, bądź uzupełniająca średnią, byłaby w tym przypadku wartość środkowa (mediana), pokazująca, jaka wysokość wynagrodzenia dzieli pracujących na dwie równe części. Średnią arytmetyczną z powodzeniem można natomiast wykorzystywać do prezentacji danych dotyczących poziomu cen, wyposażenia szpitali czy liczby pacjentów przypadających na jednostkę personelu.

Wspomniana wyżej mediana (wartość środkowa) jest jednym z kwartyli, które dzielą zbiorowość na ćwiartki i pozwalają obliczyć maksymalną wartość badanego zjawiska dla odpowiednio 25, 50 i 75% najniższych wartości cechy w badanej zbiorowości. Obok kwartyli, choć znacznie rzadziej i dla większych zbiorowości, stosowane są decyle i centyle. Wszystkie te miary tworzą grupę kwantyli, tj. wartości cechy badanej zbiorowości, które dzielą zbiorowości na określone części, a części te pozostają do siebie w określonych proporcjach[7]. Kwantyle mają tę istotną zaletę, że mogą być stosowane w charakterystyce każdej zbiorowości oraz analizie dowolnej cechy ilościowej, dlatego – w porównaniu ze średnią lub prostą dominantą – znajdują szersze zastosowanie. W szczególności mogą być stosowane w sytuacjach, gdy niemożliwe jest wyznaczenie średniej arytmetycznej albo dominanty, co może mieć miejsce w przypadku pogrupowania danych w postaci szeregu rozdzielczego z przedziałami klasowymi[8]. Podziału zbiorowości na części można dokonywać przy analizie chociażby dochodów i wynagrodzeń ludności, poziomu wyposażenia mieszkań i standardu życia, poziomu zatrudnienia, stopnia zużycia majątku trwałego w przedsiębiorstwach itp.

Miary zróżnicowania oraz asymetrii są miarami uzupełniającymi w stosunku do miar tendencji centralnej. Poziom zróżnicowania wartości cechy w zbiorowości pozwala określić stopień ich rozpiętości w stosunku do średniej arytmetycznej i/lub mediany. Im mniejszy poziom zróżnicowania, tym większe skupienie wartości cechy wokół miar tendencji centralnej. Zjawisko takie

---

[6] D. Słomski, Cała prawda o zarobkach w Polsce. Mediana prawie tysiąc złotych niższa niż średnia płaca, https://www.money.pl/gospodarka/cala-prawda-o-zarobkach-w-polsce-mediana-prawie-tysiac-zlotych-nizsza-niz-srednia-placa-6483114133198977a.html (dostęp: 09.10.2020).

[7] U. Siedlecka, *Charakterystyki liczbowe struktury zbiorowości,* [w:] *Statystyka. Elementy teorii i zadania,* S. Ostasiewicz, Z. Rusnak, U. Siedlecka, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001, s. 63.

[8] Chodzi tutaj o takie możliwe ograniczenia, jak: otwarte przedziały klasowe w szeregu bądź występujące w nim ekstremalne wartości skrajne albo przedziały klasowe o różnej rozpiętości, w szczególności w przedziale dominującym w szeregu i dwóch przedziałach z nim sąsiadujących lub przy silnej asymetrii rozkładu cechy. Patrz: M. Sobczyk, *Statystyka*, Wydanie drugie popr., PWN, Warszawa 1996, s. 42.

pożądane jest np. w analizie wynagrodzeń, poziomu życia czy długości kolejek do lekarzy specjalistów. Miary asymetrii także odnoszą się do miar średnich i pozwalają określić rozkład wartości cechy w zbiorowości, powyżej i poniżej średniej arytmetycznej i/lub mediany, co daje obraz dysproporcji wartości cechy. Część zjawisk ekonomicznych charakteryzuje się bowiem asymetrią lewostronną, a część asymetrią prawostronną – jak chociażby wspominana już średnia płaca, gdy powyżej średniej znajduje się 1/3 pracujących, a poniżej aż 2/3. Im większy poziom asymetrii, tym większy poziom tych dysproporcji. Przy braku zróżnicowania wartości cechy zbiorowość jest symetryczna pod względem tej cechy, jednak nie można łączyć wzrostu poziomu zróżnicowania ze wzrostem poziomu asymetrii.

Wskaźniki natężenia zjawisk to np.: liczba łóżek w bazie hotelowej, liczba przedsiębiorstw istniejących i nowoutworzonych, czy liczba samochodów w przeliczeniu np. na 1000 mieszkańców, w danym miejscu i czasie. Natężeniem badać można zatem siłę zjawiska, ale także podobieństwa i różnice między badanymi cechami, obserwowanymi w różnych miejscach i czasie. Trudno bowiem porównywać dane gospodarcze, społeczne czy demograficzne w ujęciu bezwzględnym, zawsze powinno się je odnieść do takiej samej podstawy, np. 1000 mieszkańców, 100 km kw., 1000 przedsiębiorstw. Porównywać można w ten sposób zjawiska demograficzne, takie jak: urodzenia, zgony czy przyrost naturalny oraz ekonomiczne – wskaźnik rozwoju gospodarczego, wskaźnik spożycia dóbr i usług, stopę bezrobocia, gęstość zaludnienia, wskaźniki wydajności pracy, poziom wyposażenia w sieci przesyłowe, infrastrukturę drogową czy liczbę nowych miejsc pracy. Wskaźnikami natężenia można mierzyć także zjawiska finansowe, takie jak rentowność czy płynność finansowa przedsiębiorstwa[9].

Wartymi wspomnienia są także powszechnie znane i stosowane wskaźniki struktury, pokazujące relację liczby wyróżnionych pod jakimś względem jednostek do ogólnej liczebności badanej zbiorowości. Wskaźniki struktury mogą służyć do analizy poziomu bezrobocia, struktury zatrudnienia według działów gospodarki narodowej czy struktury ludności według grup ekonomicznych. Stosowane mogą być przy prezentacji dowolnych cech, gdzie od wartości bezwzględnych bardziej czytelne jest ich ujęcie procentowe. Prostym przykładem jest struktura dochodów i wydatków państwa. Przyjąć można, że przeciętny obywatel nie ma wiedzy na temat wielkości budżetu, zatem

[9] Szerzej: Cz. Domański, *Parametry opisujące strukturę zbiorowości statystycznych*, [w:] *Metody statystyczne. Teoria i zadania,* (red.) Cz. Domański, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2001, s. 38-43.

prezentowanie wartości w ujęciu bezwzględnym nie jest dla niego czytelnym przekazem. Z tego powodu, część wydatków budżetu państwa zapisana jest ustawowo w ujęciu procentowym, jako minimalna ich wielkość do zaplanowania w danym roku budżetowym i tak podawana jest do wiadomości ogólnej. Przykładem mogą być wydatki na obronę narodową, edukację publiczną czy ochronę zdrowia, które dość często, poza przesłankami społeczno-ekonomicznymi, stanowią istotny element polityki.

Chcąc porównać dwie dowolne zbiorowości pod względem struktury tej samej cechy, np. dwie gminy pod względem źródeł dochodów własnych, warto skorzystać ze wskaźnika podobieństwa struktur. Narzędzie to bywa także stosowane w badaniach statystycznych, gdy konieczna jest ocena podobieństwa próby dobranej do badania oraz zbiorowości generalnej. Istotną zaletą wskaźników struktury oraz wskaźników podobieństwa struktur jest to, że mogą być stosowane do opisu cech zarówno ilościowych, jak i jakościowych.

Druga część statystyki opisowej – analiza korelacji i regresji – obejmuje badanie i ocenę zależności występujących między badanymi zjawiskami. Najbardziej powszechne ze stosowanych tu miar, to współczynniki korelacji liniowej Pearsona (stosowane wyłącznie dla cech ilościowych) oraz korelacji liniowej rang Spearmana (stosowane dla cech ilościowych oraz jakościowych, dających się uporządkować), służące ocenie, czy zależność taka występuje, a także jaka jest jej siła i kierunek. Pozwalają one stwierdzić, czy wpływ badanych zjawisk jest znaczący, a także, czy badane cechy są dla siebie nawzajem stymulantami czy destymulantami. Istotną wadą wspomnianych miar jest to, że dotyczą wyłącznie zależności liniowych, bądź przynajmniej w przybliżeniu liniowych, zakładających, że na dane zjawisko oddziałuje tylko jedna zmienna, a zmienność badanego zjawiska, wywołana zmianami cechy niezależnej jest stała. Traktują zatem zjawiska w sposób modelowy, uproszczony. Chcąc zbadać zmieniający się – w różnych obszarach zmienności – wpływ cechy niezależnej na cechę zależną, należałoby sięgnąć do narzędzi analizy korelacji nieliniowych, wykraczających poza ramy statystyki opisowej[10].

W ekonomii analiza korelacji i regresji może służyć badaniu siły współzależności zjawisk zarówno makroekonomicznych, takich jak: bezrobocie i inflacja, wzrost gospodarczy i postęp techniczny, wzrost gospodarczy i poziom życia, dochody ludności i inflacja, PKB i zatrudnienie, jak i mikroekonomicznych: wykształcenie i wynagrodzenia, staż pracy i wydajność, zużycie

[10] J. Jóźwiak, J. Podgórski, *Statystyka od podstaw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 373.

surowców i produkcja wyrobu, powierzchnie sklepów i ich utargi, dochody i wydatki ludności. Przy użyciu współczynników korelacji liniowej można także porównywać poziom zależności między wybranymi parami cech w danej zbiorowości, np. stażu pracy i wynagrodzenia oraz stażu pracy i wydajności pracownika, powierzchni sklepu i utargu oraz wielkości asortymentu i utargu lub stażu pracy pracowników i utargu.

Kolejnym narzędziem stosowanym w analizie korelacji i regresji, w statystyce opisowej, jest liniowa funkcja regresji, pozwalająca ocenić tendencje zmian średnich wartości cechy zależnej pod wpływem zmian cechy niezależnej. Wyznaczanie i analiza takiej funkcji ma sens wówczas, gdy między badanymi cechami występuje istotna zależność, potwierdzona wcześniej współczynnikami korelacji liniowej. Liniowa funkcja regresji, podobnie jak współczynnik korelacji liniowej Pearsona, stosowana jest dla cech ilościowych i pozwala wyciągać wnioski tylko przy założeniu liniowego charakteru zależności między badanymi zjawiskami. Funkcja regresji, dobrze dopasowana do danych empirycznych zgromadzonych w trakcie badań, może służyć szacowaniu średnich wartości zmiennej zależnej dla konkretnych wartości zmiennej niezależnej, przy uwzględnieniu średniego błędu szacunku, który jednocześnie jest miarą wspomnianego wcześniej dopasowania. Warto podkreślić, że im wyższy poziom dopasowania funkcji regresji do danych empirycznych zaobserwowanych w trakcie badań, tym wyższy jest też poziom korelacji liniowej, mierzonej współczynnikiem Pearsona. Narzędziem, które łączy obie te kwestie i pozwala wyciągać wnioski dwojakiego charakteru, jest współczynnik determinacji.

Liniowa funkcja regresji, podobnie jak współczynniki korelacji, może służyć do analizy zjawisk makroekonomicznych, jednak z uwagi na uproszczony charakter i możliwość wystąpienia błędu, jej wiarygodność jest większa przy ocenie zjawisk prostych, mikroekonomicznych. Narzędzie to może być zatem stosowane np. do szacowania wielkości kosztów jednostkowych produkcji przy zwiększaniu wielkości produkcji, prognozowania zmiany wydajności pracy pracowników po zmianie długości czasu ich pracy, czy wzrostu zużycia wody (prądu) w gospodarstwach domowych przy wzroście ich dochodów lub powierzchni użytkowej lokali mieszkalnych. Pamiętać należy, że prognozowane wielkości obarczone są zawsze średnim błędem szacunku, a także zakładają stałość innych zmiennych – poza analizowaną zmienną niezależną – mogących mieć wpływ na zmienną zależną.

Ostatnim działem statystyki opisowej jest analiza dynamiki zjawisk, czyli analiza zmian w czasie. Najczęściej stosowane w tym przypadku narzędzia to

średni poziom zjawiska w czasie oraz miary dynamiki, prezentujące zmianę w ujęciu bezwzględnym (przyrosty) lub względnym (indeksy), przy czym indeksy są miarami bardziej uniwersalnymi, gdyż ujęcie procentowe pozwala na porównywanie zmian wartości w czasie dowolnych zjawisk ilościowych. Przykładowe indeksy stosowane w ekonomii to powszechnie znany indeks wzrostu cen produktów i usług czy wzrost gospodarczy, jednak zastosowań tych miar można wymienić wiele, bo dotyczą one analiz: przychodów i kosztów w przedsiębiorstwach, dochodów i wydatków publicznych, liczby miejsc pracy, bezrobocia, rozwoju infrastruktury drogowej, wodociągowej czy energetycznej, inwestycji, oszczędności itp. Interpretując indeksy i przyrosty zawsze należy odnosić je do konkretnego miejsca i czasu.

Indeksy i przyrosty mogą mieć stałą lub zmienną podstawę. Miary o stałej podstawie porównań obliczane są zwykle w odniesieniu do pierwszego roku (kwartału, miesiąca) w analizowanym okresie, zaś miary o zmiennej podstawie pozwalają określić zmiany wartości zjawiska z okresu na okres (z roku na rok, z miesiąca na miesiąc) w badanym przedziale czasu. Przy analizie procesów występujących z różnym natężeniem, im krótsze są te okresy, tym lepiej. Może się bowiem tak zdarzyć, że indeksy i przyrosty roczne ukryją zmiany zachodzące w trakcie roku. Dobrym przykładem jest bezrobocie występujące sezonowo lub śródroczne wzrosty i spadki cen, których nie widać, gdy analizuje się stany zjawiska wyłącznie na koniec roku.

Kolejnym narzędziem stosowanym w analizie dynamiki zjawisk jest liniowa funkcja trendu, określająca główną tendencję rozwojową zjawiska – jej kierunek oraz tempo. Funkcja ta jest rodzajem funkcji regresji, przy czym za zmienną niezależną przyjmuje się tutaj czas. Funkcja trendu, dobrze dopasowana do danych empirycznych, podobnie jak linowa funkcja regresji, pozwala na szacowanie wartości badanych zjawisk w przyszłości, zawsze przy założeniu stałości innych czynników mających wpływ na obserwowane zjawisko oraz z uwzględnieniem średniego błędu szacunku. Stosowana w statystyce opisowej funkcja trendu ma postać liniową, co – jak już wiadomo z powyższych rozważań – niesie pewne ograniczenia, jednak sprawdza się w prostych analizach mikroekonomicznych, jak np. szacowanie liczby klientów oraz przychodów firmy, dochodów gospodarstw domowych, liczby chorych, natężenia ruchu, wielkości zatrudnienia, a także w analizach demograficznych dotyczących np. przyrostu naturalnego.

Analiza dynamiki zjawisk pozwala także na wyodrębnienie – poza główną tendencją rozwojową – czynników sezonowych (okresowych), mających wpływ na badane zjawisko. Ma to duże znaczenie w analizie zjawisk

makroekonomicznych oraz demograficznych, w których można zaobserwować pewną stałą cykliczność, jak np. zatrudnienie w rolnictwie i budownictwie, przychody branży turystycznej, wyże urodzeń. Wyodrębnianie czynnika sezonowego może się odbyć dwiema metodami: mechaniczną, w której wykorzystywane są średnie ruchome, bądź analityczną, bazującą na wyznaczonej wcześniej liniowej funkcji trendu. Jest ono zatem obarczone podobnym błędem szacunku jak funkcja trendu oraz założeniem stałości pozostałych czynników. Zaletą takiej metody jest możliwość szacowania wielkości zjawiska, np. sprzedaży ozdób choinkowych w konkretnym przyszłym miesiącu lub kwartale roku, dysponując funkcją trendu opartą na danych ze wszystkich miesięcy/kwartałów w badanym okresie.

Analiza dynamiki zjawisk znajduje szerokie zastosowanie w ekonomii, a także w wielu innych naukach, jak matematyka, demografia, fizyka czy chemia, gdy analizie poddaje się wartości zmiennych w dowolnych, kolejnych okresach.

Podsumowanie

Na podstawie przedstawionego przeglądu narzędzi statystyki opisowej, można wysnuć kilka ogólnych wniosków:

1. Narzędzia statystyki opisowej są ważnym elementem analiz ekonomicznych, zarówno w ujęciu mikro, jak i makroekonomicznym i mogą być stosowane w analizach ludności, gospodarstw domowych, przedsiębiorstw oraz jednostek samorządu terytorialnego.
2. Spectrum cech, które mogą być objęte analizą statystyczną jest bardzo szerokie, obejmuje zmienne jakościowe i ilościowe, o skończonym lub nieskończonym zbiorze wartości, jak chociażby: dochody, wydatki, zatrudnienie, bezrobocie, PKB, inflacja, wynagrodzenia, produkcja, koszty produkcji, zyski.
3. Stosowanie metod statystyki opisowej w analizie zjawisk ekonomicznych powinno być ostrożne, z uwagi na uproszczone, wręcz modelowe, ujęcie większości miar, a narzędzia powinny być dostosowane do rodzaju zbiorowości statystycznej, badanej cechy oraz zakresu zjawiska.
4. Interpretacja wielu miar powinna przebiegać w ujęciu względnym, w stosunku do wybranego punktu odniesienia. W przypadku szacowania wartości zjawisk koniecznie należy brać pod uwagę średnie błędy szacunku oraz założenia dotyczące stałości zmiennych, nieuwzględnianych w analizie.

Mając na uwadze powyższe, statystyka opisowa z powodzeniem może być stosowana w analizach wstępnych oraz dla opisu prostych zjawisk ekonomicznych, demograficznych i społecznych. W przypadku zjawisk złożonych oraz chęci dogłębnego poznania prawidłowości występujących w zbiorowościach statystycznych, konieczne jest rozszerzenie analizy o narzędzia statystyki matematycznej, które pozwolą na estymację danych oraz właściwe wnioskowanie.

Bibliografia

1. Domański Cz., *Parametry opisujące strukturę zbiorowości statystycznych*, [w:] *Metody statystyczne. Teoria i zadania*, (red), Cz. Domański, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2001.

2. Jóźwiak J., Podgórski J., *Statystyka od podstaw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.

3. Siedlecka U., *Charakterystyki liczbowe struktury zbiorowości,* [w:] *Statystyka. Elementy teorii i zadania,* (red.) S. Ostasiewicz, Z. Rusnak, U. Siedlecka, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001.

4. Słomski D., *Cała prawda o zarobkach w Polsce. Mediana prawie tysiąc złotych niższa niż średnia płaca,* https://www.money.pl/gospodarka/cala-prawda-o-zarobkach-w-polsce-mediana-prawie-tysiac-zlotych-nizsza-niz-srednia-placa-6483114133198977a.html (dostęp: 09.10.2020).

5. Sobczyk M., *Statystyka*, Wydanie drugie popr., PWN, Warszawa 1996.

6. Wiktorowicz J., *Wiadomości wstępne,* [w:] *Podstawy statystyki*, (red.) W. Starzyńska, Difin, Warszawa 2004.

PIOTR BURY, JACEK STACHOWICZ, MONIKA STACHOWICZ

DESCRIPTIVE STATISTICS TOOLS USED IN ECONOMICS

Summary: Descriptive statistics is the science involved in the study of mass phenomena, their regularity and dependencies. Its essence is the development of data on the observed aggregates and their description from different points of view. Statistics interact with many other sciences, including economics, where it is an important tool for describing economic phenomena, their structure, intensity, typical values or interdependence. It also allows to study trends and to predict future values. The aim of the chapter is to illustrate the links between descriptive statistics and economics, in the aspect of statistical tools used in economic sciences. In addition to reviewing the tools, the authors point out the possibility of using them as well as an assessment of their usefulness. Descriptive statistics apply a model, simplified approach to many issues, what means that the use of selected tools is very limited.

Key words: Statistical tools, descriptive statistics, economics.

Sylwia Gołąb[1],
Beata Będzik[2],
Zuzanna Siedlecka[3]

STRUCTURE OF EXPENSES ON FREE TIME MANAGEMENT FOR HOUSEHOLDS IN POLAND IN 2013 - 2019

Summary: Free time has many definitions and interpretations, for many years it has been the subject of interest of researchers from various scientific disciplines. Socio-economic changes as well as technological progress make it necessary to treat free time as a dynamic category. The perception of free time, its structure and model of life, which depends on working time and time outside, is changing. The article includes an assessment of spending on free time management of households in Poland in 2013-2019. The analyzes carried out indicate the relationship between the amount of disposable income and expenditure on recreation and culture, as well as restaurants and hotels. The structure of spending on leisure time is also changing.

Keywords: Free time, consumption, expenses on free time.

[1] Dr, Wydział Ekonomiczny, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie.
[2] Dr, Wydział Ekonomiczny, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie.
[3] Studentka, Wydział Psychologii, Uniwersytet Humanistycznospołeczny SWPS w Warszawie.

Introduction

Free time in recent years has been gaining importance primarily in the individual and social dimensions. It is perceived as an element of development, both individual and socio-economic. It is associated with socio-economic changes and technological progress, thanks to which man is freed from hard work. The improvement of people's material situation change in value systems, and changes in consumption also cause changes in the structure of free time. Increasing the free time in the daily or yearly arrangement and in the perspective of the whole life results in the fact that attractive forms of managing this time gain importance. Thus, it becomes a period intended for the consumption of increasingly diverse goods, among which tourism services play an important role[4]. The aim of the article is to assess the level and structure of expenses on free time of households in Poland in 2013-2018.

Free time definition

There are many definitions of free time in literature[5], but due to the multifaceted nature of this concept, they often differ from each other. From a biological point of view, free time is time to regenerate the body, rest. In psychological terms, it is perceived as a time for the soul, stress management, a period identified with life satisfaction. In turn, sociologists emphasize the essence of establishing and maintaining relationships, while economists perceive it as time off from work and paid activities[6].

In scientific literature, the reference point for the analysis of free time was the definition of J. Dumazedier (1959, after Wroczyński 1976), according to which free time is such a dimension of general time, which is devoted to various activities to which a person voluntarily devotes himself in order to entertain, deepen news or selfless education and participation in social life[7]. The author emphasizes in his definition that this is a time beyond professional,

[4] A. Niezgoda, *Czas wolny a zmiany na rynku usług turystycznych*, [w:] *Przeszłość, teraźniejszość i przyszłość turystyki. Warsztaty z geografii turyzmu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014, s. 101-113.

[5] In English, three terms of free time are usually used: free time, leisure time and leisure. Free time is the time available at the discretion of the unit, leisure time is the segment of free time, intended for the implementation of free time values. In turn, leisure refers to time, which is equated with calmness, contemplation, lack of rush (see Bombol 2008, Tarkowska 2001, Kwilecki 2011).

[6] M. Bombol, *Czas wolny jako kategoria diagnostyczna procesów rozwoju społeczno-gospodarczego,* Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2008, s. 11.

[7] R. Wroczyński, *Pedagogika społeczna*, PWN, Warszawa 1976, s. 225.

family and social responsibilities[8]. B. Jung (1989) also perceives free time as an opposition to working time. According to the author, free time is the time remaining at the disposal of an individual or social group after they fulfill their professional duties and broadly understood life obligations[9]. In turn, Wnuk-Lipiński considers free time as "the time remaining at the personal disposal of man after fulfilling his professional, family, school duties and after meeting the biological needs of the organism"[10]. Thus, free time begins when work time ends and man is not subject to any social coercion[11]. As emphasized by C. Dridea and G. Sztruten „This conception of free time is generally found in the industrialized societies that function after the dominator part of day-the work hours. Hence, eliminating the work time we encounter the general free time"[12].

A slightly different division is proposed by Neulinger (1981), who in the definition of free time emphasized the subjectivity of his assessment. According to the author, in the objective sense, free time refers to time outside professional duties, while in the subjective sense it is expressed in a specific state of mind. In this way, free time depends on personal perception and is a very individual matter[13]. This means that regardless of the amount of free time, as well as the quality of its development, an individual may be convinced that, compared to the past and other people, their free time is shortening, lengthening or remains unchanged, is used in a more or less valuable way. Similarly, leisure time is perceived by Gaworecki, emphasizing the autotelic value of free time, referring to human satisfaction associated with action or inaction. The ability to enjoy free time in this sense, as the author emphasizes, requires an appropriate state of mind and spirit[14]. Czerepaniak-Walczak also refers to satisfaction related to free time, emphasizing that "free time is the interval of subjective life in which a person experiences intellectual, emotional and physical well-being, as a result of the possibility of independent, sovereign manifestation of activities that have voluntary and non-commercial nature

[8] Ibidem.
[9] B.H. Jung, *Ekonomia czasu wolnego: zarys problematyki*, PWN, Warszawa 1989, s. 6-7.
[10] E. Wnuk-Lipiński, *Praca i wypoczynek w budżecie czasu*, Wydawnictwo Ossolineum, Wrocław 1972, s. 10-11.
[11] T. Parczewska, *Czas wolny jako jeden z wymiarów życia codziennego dzieci mieszkających w Polsce i w Portugalii*, Lubelski Rocznik Pedagogiczny t. XXXVI, z. 1, 2017, s. 104.
[12] C. Dridea, G. Sztruten, *Free time – the major factor of influence for leisure*, Romanian Economic and Business Review Vol. 5, No.1: 208-213, 2010, s. 208-213.
[13] K. Migdał, *Psychologia czasu wolnego*, Szkoła Wyższa AlmaMer, Warszawa 2011, s. 13.
[14] W. Gaworecki, *Turystyka*, PWE, Warszawa 2003, s. 90.

and a source of satisfaction"[15]. This definition also refers to the peculiarities of free time: voluntariness, i.e. the fundamental principle of free time activities[16] as well as selflessness and perceived pleasure. The social context is also important here, because the experience of an individual only becomes relevant in a specific situation. Therefore, free time should be treated as a dimension of social reality and as a kind of individual experience (autonomous category).

It should be added that this is a dynamic category. As J. Mokras-Grabowska emphasizes, "this is a space for both possibilities and limitations, for freedom and enslavement"[17].

It is worth noting that many authors attempt to analyze the quality of life in terms of free time. This is due to the fact that the amount of free time, way and place of spending it are specific indicators of the quality of life. Satisfaction with life depends, among others, on work satisfaction and free time. Relations between these two spheres of life are the basis for overall life satisfaction, with studies showing that leisure activities have a greater share in creating a sense of happiness[18]. Therefore, the quality of work, approach to professional development, everyday well-being and health may depend on the amount of free time and ways of managing it. All these aspects affect the sense of quality of life[19].

Summarizing the definition of free time, it can be assumed that free time is time outside of work, conditioned by interests, intended for leisure, developing passion, participation in cultural and entertainment events, etc. Free time can also be used for self-improvement, which translates into work efficiency. Free time is no longer equated with individual and social waste, it has become a determining factor in human and social capital resources[20].

---

[15] M. Czerpaniak-Walczak, *Wychowanie do czasu wolnego. Poszukiwanie miejsca dla homo ludens w świecie homo faber*, [w:] *Wychowanie. Pojęcia, procesy, konteksty*, (red.) M. Dudzikowa, M. Czerpaniak-Walczak tom 2, GWP, Gdańsk 2007, s. 236.

[16] J. Pięta, *Pedagogika czasu wolnego*, Wydawnictwo FREL, Nowy Dwór Mazowiecki 2014, s. 11.

[17] J. Mokras-Grabowska, *Czas wolny w dobie postmodernizmu*, Folia Turistica, Akademia Wychowania Fizycznego, Kraków 2015, s. 15.

[18] K. Migdał, *Psychologia czasu wolnego*, Szkoła Wyższa AlmaMer, Warszawa 2011, s. 31.

[19] K. Kwilecki, *Rozważania o czasie wolnym. Wybrane zagadnienia*, Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa, Katowice 2011, s. 9.

[20] G. Gołembski, A. Niezgoda, *The Role of Time in the Global Tourism Market – A Demand Perspective*, [w:] *Visions for Global Tourism Industry*, (ed.) M. Kasimoglu, InTech, Rijeka 2012, s. 167-178.

Factors shaping the management of free time

Free time is an individual matter of each person, but the way it is used depends on various factors, such as age, education, social status, income or place of residence. According to Bombol (2005), the way of spending free time is determined by the social, civilizational and economic environment of the individual[21]. The commercialization of free time means that it is not only a period of rest and relaxation, but as a result of the consumption of relevant products and services, it becomes an indicator of the position in work and society[22] and the material status of the individual. Free time can therefore decide about the social position of a person and belonging to a particular class[23]. Free time gives you space and opportunities to present your consumption possibilities. It is a factor determining tourism and recreation[24]. Travelling "for show", promoting an active lifestyle are to be noticed by others. This is due to the need to adapt to reality and current trends[25]. The inability to consume luxury products can be perceived negatively, it can be the reason for lower social status in certain circles[26].

An important phenomenon shaping the perception and management of free time is the pursuit of people towards the so-called leisure civilization. The reason for this are changes in value systems, which are influenced, among others, by the mass media. Another reason is experiencing stress associated with daily functioning and what is associated with it - a strong need for rest, relaxation, change of activity and new experiences[27]. The way of managing free time is therefore conditioned not only by the interests and psychophysical needs of the individual, but also by deliberate actions aimed at emphasizing

[21] M. Bombol, *Ekonomiczny wymiar czasu wolnego*, Szkoła Główna Handlowa. Warszawa 2005, s. 18.
[22] K. Błoński, *Czas wolny mieszkańców dużych miast w Polsce – wyniki badań*, Konsumpcja i Rozwój, 1(6), 2014, s. 39-48.
[23] T. Veblen, *Teoria klasy próżniaczej*, PWN, Warszawa 1998, s. 73-74.
[24] A. Zajadacz, *Uwarunkowania i plany rozwoju turystyki. Czas wolny, turystyka i rekreacja osób niesłyszących w Polsce – zarys specyfiki problemu*, Tom IV, Seria Turystyka i Rekreacja – Studia i Prace nr 4, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 2010, s. 23.
[25] J. Mokras-Grabowska, *Czas wolny w dobie postmodernizmu*, Folia Turistica, Akademia Wychowania Fizycznego, Kraków 2015, s. 11-30.
[26] D. Nowalska-Kapuścik, *Czas wolny czy czas niewolny? O znaczeniu czasu wolnego w społeczeństwie konsumpcyjnym* [w:] *Czas ukoi nas? Jakość życia i czas wolny we współczesnym społeczeństwie*, (red.) W. Muszyński, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2008, s. 26-36.
[27] A. Niezgoda, E. Markiewicz, *Slow Turism – idea, uwarunkowania i perspektywy rozwoju*, Rozprawy Naukowe, Akademia Wychowania Fizycznego we Wrocławiu, Wrocław 2014, s. 82-90.

the material and social status of the individual and a change in the perception of free time.

In recent years, we can observe changes in consumer behavior due to economic, social or cultural factors. According to M. Balcerowicz-Szkutnik „the direct causes of changes can be: the desire to stay healthy, the convenience of life, the desire to improve the comfort of life and achieve luxury, or snobbery and individuality"[28]. Income is one of the most important microeconomic factors determining the level and structure of consumption. They are an important element of the standard of living, as they enable to meet the needs[29]. They also affect the amount of expenditure on recreation and culture[30] and the choice of specific forms of spending free time[31]. Since tourism is the so-called higher order (luxury), the demand for services related to tourism appears after satisfying the needs of a lower order. Regardless of current revenues, savings and loans can have an impact on the consumption of tourist services[32]. In economic practice, one can speak of expenses for broadly understood free time, which are incurred by the state budget and local government units, individuals and households[33]. In this study, the authors focused on expenditure on a microeconomic scale.

Research methodology

The purpose of the study is the assessment of the structure of expenses on free time of households in the years 2013 - 2019. It seems reasonable to check whether there are differences between disposable income and expenditure on culture in cities and in the countryside. To this end, Pearson's correlation coefficients were calculated using Excel. For the analysis, data from the Central Statistical Office's household budgets and data from the studies Culture, Expenditure on Culture for 2013 - 2019 were used. To assess the

[28] M. Balcerowicz-Szkutnik, *Zmiany modelu konsumpcji jako efekt procesów globalizacyjnych – próba oceny istniejących związków*, Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach nr 373, Katowice 2018, s. 5-18.

[29] M. Kryczka, *Konsumpcja usług turystycznych w Polsce*, Akademia Wychowania fizycznego im. B. Czecha w Krakowie, Kraków 2014, s. 29.

[30] I. Bąk, *Czynniki determinujące wydatki gospodarstw domowych emerytów na rekreacje i kulturę*, Wiadomości Statystyczne, nr 1, 2013, s. 14-26.

[31] H. Gümüş, Ü. Erbaş, *The relationship between leisure activity types selected by older adults and their income,* Studia Periegetica nr 1(29)/2020, s. 87-98.

[32] A. Niezgoda, *Popyt turystyczny: uwarunkowania i perspektywy rozwoj*u, Ekonomiczne Problemy Usług nr 82, 2012, s. 11-25.

[33] M. Bombol, *Czas wolny jako kategoria diagnostyczna procesów rozwoju społeczno-gospodarczego,* Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2008, s. 117-118.

standard of living of households, the value of disposable income and average monthly consumption expenditure per person in the household were used, as well as the share of individual expenses in total expenditure. The study includes expenditure on goods and services related to the management of free time, such as recreation and culture, as well as restaurants and hotels.

Structure of expenses for free time management

Consumption is conditioned by many factors of various types. The possibilities and level of satisfying the needs related to the use of free time are primarily determined by the level of wealth of households. In the years 2013 - 2019, the situation of households was systematically improving. Households achieved higher incomes, while their expenses remained at a similar level, therefore the surplus of income over expenses increased. The level of average monthly disposable income per person in 2019 amounted to PLN 1819 and was more than 40% in real terms compared to 2013. The average monthly expenditure per capita in households in 2019 reached PLN 1252 and was higher by over 17% on expenditure from 2013 *(tab. 1)*. When discussing the level of income and expenses, it is worth taking into account the differences in the standard of living of urban and rural residents, as residence is a factor that strongly differentiates everyday life. Analyzing the data contained in Table 1, we can observe that rural residents achieve lower income with a lower level of expenditure. Analyzing the dynamics of change, it can be seen that both income and expenditure in villages are growing more slowly than in cities.

Table 1. The level of average monthly income and expenses per capita in households and the share of expenses in disposable income in the years 2013-2019

Years	Available income (zl)			Expenditures (zl)			Share of expenditure in available income (%)
	general	city	village	general	city	village	
2013	1299	1453	1060	1062	1183	873	81.7
2014	1340	1516	1067	1079	1211	874	80.5
2015	1386	1566	1225	1091	1106	883	78.7
2016	1475	1642	1261	1132	1214	930	76.7
2017	1598	1751	1359	1176	1301	981	73.6

2018	1693	1860	1433	1187	1319	980	70.1
2019	1819	1991	1551	1252	1392	1033	68.8
Change 2013-2019	**+ 520**	**+ 538**	**+ 491**	**+ 190**	**+ 209**	**+ 160**	**- 12.9**

Source: Own study based on: Budżety gospodarstw domowych (za lata 2013 - 2019), GUS, Warszawa 2014 – 2020.

It is worth emphasizing, however, that consumer responses to income changes vary. Consumers who do not have large incomes will often spend the surplus on the purchase of goods and services that meet basic needs, such as clothing, food, and ongoing charges. On the other hand, an increase in the income of affluent consumers may result in increased spending on the purchase of durable goods and entertainment.

The material status of households can be demonstrated by their possession of durable goods. Consumer goods condition the implementation of basic household functions and also participate in the process of satisfying consumer needs. Home infrastructure resources can increase free time. The development of modern technologies determines the greater demand for goods to improve the work of households. This translates into an increase in free time but also into the need to develop free time in an attractive way. This is often associated with a growing supply of entertainment goods.

In the years 2013 - 2019, more and more households were equipped with time-saving goods *(tab. 2)*. This may be evidence of their gradual modernization. The increase in expenditure on housing use is often equivalent to equipping households with basic household appliances. Therefore, the comfort of everyday life increases and its quality also increases. In the analyzed period, an increase in household equipment with dishwashers and microwaves can be seen. These are typical time-saving equipment, but also goods that are not necessary on farms, until recently they were considered as higher-order goods.

Table 2. Households equipped with durable goods in %

Specification	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Change 2013-2019
Washing machine and spin-dryer or automatic washing machine	98.1	98.3	95.5	95.8	96.3	95.1	94.8	- 3.3
Vacuum cleaner	93.7	93.8	94.2	93.9	94.1	-	-	-
Refrigerator or freezer	98.5	98.7	99	98.9	98.8	-	-	-
Electric cooker with ceramic or induction cooktop	6.4	11.0	15.1	12.0	13.1	15.6	17.8	+ 11.4
Microwave oven	56.2	56.9	58.9	58.1	58.7	62.7	62.8	+ 6.6
Dishwasher	22.3	24.7	27.2	29.2	31.8	36.4	40.1	+ 17.8
Motorcycle, scooter, motorbike	6.3	6.5	6.7	6.4	5.9	5.5	5.5	- 0.8
Passenger car	61.2	62.0	62.8	63.7	65.0	66.2	67.8	+ 6.6

Source: Own study based on: Budżety gospodarstw domowych (za lata 2013 - 2019), GUS, Warszawa 2014 – 2020.

The possession of modern durable goods increases the time available, for some consumers they become a way of emphasizing social status. It is worth emphasizing that the decreasing differences in households' equipment with modern durable goods cause blurring of differences between social and professional groups.

An important element of managing your free time are goods that meet the needs of entertainment, tourism and recreation. Analyzing the data contained in Table 3, we can see that households are most often equipped with televisions, satellite and cable TV reception equipment and a computer. In the discussed period, the number of households using DVD players and digital cameras is decreasing. This may be associated with

the widespread use of mobile phones, which often replace video and audio playback equipment and photographic equipment.

Table 3. Households equipped with audiovisual equipment and equipment for the management of free time in %

Specification	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Change 2013-2019
Television set	97.1	96.7	96.8	96.4	95.2	96.4	95.9	- 1.1
Satellite television equipment	66.3	65.9	66.5	62.2	60.6	62.0	62.6	- 3.7
DVD recorder	45.2	40.7	37.7	31.4	26.3	-	-	-
Personal computer	71.5	73.1	74.2	75.2	75.9	74.1	72.8	+ 1.3
Home theater system	14.2	13.6	13.0	11.7	10.8	12.2	12.0	- 2.2
Digital camera	50.8	50.6	48.8	44.6	40.1	-	-	-
Bicycle (excl. children's)	62.2	62.3	62.2	62.5	60.7	61.6	61.4	- 0.8
Mobile phone	93.5	94.4	95.2	95.7	96.2	96.7	97.1	+ 3.6

Source: Own study based on: Budżety gospodarstw domowych (za lata 2013 - 2019), GUS, Warszawa 2014 – 2020.

In the survey of household budgets, according to the COICOP-HBS classification, 12 main consumer expenditure groups are distinguished. Among the many different categories of expenses are those related to the management of free time, i.e. expenditure on recreation and culture as well as expenditure on hotels and restaurants[34]. Expenditure on recreation and culture include expenditure on audiovisual, photographic and IT equipment, durable equipment related to recreation and culture, gardening articles, pets, services related to recreation and culture (cinemas, theaters, concerts, sports, libraries, radio-television subscription, photography, gambling), magazines, books, stationery, drawing and painting, and organized tourism

[34] GUS, *Zeszyt metodologiczny. Badanie budżetów gospodarstw domowych*, Warszawa 2018, s. 33.

in the country and abroad. In contrast, expenditure on hotels and restaurants refers to expenditure on services related to gastronomy and accommodation[35].

Interpreting household expenses, we can see that the largest share in the structure of household expenses was spent on food and alcoholic beverages as well as expenses on the use of an apartment or house and energy carriers *(tab. 4).* Expenditure on culture and recreation as well as hotels and restaurants account for a small proportion of all household costs during the period. In the years 2013 – 2019, we can observe an increase in the nominal amount of money spent annually on culture and recreation, the exception is 2018 (a decrease of 9.5% compared to the previous year). Expenses related to the use of hotels and restaurants are growing, compared to 2013, in 2019 they doubled. Comparing spending on culture and recreation as well as hotels and restaurants, we can observe a greater dynamics of the latter. This may be related to the growing popularity of outbound tourism and the attractiveness of restaurants as a way of spending free time. Pearson's correlations were carried out to verify the assumption about the relationship between income and expenditure on recreation and culture as well as restaurants and hotels. Correlation analysis showed the relationship between disposable income and expenditure on recreation and culture ($r = 0.779$, $p<0.05$) and disposable income, and expenditure on restaurants and hotels ($r = 0.917$), $p< 0.05$).

When discussing the structure of expenditure on managing free time, one should take into account many different factors, both economic and non-economic. Spatial diversity is certainly an important factor. Considering the place of residence, one can notice differences in the amount of expenditure on culture *(tab. 5).* Correlation analysis showed the relationship between disposable income and expenditure on recreation and culture ($r = 0.756$, $p< 0.05$) and disposable income and expenditure on hotels and restaurants of city residents ($r = 0.914$, $p< 0.05$) There is also a relationship between disposable income and expenditure on recreation and culture ($r = 0.954$, $p< 0.05$) and disposable income and expenditure on hotels and restaurants for the rural population ($r = 0.936$, $p< 0.05$).

People living in cities spend more on developing their free time. However, these disparities have been decreasing in recent years - household expenditure in cities is decreasing and in the countryside is increasing gradually. This is undoubtedly influenced by household income - since 2014, a decreasing gap between household income in cities and in villages has been observed.

[35] GUS, *Zeszyt metodologiczny ...,* s. 54-56.

Table 4. Average monthly expenditure per capita in households in total in the years 2013 - 2019 in PLN

Specification	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Change 2013-2019
Consumer goods and services:	1017.52	1031.62	1042.91	1082.83	1127.18	1136.54	1201.23	+ 183.71
Food and non-alcoholic beverages	264.36	263.34	262.32	273.49	286.44	294.53	314.35	+ 49.99
Alcoholic beverages and tobacco and narcotic	27.30	27.24	27.06	27.98	28.11	29.56	31.71	+ 4.41
Clothing and footwear	53.72	57.78	59.22	63.32	62.22	58.48	60.53	+ 6.81
Housing, water, electricity, gas and other fuels	220.56	216.73	219.48	221.35	229.92	217.44	224.93	+ 4.37
Furnishing household equipment and routine maintenance of the house	49.67	52.76	54.47	57.73	61.57	67.09	70.58	+ 20.91
Health	53.94	53.95	57.61	60.52	64.81	59.42	64.30	+ 10.36
Transport	102.38	98.99	95.81	98.40	102.01	124.03	121.42	+ 19.04
Communications	54.69	54.17	54.91	56.11	55.05	47.57	55.24	+ 0.55
Recreation and culture	69.22	70.13	73.48	78.06	81.71	73.93	82.53	+ 13.31
Education	12.53	11.98	11.18	10.72	11.33	12.31	18.77	+ 6.24
Restaurants and hotels	30.64	45.09	45.36	49.31	53.69	58.90	61.41	+ 30.77
Miscellaneous goods and services	61.28	62.51	64.34	68.03	71.63	71.95	77.52	+ 16.24
Pocket - money	17.23	16.96	17.67	17.81	18.72	18.33	17.94	+ 0.71
Other expenditures	44.18	47.12	48.28	48.81	49.26	50.32	50.49	+ 6.31

Source: Own study based on: Budżety gospodarstw domowych (za lata 2013 - 2019), GUS, Warszawa 2014–2020.

The commercial and service infrastructure is also important - in recent years there has been an increase in the attractiveness of shopping malls as a place where families spend their free time. In the market environment of city dwellers there are many cultural facilities - libraries, theaters, cinemas, exhibitions, places of entertainment. Easier access to these facilities and attractive offer enable attractive use of free time. It also affects the structure of expenses.

Analyzing specific expenses classified as typically cultural, one can notice some trends *(tab. 6).* Expenses for radio and television subscription are systematically decreasing, which may be associated with a reduction in the prices of this type of services. This may also be due to the greater prevalence of computers and mobile phones as devices for sound and image reproduction, which is confirmed by lower expenditure on equipment for sound and image reception. Over the years 2013 - 2019, expenses related to participation in the offer of cultural institutions and the purchase of non-educational books increased gradually. In the case of newspapers and magazines, a decrease in expenditure in this category is observed during the period considered. In turn, household expenditure on entrance tickets to cinemas, theaters, museums and music institutions has been systematically increasing, with ever increasing dynamics. In 2019, expenditure in this category increased by PLN 11.16 compared to the year 2013.

Conclusion

Free time is an inseparable element of every human being's functioning. It helps meet the needs of the individual, affects the level and quality of life, is part of socio-economic, cultural and social processes. It contributes to better human functioning, because in free time man regenerates his strength, develops interests and deepens knowledge and shapes relations with the environment. The method in which people manage their free time depends on many factors, both economic and non-economic. Possession and use of free time is primarily determined by the level of wealth of households, which is determined by the disposable income per person in the family. Each household, apart from allocating time resources between working time and unrelated activities, makes decisions regarding what part of the household budget should be allocated to managing their free time. Analyzes have shown that there is a relationship between disposable income and expenditure on recreation and culture, as well as hotels and restaurants in both urban and rural population. This may be related to the improvement of the financial

Table 5. Expenses for recreation and culture as well as restaurants and hotels by place of residence in 2013 - 2019 (in PLN)

Specification		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Change 2013-2019
Recration and culture	city	82.41	84.02	88.78	93.97	98.24	90.71	95.96	+ 13.54
	village	48.69	48.53	49.58	53.19	55.90	55.41	61.58	+ 12.89
Restaurants and hotels	city	39.39	57.47	57.18	62.91	66.88	72.64	75.75	+ 36.36
	village	17.02	25.84	26.91	28.07	33.10	37.44	39.04	+ 22.02

Source: Own study based on: Budżety gospodarstw domowych (za lata 2013 - 2019), GUS, Warszawa 2014–2020.

Table 6. Structure of household expenditure on culture in 2013-2019 in PLN

Specification	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Zmiana 2013-2019
Radio and television subscription, cable and satellite TV	122.88	120.00	113.28	110.16	105.0	91.92	98.16	- 24.72
Tickets to the cinemas and theater, museums, music institutions	25.20	24.60	27.36	31.92	31.92	34.80	36.36	+ 11.16
Equipment for sound and image reception	48.36	33.72	32.40	34.32	32.28	39.48	38.04	- 10.32
Books	21.36	20.76	22.56	23.64	24.36	24.0	24.0	+ 2.64
Newspapers and magazines	33.36	31.68	30.36	29.16	28.20	26.40	25.32	- 8.04

Source: Own study based on: Kultura (za lata 2013 – 2019), GUS, Warszawa 2014 – 2020.

situation of households, with greater awareness of the importance of rest, but also to social changes occurring within the family. It should be emphasized, however, that despite positive changes, spending on free time management still accounts for a small proportion of overall consumption expenditure. This is understandable because we meet basic needs first.

It also affects the level of spending on recreation and culture, as well as on restaurants and hotels; their share in total expenditure in households also increases. An important aspect of the issue discussed is the impact of equipping households with infrastructure facilitating work in households. In the analyzed period, there is an increase in households' equipment with time-saving goods. It is associated with a higher standard of living of the inhabitants of Poland, it may also be conditioned by consumer hedonism and the desire to emphasize social status. There is no doubt, however, that this also affects the distribution of free time.

Free time category research can cover many aspects. The issue of expenditures on spending free time may contribute to further analysis in microeconomic terms - household budgets, quality of life and macroeconomic - socioeconomic development processes. This is an up-to-date topic that requires further study, as the wealth of households will change, and thus the structure of expenditure. The model of life is also evolving - it is related to the hedonistic approach to life and the desire to improve its comfort. In this context, research on the structure of expenditure in specific socioeconomic groups is important. In addition to income, age, education, phase of life, family structure are a strong determinant of ways of spending time outside of work. Another interesting aspect of the research may be spending on spending free time in conditions of uncertainty. The current situation in the world caused by the appearance of the virus has caused changes in consumption. The lack of financial stability and economic security associated with the lack of job security results in the reduction of expenses related to the purchase of durable goods and luxury goods. The current situation may also influence consumer decisions regarding spending on leisure time.

References

1. Balcerowicz-Szkutnik M., *Zmiany modelu konsumpcji jako efekt procesów globalizacyjnych – próba oceny istniejących związków*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach nr 373, Katowice 2018.

2. Bąk I., *Czynniki determinujące wydatki gospodarstw domowych emerytów na rekreacje i kulturę*, Wiadomości Statystyczne, nr 1, 2013.

3. Błoński K., *Czas wolny mieszkańców dużych miast w Polsce – wyniki badań*, Konsumpcja i Rozwój, 1(6), 2014.

4. Bombol M., *Czas wolny jako kategoria diagnostyczna procesów rozwoju społeczno-gospodarczego*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2008.

5. Bombol M., *Ekonomiczny wymiar czasu wolnego*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005.

6. Czerpaniak-Walczak M., *Wychowanie do czasu wolnego. Poszukiwanie miejsca dla homo ludens w świecie homo faber,* [w:] *Wychowanie. Pojęcia, procesy, konteksty,* (red.) M. Dudzikowa, M. Czerpaniak-Walczak, tom 2, GWP, Gdańsk 2007.

7. Dridea C., Sztruten G., *Free time – the major factor of influence for leisure*, Romanian Economic and Business Review Vol. 5, No.1, 2010.

8. Gaworecki W., *Turystyka*, PWE, Warszawa 2003.

9. Gołembski G., Niezgoda A., *The Role of Time in the Global Tourism Market – A Demand Perspective*, [w:] *Visions for Global Tourism Industry*, (ed.) M. Kasimoglu, InTech, Rijeka 2012.

10. Gümüş H., Erbaş Ü., *The relationship between leisure activity types selected by older adults and their income,* Studia Periegetica nr 1(29)/2020.

11. GUS, Budżety gospodarstw domowych w 2013 r., Warszawa 2014.

12. GUS, Budżety gospodarstw domowych w 2014 r., Warszawa 2015.

13. GUS, Budżety gospodarstw domowych w 2015 r., Warszawa 2016.

14. GUS, Budżety gospodarstw domowych w 2016 r., Warszawa 2017.

15. GUS, Budżety gospodarstw domowych w 2017 r., Warszawa 2018.

16. GUS, Budżety gospodarstw domowych w 2018 r., Warszawa 2019.

17. GUS, Budżety gospodarstw domowych w 2019 r., Warszawa 2020.

18. GUS, Kultura w 2013 r., Warszawa 2014.

19. GUS, Kultura w 2014 r., Warszawa 2015.

20. GUS, Kultura w 2015 r., Warszawa 2016.

21. GUS, Kultura w 2016 r., Warszawa 2017.

22. GUS, Kultura w 2017 r., Warszawa 2018.

23. GUS, Kultura w 2018 r., Warszawa 2019.

24. GUS, Zeszyt metodologiczny. Badanie budżetów gospodarstw domowych, 2018, Warszawa.

25. Jung B. H., *Ekonomia czasu wolnego: zarys problematyki*, PWN, Warszawa 1989.

26. Kryczka M., *Konsumpcja usług turystycznych w Polsce*, Akademia Wychowania Fizycznego im. B. Czecha w Krakowie, Kraków 2014.

27. Kwilecki K., *Rozważania o czasie wolnym. Wybrane zagadnienia*, Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa, Katowice 2011.

28. Migdał K., *Psychologia czasu wolnego*, Szkoła Wyższa AlmaMer, Warszawa 2011.

29. Mokras-Grabowska J., *Czas wolny w dobie postmodernizmu*, Folia Turistica, Akademia Wychowania Fizycznego, Kraków 2015.

30. Niezgoda A., *Czas wolny a zmiany na rynku usług turystycznych*, [w:] *Przeszłość, teraźniejszość i przyszłość turystyki. Warsztaty z geografii turyzmu,* Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.

31. Niezgoda A., Markiewicz E., *Slow Turism – idea, uwarunkowania i perspektywy rozwoju*, Rozprawy Naukowe, Akademia Wychowania Fizycznego we Wrocławiu, Wrocław 2014.

32. Niezgoda A., *Popyt turystyczny: uwarunkowania i perspektywy rozwoju*, Ekonomiczne Problemy Usług nr 82, 2012.

33. Nowalska-Kapuścik D., *Czas wolny czy czas niewolny? O znaczeniu czasu wolnego w społeczeństwie konsumpcyjnym* [w:] *Czas ukoi nas? Jakość życia i czas wolny we współczesnym społeczeństwie,* (red.) W. Muszyński, Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2008.

34. Parczewska T., *Czas wolny jako jeden z wymiarów życia codziennego dzieci mieszkających w Polsce i w Portugalii*, Lubelski Rocznik Pedagogiczny. t. XXXVI, z. 1, 2017.

35. Pięta J., *Pedagogika czasu wolnego*, Wydawnictwo FREL, Nowy Dwór Mazowiecki 2014.

36. Tarkowska E., *Czas społeczny, a czas wolny: koncepcje i współczesne przemiany*, [w:] *Kobieta i kultura czasu wolnego*, (red.) A. Żarnowska, A. Szwarc, DIG, Warszawa 2001.

37. Veblen T., *Teoria klasy próżniaczej*, PWN, Warszawa 1998.

38. Wnuk- Lipiński E., *Praca i wypoczynek w budżecie czasu*, Wydawnictwo Ossolineum, Wrocław 1972.

39. Wroczyński R., *Pedagogika społeczna*, PWN, Warszawa 1976.

40. Zajadacz A., *Uwarunkowania i plany rozwoju turystyki. Czas wolny, turystyka i rekreacja osób niesłyszących w Polsce – zarys specyfiki problemu*, Tom IV, Seria Turystyka i Rekreacja – Studia i Prace nr 4, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 2010.

STRUKTURA WYDATKÓW NA ZAGOSPODAROWANIE CZASU WOLNEGO GOSPODARSTW DOMOWYCH W POLSCE W LATACH 2013 – 2019

Streszczenie: Czas wolny ma wiele definicji i interpretacji, od wielu lat jest przedmiotem zainteresowania badaczy różnych dyscyplin naukowych. Zmiany o charakterze społeczno – gospodarczym, jak również postęp technologiczny powodują konieczność traktowania czasu wolnego jako kategorii dynamicznej. Zmienia się bowiem postrzeganie czasu wolnego, jego struktura oraz model życia, uwarunkowany czasem pracy i czasem poza nią. W artykule dokonano oceny wydatków na zagospodarowanie czasu wolnego gospodarstw domowych w Polsce w latach 2013 – 2018. Przeprowadzone analizy wskazują na zależności między wysokością dochodu rozporządzalnego, a wydatkami na rekreację i kulturę oraz restauracje i hotele. Zmienia się także struktura wydatków na zagospodarowanie czasu wolnego.

Słowa kluczowe: Czas wolny, konsumpcja, wydatki na zagospodarowanie czasu wolnego.

Bartłomiej Hadasik[1]
Jakub Kubiczek[2]

ECONOMIC DETERMINANTS OF THE TOURIST ENTERPRISES' ACTIVITIES DURING THE TREND OF INDEPENDENT TOURIST TRIPS ORGANIZATION BY TRAVELLERS

Summary: The environment determines the business activity. Particularly dynamic changes can be observed on the market of services related to tourism. The purpose of the study was to present and discuss aspects facilitating the competitive form of organizing trips. What is more, an attempt was made to determine the economic conditions shaping the demand for the offer of a modern tourist enterprise. To achieve this goal, the SWOT methodology and Porter's 5 forces influencing the company's operations in the tourism services sector were used and presented in the work. On its basis, it was found that the most important factors determining the activities of travel agencies are the emergence of new segments of the tourism market and the development of OTA.

Keywords: Travel agency, enterprise management, strategic analysis.

ORCID: Bartłomiej Hadasik 0000-0001-6604-1970, Jakub Kubiczek 0000-0003-4599-4814

[1] B.Ec., University of Economics in Katowice.
[2] M.Ec., doctoral candidate, Department of Economic and Financial Analysis, College of Finance, University of Economics in Katowice.

Introduction

The process of globalization implies international integration which translates into the opening of borders and thus allowing people to travel freely between countries. Taking into account the process of digitalization, as well as the characteristics of the already grown up millennial generation that is familiar with technology, we find the answer to the following question: what makes more and more people decide to travel on their own?

This trend, as a substitute for the offer of travel agencies, creates a new, significant threat for them. Although in the past people also organized their own travels, the discussed threat was often overlooked by tourist companies. The current scale of this phenomenon, however, means that tour operators cannot pass by indifferently.

Another significant issue is the increasing number of offers coming from entities providing transport and accommodation services, as well as the simplicity of searching, comparing and purchasing services. This is due to the existence of the Internet – a tool facilitating the flow of information. On the one hand, consumers have access to a wide range of intermediaries and price comparison websites, but on the other, their enormity may cause confusion.

The study provides an overview of tourism-related services and their accessibility as facilitators of self-organized tourism, which is a competitive travel option for package tours. The considerations are based on the two most important aspects of travel – mobility and accommodation. The aim of the article is to identify factors facilitating the independent organization of tourist trips and to indicate economic conditions shaping the demand for the offer of a modern travel agency.

Tourism market

Among the entities of the tourism economy there are tourism organizations and institutions, especially tourist enterprises. A tourist enterprise is a deliberately organized group of people equipped with material and financial resources, appointed to perform activities with the intention of satisfying the needs of tourists[3]. Moreover, a tourist enterprise is characterized

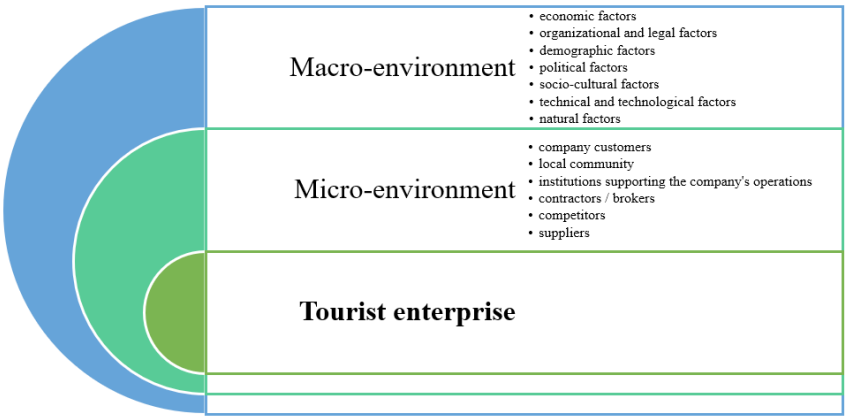
[3] J. Czerwiński, *Podstawy turystyki*, CeDeWu, Warszawa 2015, p. 30.

by a specific internal organization, making independent strategic decisions concerning tactics, the activity to purpose of which is to lead to profit[4].

A tourist enterprise is a market participant, which that creates opportunities for functioning and development of a company, but at the same time verifies its activities in the sphere of satisfying the needs of tourist traffic participants[5].

The entities classified as tourism enterprises are for instance travel agencies, i.e. a business entity operating in the field of organizing, implementing and selling services necessary for a traveller, as well as selling accompanying and complementary services[6]. Like every enterprise, it operates in a specific environment, the structure of which is presented in Fig. 1.

Figure 1. Marketing environment of a tourist enterprise



Source: Own study based on: S. Bosiacki, K. Sikora, J. Śniadek, A. Wartecki, *Zarządzanie przedsiębiorstwem turystycznym*, Akademia Wychowania Fizycznego im. Eugeniusza Piaseckiego, Poznań 2008, p. 305.

[4] A. Rapacz, *Przedsiębiorstwo turystyczne w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2001, p. 19.
[5] A. Rapacz (Ed.), *Przedsiębiorstwo turystyczne*, Difin, Warszawa 2007, pp. 10.
[6] J. Czerwiński, *Podstawy turystyki*, CeDeWu, Warszawa 2015, p. 30.

The activity of a tourist enterprise, especially a travel agency, is conditioned by the ongoing changes in the macro-environment. In the tourist services global market of the 21st century, the following trends of changes[7] are mentioned:

- rapidly advancing globalization processes in tourism;
- popularization of global electronic systems supporting tourist traffic;
- the polarization of consumer-tourist preferences towards comfort and adventure seekers;
- the beginning of tourist space travel;
- creating the so-called combined tourism products that meet the needs of leisure, education and entertainment;
- growing importance of the image of the placements;
- the increasing share of Asian consumer demand in the overall demand in the global tourism market;
- the growing importance of the so-called diversified tourism among various forms of tourism.

These trends are still up-to-date, however, it's the changes in customer preferences that are currently the most significant. On the one hand, the standardization of the tourist product ensures its lower unit price, but on the other, customers expect greater flexibility in adapting the trip to their own needs. This is due to the "desire to experience something new and unique"[8].

Trends on the Polish tourist market

The tendency of frequent and active travelling has been noticeable on the Polish tourist market for many years. It is confirmed, inter alia, by the data of the Polish Ministry of Sport and Tourism, clearly indicating the upward trend of Polish tourist trips (domestic and foreign). They increased in 2017 by 5 percentage points compared to 2015 (from 54% to 59%), which means that 59% of Polish residents from the age of 15 (i.e. 18.9 million) participated in at least one tourist trip[9,10]. In 2018, the number was even

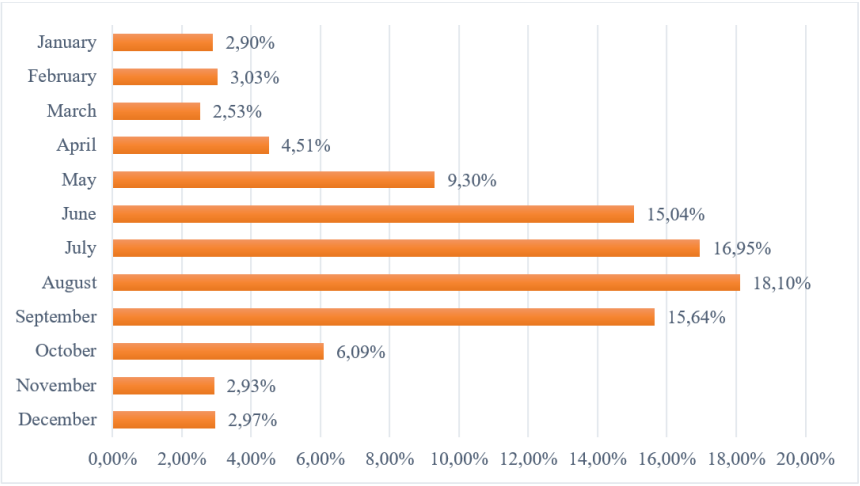
[7] S. Bosiacki, K. Sikora, J. Śniadek, A. Wartecki, *Zarządzanie przedsiębiorstwem turystycznym*, Akademia Wychowania Fizycznego im. Eugeniusza Piaseckiego, Poznań 2008, p. 58.
[8] E. Markiewicz, A. Niezgodna, *Wpływ globalizacji i społeczeństwa informacyjnego na zachowania konsumentów na rynku turystycznym*, Zeszyty Naukowe 2016, nr 807, pp. 227-242.
[9] Polish Ministry of Sport and Tourism, *Charakterystyka podróży mieszkańców Polski w 2017 r.*
[10] As of January 13, 2020, there was no more recent report from the Polish Ministry of Sport and Tourism (currently: The Ministry of Sport) with data for the entire year.

greater; according to the "Tourism in 2018" report it increased by 4.5 pp[11]. This means that in 2018, 61.9% of Poles aged over 15 (i.e. 20.0 million) went on at least one tourist trip.

The most preferred tourist destination for an average Pole is still their own country. Domestic trips dominate, accounting for 80% of all trips undertaken by Poles, of which 58.2% of Poles decide to leave for 2 to 4 days. Poles who decide to travel abroad, mostly (80.2%) decide to go on a long-term holiday (5 days or longer).

According to the report called "Raport Podróżnika 2020"[12], based on the analysis of purchases of 200,000 clients of this travel agent, it appears that Poles usually travel in a group of two or three and choose a 4 or 5-star hotel with an all-inclusive option[13]. In addition, Poles buy holiday trips 2 or 3 months before departure. The dates of their departures most often fall in summer (July, August), however, as the result of climate change, the tendency to depart in September and June is increasing. The distribution of trips purchased in individual months of 2019 is presented in Fig. 2.

Figure 2. Poles' travel dates in 2019



Source: Own study based on „Raport Podróżnika 2020" [https://www.travelplanet.pl/blog/wp-content/uploads /raport-podroznika_2020.pdf].

[11] Główny Urząd Statystyczny (Statistics Poland), *Turystyka w 2018 r.*, https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/kultura-turystyka-sport/turystyka/turystyka-w-2018-roku,1,16.html (1.07.2020).

[12] English translation, "Traveler's report 2020".

[13] https://www.travelplanet.pl/blog/wp-content/uploads/raport-podroznika_2020.pdf (1.07.2020).

Growing indicators of the Gross Domestic Product, improving or remaining at a high level in Poland's ratings by international rating agencies, as well as the strengthening of the Polish zloty exchange rate translate into relatively cheaper trips for Poles[14]. Households, however, taking into account the dynamics of inflation changes, spend more and more on travel in relation to the previous years. And so, following the data presented in the report of the Statistics Poland[15], Poles' expenditures for purposes directly related to tourism are amounted to a total of PLN 72.5 billion (9.7% increase in comparison to the previous year)[16].

A significant research problem is the aspect of Poles' higher incomes and the fact that they result in increasing tourism spending[17]. Moreover, one should consider how, if at all, this affects the organization of trips. In 2016, the personal disposable income of households increased as a result of the introduction of the "Rodzina 500+" social program[18]. Its impact on tourism has been analyzed in scientific studies, and the results of the research show that every fourth respondent travels more often after the introduction of the "Rodzina 500+" program[19].

According to Diners Club Poland research, the percentage of people traveling on their own is constantly growing. In 2018 it amounted to 60.8%, but only 18% of Poles chose to travel with tour operators[20]. As reported by DCP, the number of Poles using the services of travel agencies is slightly increasing, but at the expense of plaining holidays with the help of family and

[14] D. Słomski, *Rating Polski. Agencja S&P nie zmienia oceny*. https://www.money.pl/gospodarka/rating-polski-agencja-sp-nie-zmienia-oceny-6433913770383489a.html (1.07.2020); P. Orlikowski, *Wzrost PKB Polski. Moody's podtrzymuje prognozę*. https://www.money.pl/gospodarka/wzrost-pkb-polski-moodys-podtrzymuje-prognoze-6467293402237057a.html (1.07.2020).

[15] Statistics Poland is Poland's chief government executive agency charged with collecting and publishing statistics related to the country's economy, population, and society, at the national and local levels.

[16] Główny Urząd Statystyczny (Statistics Poland), *Turystyka w 2018 r.*, https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/kultura-turystyka-sport/turystyka/turystyka-w-2018-roku,1,16.html (1.07.2020).

[17] R. Seweryn, *Dochód jako determinanta uczestnictwa w turystyce mieszkańców wybranych krajów Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Ekonomiczne Problemy Turystyki 2014, Vol. 3, pp. 277-293.

[18] "Rodzina 500 plus" (ang. "Family 500 plus") – a state program in the field of social policy implemented in Poland since April 1, 2016, aimed at helping families raise children through monthly child benefits for each child in the family in the amount of PLN 500.

[19] I. Pawik, O. Kwaśkiewicz, *Wpływ wybranych programów rządowych na ruch turystyczny w Polsce po 2016 roku* [in:] *Kierunki Rozwoju Współczesnej Turystyki*, (eds.) A. Niezgoda, Ł. Nawrot, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2019, s. 25-36.

[20] http://www.egospodarka.pl/156794,Polakow-wakacje-na-wlasna-reke,1,39,1.html (1.07.2020).

friends[21]. However, travelling on one's own continuously plays the leading role in tourist trips of Poles. Nevertheless, it is not directly moderate increase in travel agencies' partaking in Polish citizens' traveling.

Challenges for travel agencies

One of the main factors that can be used by tour operators to convert their policy into pro-consumer is the fact that tourists' departure preferences have changed over time and they continue to change[22]. Trips to hotels with swimming pools and all-inclusive meals are not the only preference of vacationer, although according to Travelplanet.pl[23] survey, such trips constitute to be the most frequent (82%) when they are organized by travel agencies.

When Poles plan their holidays, they are also interested in forms of active recreation, such as "itinerant" travels, i.e. these including a guide showing them interesting places around. This tendency is also visible not only in other European countries, but also outside Europe[24].

Moreover, tourists choose vacation on their own, due to the adaptation of the trip to their needs. In addition to the seemingly more attractive travel price, it is the flexible choice of the hotel, form of travel, meals or attractions that prompts travellers to organize their holidays on their own[25]. Travel agencies seem to focus mainly on "stationary" trips (or at least had such a tendency in the past), i.e. to hotels with full board, depending on the tour operators' clients preferences. However, if tour operators tried to attract independent travellers by taking into account the tourists' preferences and expanding their offer, travel agencies could become even more powerful.

Travel agencies started operating online on the travel market in 1996 and offered standardized travel products[26]. The willingness to adapt the trip to travellers' individual expectations was noticed and resulted in the creation of

[21] https://zarabiajnaturystyce.pl/aktualnosci/aktualnosc/news/badanie-diners-club-polska-5-trendow-wsrod-polskich-turystow/?tx_news_pi1%5Bcontroller%5D=News&tx_news_pi1%5Baction%5D=detail&cHash =b925a6ac821b45f7e178a15fbf307199 (1.07.2020).

[22] Główny Urząd Statystyczny (Statistics Poland), *Turystyka w 2018 r.*, https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/kultura-turystyka-sport/turystyka/turystyka-w-2018-roku,1,16.html (1.07.2020).

[23] https://www.travelplanet.pl/blog/wp-content/uploads/raport-podroznika_2020.pdf (1.07.2020).

[24] https://www.abta.com/sites/default/files/2018-10/Holiday%20Habits%20Report%202018%20011018.pdf(1.07 .2020).

[25] https://wyborcza.biz/pieniadzeekstra/1,134263,20286816,wakacje-z-biurem-czy-bez.html (1.07.2020).

[26] A. Pawlicz, *Wybrane aspekty funkcjonowania OTA na polskim rynku hotelarskim*, Ekonomiczne Problemy Turystyki 2016, Vol. 34, pp. 155-165.

a new industry branch in the form of the Online Travel Agency (OTA). The most popular brokers in the following categories: car rentals, passenger air transport and accommodation, are listed in Table 1.

Table 1. The most famous OTA (traveling online brokers) used in Poland

Car rentals	Flights	Accomodation
Arguscarhire.com	Bluesky.pl	Agoda.com
Economybookings.com	BudgetAir.com	Booking.com
Expedia.com	Esky.pl	eSky.pl
Holidayautos.com	Expedia.com	Expedia.com
Kayak.pl	Flighttix.pl	Getaroom.com
Rentalcars.com	Fru.pl	Hotels.com
Trip.com	Kayak.pl	Kayak.pl
	Kiwi.com	Otel.com
	Lataj.pl	Roomdi.com
	Opodo.pl	Trip.com
	Skyscanner.pl	Trivago.pl
	Tickets.pl	Zenhotels.com
	Travel2be.com	
	Trip.com	

Source: Own study.

It should be noticed that some of the travel intermediaries operate in several market segments, e.g. Trip.com or Kayak.pl portals offer both the purchase of airline tickets and the rental of accommodation facilities. The basic determinant of their activity, especially in relation to the hotel industry, is the large fragmentation of entities offering accommodation services. This arises from the oligopolistic nature of the market, bringing together individual bids,

the bargaining power of which is very high[27].

Due to dynamic technical progress, technology is an inseparable element of every tourist trip[28]. The development of the Internet enables travel companies, brokers and travel agencies to increase direct sales and eliminate the costs of traditional distribution channels[29]. Scientific research also includes analyses of the impact of mobile applications, i.e. Airport by Flio, PasażerGo, Skyscanner, BlaBlaCar, Google Trips, TripAdvisor and Booking.com, on tourist consumer behaviour and their purchasing decisions[30].

The scheme of purchasing a tourist event, along with the sources of information used, is as follows[31]:

- Searching for an idea / inspiration to travel (Internet 65%);
- Choosing the place of departure (Internet 58%);
- Choosing a travel agency / tour operator (own experience of 53% of previous stays);
- Searching for an attractive price for a trip / comparing the price offers (Internet 61%);
- Making the final decision to buy a trip (direct visit to a travel agency 63%);
- Searching for useful information about the place of departure after choosing a trip (Internet 76%).

Analysis of travel agencies offers

Itaka travel agency

After reviewing the site tabs on the *itaka.pl* website (see Fig. 3), it can be noticed that apart from "conventional" vacation ideas, other forms of traveling

[27] Ibid.

[28] A. Urbańczyk, *Nowoczesne Technologie a nowe zjawiska i tendencje w zachowaniach turystycznych* [in:] *Kierunki Rozwoju Współczesnej Turystyki*, (eds.) A. Niezgoda, Ł. Nawrot, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2019, pp. 355-370.

[29] M. Sidorkiewicz, A. Tokarz, *Internetowe systemy rezerwacji jako nowa forma dystrybucji usług hotelarskich w dobie społeczeństwa informacyjnego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego 2009, Ekonomiczne Problemy Usług, Vol. 35, pp. 705-713.

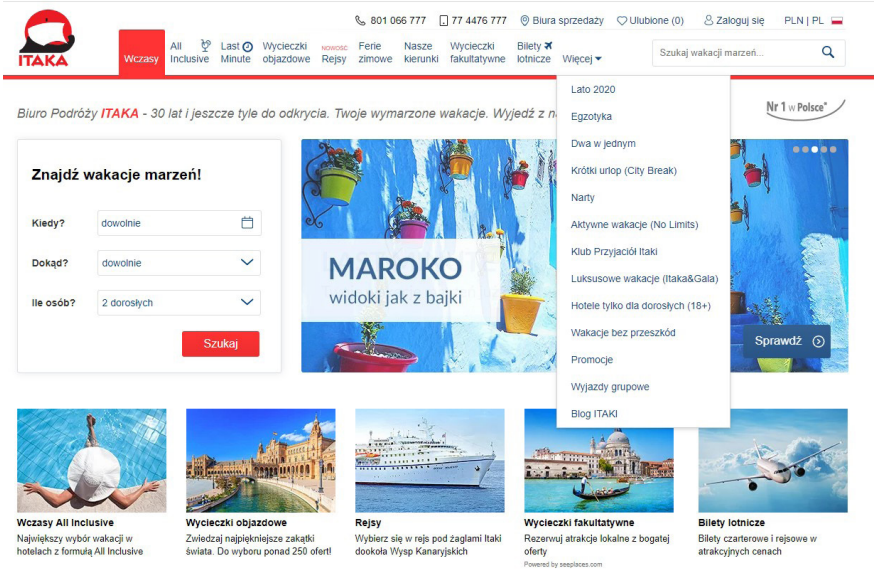
[30] A. Szymankowska, *Aplikacje mobilne w turystyce* [in:] *Kierunki Rozwoju Współczesnej Turystyki*, (eds.) A. Niezgoda, Ł. Nawrot, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2019, pp. 325-338.

[31] B. Meyer, *Indywidualizacja oferty turystycznej jako konsekwencja trendów konsumpcyjnych i turystycznych*, Rozprawy Naukowe Akademii Wychowania Fizycznego we Wrocławiu 2015, Vol. 50, pp. 59-66.

are also displayed. On the website of the agency one can find an offer of round trips, ideas for organized winter holidays, cruises on passenger ships, optional trips (likely one-day) and the so-called "city breaks", i.e. short holidays (several days "excursions").

The website is also adapted to the needs of customers who prefer to partially use the tour operator's offer. Thus, Itaka travel agency offers the service of intermediation in the purchase of an air ticket (both regular and charter flights), as well as assistance (intermediation) in the purchase of a hotel. The offers of TUI and Rainbow travel agencies were also analysed, and, taking into account the information posted on their websites, a trend similar to the one observed in the case of Itaka is clearly noticeable.

Figure 3. The main website of Itaka travel agency



Source: https://www.itaka.pl (20.01.2020).

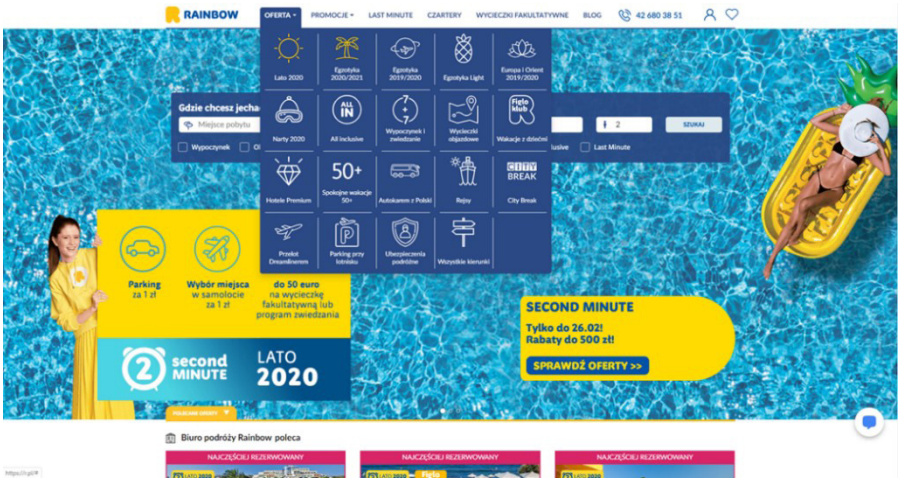
Rainbow travel agency

The analysis of the main website of Rainbow travel agency (available at *r.pl* address; see Fig. 4) with site tabs has shown that this tour operator does not focus only on the organization of "traditional" trips (i.e. a one-week

stay at a hotel in one of the popular foreign resorts) similar to the Itaka travel agency. The website of the office also includes a rich, divided into thematic regions, offer of coach trips, round trips, sea cruises and the so-called "city breaks", analogically to Itaka.

The travel agency owns the website tailored not only to the needs of customers who prefer to only partially take advantage of the tour operator's offer. It also offers the service of purchasing tickets for charter flights and taking advantage of optional trips directly from the place where one has planned their stay. However, it is not obligatory to choose accommodation through this tour operator.

Figure 4. The main website of the Rainbow travel agency



Source: https://www.r.pl (20.01.2020).

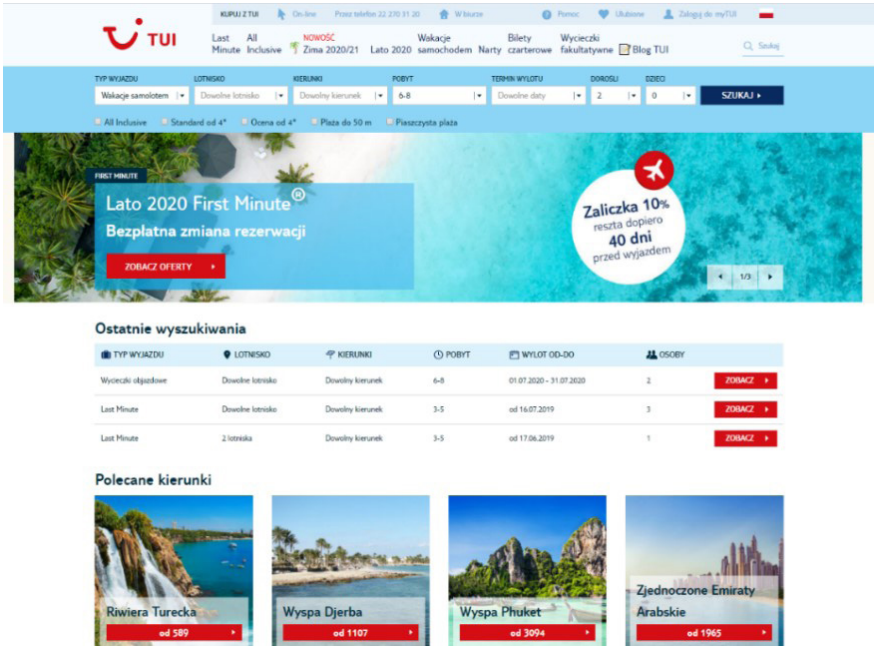
TUI travel agency

The TUI travel agency offers a wide range of travel offers, as shown by the analysis of its website (available at *tui.pl* address; see Fig. 5) with site tabs. TUI, similarly to the tour operators analysed above, does not offer only "conventional" summer holidays in a hotel solely. Apart from such holidays, the travel agency also offers the organization of a stay on the slope during the winter holidays ("Ski" tab), as well as optional trips. However, it is worth paying attention that TUI, like Itaka, on its website presents "traditional" summer

holidays in a hotel with all-inclusive meals, through disengaging a separate tab. Another similarity with Itaka travel agency can be seen in the offer: TUI also offers intermediation in the purchase of a hotel in a specific place/region (with own transport).

In order to respond to the needs of the tourist market, this tour operator also offers the service of purchasing tickets for charter flights, just like the offices analysed earlier. Optional trips from the place of stay without the necessity of prior purchase of accommodation through the tour operator, are also offered by TUI.

Figure 5. The main website of the TUI travel agency



Source: https://www.tui.pl (20.01.2020).

SWOT/TOWS analysis

Due to the specificity of the travel agency sector, the identification of factors should be based on both the micro- and macroeconomic scale. Their division, in accordance with the assumptions of the SWOT / TOWS analysis, is presented in Table 2.

Table 2. SWOT / TOWS analysis of the travel agency sector (part I)

		Factors	
		positive	**negative**
Factors	internal	complexity and simplicity of the trip organization • a wide range of tourism-related services • expanding offer of traveling trips and the so-called "city breaks", meeting the needs of customers • protection of the Tourist Guarantee Fund • high security of organizing trips to distant regions • the possibility of a small negotiation of rates directly with subcontractors (e.g. hotels) • a large range of ideas for the organization of a trip (with proven and recognized tourist attractions) • frequent discounts and loyalty programs for regular customers • an extensive network of stationary travel agencies (including agency outlets)	• frequent lack of flexibility of the route of optional excursions • price mark-up of travel agencies (margin) • a large number of formalities • the need to visit a stationary travel agency point for formalities • no direct impact on the proper performance of services by subcontractors (e.g. guides, hotels) • the risk of loss (or a problem with the return) of the funds paid for the entire trip or the advance payment in the event of cancellation of the service (voluntarily or in connection with the following random situation) • a small number of organized trips tailored directly to the needs of disabled people
	external	• growing demand for tourist services • increasing wealth of the society • developing tourist infrastructure • simplicity of movement / migration (open borders, availability of transport) • a noticeable behavioural trend in the form of the willingness of third parties to meet their own needs • a global trend to move away from protectionist tourism policies • Poland's noticeable presence in major international organizations: World Tourism Organization, European Union, OECD, NATO	• a multitude of platforms enabling independent travel organization • fear of traveling, fear of learning about new places and cultures • natural disasters, dynamically changing climate • the turbulent political and legal situation in remote regions with high tourist potential (difficulties in complying with the formal premises) • fluctuations in world currency and financial markets translate into unexpected fluctuations in the prices of tourist services • digitization of flows in service distribution channels – reduction of employment in the sector • dynamically changing tourist preferences of Poles

Source: Own study.

The analysis shows that conventional travel agencies have many strengths, but a number of weaknesses is also noticeable. Tour operators stand out positively from other substitutes in terms of safety, comfort in organizing travels and providing proven travel ideas. There are also observable negative internal factors that tourism enterprises have to cope with; the most serious are the lack of flexibility of trips, high margins and problems with the possible cancellation of the trip. Travel agencies should take advantage of their unquestionable values, but also adapt to the needs of the market, try to be more flexible and modern.

The most serious negative external factors are primarily: the developing market of substitutes (applications/platforms for independent travel organization), the changing political situation in the world (including regions with high tourist potential) and the digitization of services. The last threat may be transformed into an opportunity as soon as tourism companies notice their potential and start implementing digital solutions (similar to those already existing, known from the aforementioned platforms mediating in the independent organization of a trip), corresponding to the customers' needs.

The sector's opportunities include the growing demand for tourist services, ease of migration, instability in financial markets or a behavioural trend consisting in the manifest willingness to meet own expectations and needs by third parties. These positive external factors in combination with serious threats should be used by the travel agency sector, inter alia, by verifying the regions to which trips are organized, as well as protection against unexpected global economic or climate changes. The assessment of factors affecting the sector and the environment of travel agencies, in line with the assumptions of the SWOT / TOWS analysis, is presented in Table 3-6.

Table 3. SWOT / TOWS analysis of the travel agency sector (part II)

No.	**Strengths and weaknesses of the tourism enterprise sector**	Valuing a factor as				The rank of the factor			**Total rank**
		a weakness		a strength		1	2	3	
		–2	–1	+1	+2				
1.	complexity and simplicity of the trip organization			X			X		**2**
2.	a wide range of tourism-related services			X			X		**2**
3.	expanding offer of traveling trips and the so-called "city breaks", meeting the needs of customers			X		X			**1**
4.	protection of the Tourist Guarantee Fund				X			X	**6**
5.	high security of organizing trips to distant regions				X			X	**6**
6.	the possibility of a small negotiation of rates directly with subcontractors (e.g. hotels)			X		X			**1**
7.	a large range of ideas for the organization of a trip (with proven and recognized tourist attractions)			X			X		**2**
8.	frequent discounts and loyalty programs for regular customers			X		X			**1**
9.	frequent lack of flexibility of the route of optional excursions	X						X	**-6**
10.	price mark-up of travel agencies (margin)	X					X		**-4**
11.	a large number of formalities		X				X		**-2**

12.	the need to visit a stationary travel agency point for formalities		X				X		**-2**
13.	no direct impact on the proper performance of services by subcontractors (e.g. guides, hotels)	X					X		**-4**
14.	the risk of loss (or a problem with the return) of the funds paid for the entire trip or the advance payment in the event of cancellation of the service (voluntarily or in connection with the following random situation)		X			X			**-1**

„–2" – a factor recognized as a very weak side of the sector; „–1" – a factor recognized as a weak side; „+1" – a factor recognized as a strong side; „+2" – a factor recognized as a very strong side; "3" – the highest rank, very important strength/weakness; „2" – medium rank, important strength/weakness; „1" – low strength/weakness rank. Source: Own study.

Table 4. SWOT / TOWS analysis of the travel agency sector (part III)

No.	**Opportunities and threats of the travel agency sector (environmental analysis)**	Valuation of the environmental factors' impact				
		–2	–1	0	1	2
1.	growing demand for tourist services					X
2.	increasing wealth of the society				X	
3.	developing tourist infrastructure				X	
4.	simplicity of movement / migration (open borders, availability of transport)					X
5.	a noticeable behavioural trend in the form of the willingness of third parties to meet their own needs					X
6.	a global trend to move away from protectionist tourism policies				X	

7.	Poland's noticeable presence in major international organizations: World Tourism Organization, European Union, OECD, NATO				X	
8.	a multitude of platforms enabling independent travel organization	X				
9.	fear of traveling, fear of learning about new places and cultures		X			
10.	natural disasters, dynamically changing climate		X			
11.	the turbulent political and legal situation in remote regions with high tourist potential (difficulties in complying with the formal premises)		X			
12.	fluctuations in world currency and financial markets translate into unexpected fluctuations in the prices of tourist services	X				
13.	digitization of flows in service distribution channels – reduction of employment in the sector			X		
14.	dynamically changing tourist preferences of Poles			X		

„-2" – factor considered to be a very strong threat to the company; „-1" – factor considered to be a threat but with a lower impact; „0" – a factor that cannot be clearly classified as a threat or an opportunity, but that is worth considering; „+1" – factor considered as an opportunity; „+2" – factor considered to be a high-impact opportunity.

Source: Own study

Table 5. SWOT / TOWS analysis of the travel agency sector (part IV)

				Environmental analysis													
				Opportunities							Threats						
			Weight	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.
				2	*1*	*1*	*2*	*2*	*1*	*1*	*-2*	*-1*	*-1*	*-1*	*-2*	*0*	*0*
Tourism enterprise sector	Strengths	1.	*2*	4	2		4	4			-4			-2		0	0
		2.	*2*	4	2	2	4		2		-4	-2		-2	-4		0
		3.	*1*	2	1		2				-2		-1	-1	-2		
		4.	*6*	12			12		6	6			-6	-6	-12		
		5.	*6*	12			12		6	6		-6	-6	-6			0
		6.	*1*	2	1			2			-2			-1	-2		
		7.	*2*	4	2			4			-4				-4		0
		8.	*1*	2				2			-2						0
	Weaknesses	9.	*-6*	-12			-12				12			6		0	0
		10.	*-4*	-8	-4			-8			8				8		0
		11.	*-2*	-4			-4	-4			4	2		2		0	0
		12.	*-2*	-4		-2	-4		-2			2		2			
		13.	*-4*	-8	-4			-8				4	4	4	8		0
		14.	*-1*	-2		-1	-2	-2	-1	-1	2						0

Source: Own study.

Table 6. SWOT / TOWS analysis of the travel agency sector (part V)

Business strategies (the result is the absolute value of the sum of the coefficients in a given category)		Environmental analysis	
		Opportunities	Threats
Enterprise / sector	Strengths	Aggressive strategy (*maxi-maxi*) **Result: 124**	Conservative strategy (*maxi-mini*) **Result: 81**
	Weaknesses	Competitive strategy (*mini-maxi*) **Result: 97**	Defensive strategy (*mini-mini*) **Result: 68**

Source: Own study.

Tourism enterprises should fight for the target customer using an aggressive development strategy, which results from the SWOT / TOWS analysis (see Table 6). This means that travel agencies, wanting to maximize profits and become a real competition for newly created substitutes, should take advantage of the opportunities arising from the external environment to the greatest extent and focus on developing their strengths.

Porter's 5 forces analysis of the tourism enterprise sector

The first aspect that should be analysed according to the Porter's model is the competition in travel agencies industry. Tour operators operating in Poland can be classified into the following subgroups (by size and area of activity):

- local (regional),
- nationwide (example: Itaka),
- international (example: TUI[32]).

[32] In the context of TUI Group AG consortium, which owns the TUI Poland travel agency.

The three largest travel agencies operating in Poland in terms of annual turnover are Itaka, TUI and Rainbow. Together they have an 80% share in the industry[33]. This means that there is a quite clear oligopoly among tour operators operating in the country. This translates into cooperation between the main players and fierce competition among smaller tourism enterprises. In addition, the competition against travel agencies, i.e. platforms that allow you to travel on your own, must also be taken into account. Travel agencies also have to compete with them.

Another thing to consider is the bargaining power of suppliers. "Suppliers" of services for tour operators are all links through which the journey takes place: holiday centres (hotels, guesthouses, etc.), transport companies (coach lines, airlines, etc.) and entities ensuring the comfort of travellers (guides, car rentals, etc.). Due to the fact that for the discussed stakeholders it is not important whether their services are ordered directly by customers or by intermediaries (in this case by tourism enterprises), their bargaining power has a very positive effect on travel agencies.

Customers, i.e. tourists who consider traveling on their own or using the services of a tour operator, also have some bargaining power which should be taken into account when analysing Porter's 5 forces. Considering the above-mentioned options, the client weighs the advantages and disadvantages, but it does not substantially affect a tourism enterprise either clearly favourably or unfavourably.

It may seem that the ease of setting up a business is an argument that has a negative impact on market competitiveness, but the oligopolistic structure of the travel agency industry means that entering players do not pose a threat to currently operating travel agencies. However, it should be borne in mind that the growing e-commerce market and the developing IT solutions of the digital economy may cause fluctuations in the level of competitiveness in the tourism sector. The emerging applications and platforms enabling the innovative way of organizing travel on one's own (including also virtual travel agencies or "tourist infobrokering" services) may have a negative impact on the pro-consumer development of tour operators[34]. The results of the given Porter's 5 forces analysis are shown in Table 7.

[33] P. Kociszewski, K. Łopaciński, *Touroperatorzy. Ranking 2019*, „Wiadomości Turystyczne. Raport", Warszawa 2019, https://www.itaka.pl/cms/att/inne/Raport_Touroperatorzy 2019.pdf (1.07.2020).

[34] https://poradnikprzedsiebiorcy.pl/-turystyka-w-sieci.

Table 7. Tabular presentation of Porter's 5 forces analysis on the example of the travel agency sector with a 5-point rating scale

Strength \ Scale (1–unfavorable, 5–favorable)	1	2	3	4	5
The severity of the competitive struggle		X			
Suppliers' bargaining power					X
Customers' bargaining power			X		
The threat of entry of new market participants				X	
The threat of the appearance of substitutes		X			

Source: Own study.

Discussion and summary

Due to the strengthening position of tour operators on the Polish market and tourists' steadily increasing preference for traveling on their own, it is reasonable to ask how tourism enterprises should shape their customer-oriented approach. Organizing trips on one's own brings many advantages.

The greatest advantage is the speed of planning combined with flexible adaptation of the travel "segments", such as: accommodation (hotel, guesthouse, private accommodation, etc.), form of travel (by plane, car, coach, etc.), additional amenities (car rental at the stay, airport transfer, optional trips etc.).

It should be noted that "independent organization of the trip involves individual decision-making and the possibility of modifying them at any time (including resignation from the trip or change of destination)"[35]. Flexibility applies here both to the individual stages of organizing the trip and its form. On the other hand, using the offer of travel agencies is associated with a specific offer that cannot be modified too much. The freedom of decision in this case is limited to the choice of the organizer and the tours offered by them.

In response to the needs and expectations of the digital society, modern technologies have also been used in applications supporting the organization of travel, without the need to leave home and involve travel agencies. Accommodation booking websites (such as Booking.com or Trivago), car rental brokers (such as RentalCars.com) or modern airline portals, which are integrated with mobile devices and enabling the purchase of boarding passes online, have

[35] B. Meyer, *Indywidualizacja oferty turystycznej jako konsekwencja trendów konsumpcyjnych i turystycznych*, Rozprawy Naukowe Akademii Wychowania Fizycznego we Wrocławiu 2015, Vol. 50, pp. 59-66.

made the holidays organized by tour operators become less preferred.

The analysis shows that the tendency of travel agencies to focus almost exclusively on organizing stays on "all-inclusive holidays" is slowly fading away. The largest Polish (or foreign, with a representative office in Poland) travel agencies, such as Itaka, TUI, Rainbow or Almatur, have responded to the needs of customers and, apart from holidays in a hotel with full board, have proposals for organized holidays tailored to the tourist needs of Poles traveling on their own.

Nevertheless, in the era of independent travel organization, travel agencies should not give up fighting for clients. While tourists who prefer other travel options are "throwing down the gauntlet", the tourism industry can leverage and display its strengths, making outsourcing holidays and qualified service providers more and more desirable.

Adapting to the market requirements (on the demand side) should be a continuous process and a permanent element of the company's operation[36]. It is so because demand takes into account the real purchasing power of the consumer's disposable income and their individual preferences.

Literature

1. Bosiacki S., Sikora K., Śniadek J., Wartecki A., *Zarządzanie przedsiębiorstwem turysty - cznym*, Akademia Wychowania Fizycznego im. Eugeniusza Piaseckiego, Poznań 2008.
2. Czerwiński J., *Podstawy turystyki*, CeDeWu, Warszawa 2015.
3. Główny Urząd Statystyczny, *Turystyka w 2018 r.*, https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne /kultura-turystyka-sport/turystyka/turystyka-w--2018-roku,1,16.html (1.07.2020).
4. Kociszewski P., Łopaciński K., *Touroperatorzy. Ranking 2019*, „Wiadomości Tury - styczne. Raport", Warszawa 2019.

[36] S. Bosiacki, K. Sikora, J. Śniadek, A. Wartecki, *Zarządzanie przedsiębiorstwem turystycznym*, Akademia Wychowania Fizycznego im. Eugeniusza Piaseckiego, Poznań 2008.

5. Markiewicz E., Niezgodna A., *Wpływ globalizacji i społeczeństwa informacyjnego na zachowania konsumentów na rynku turystycznym*, Zeszyty Naukowe 2016, Vol. 807, pp. 227-242.

6. Meyer B., *Indywidualizacja oferty turystycznej jako konsekwencja trendów konsumpcyjnych i turystycznych*, Rozprawy Naukowe Akademii Wychowania Fizycznego we Wrocławiu 2015, Vol. 50, pp. 59-66.

7. Ministerstwo Sportu i Turystyki, *Charakterystyka podróży mieszkańców Polski w 2017 r.*

8. Orlikowski P., *Wzrost PKB Polski. Moody's podtrzymuje prognozę*. https://www.money .pl/gospodarka/wzrost-pkb-polski-moodys-podtrzymuje--prognoze6467293402237057a. html (1.07.2020).

9. Pawik I., Kwaśkiewicz O., *Wpływ wybranych programów rządowych na ruch turystyczny w Polsce po 2016 roku* [in:] *Kierunki Rozwoju Współczesnej Turystyki,* (eds.) A. Niezgoda, Ł. Nawrot, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2019, pp. 25-36.

10. Pawlicz A., *Wybrane aspekty funkcjonowania OTA na polskim rynku hotelarskim*, Ekonomiczne Problemy Turystyki 2016, Vol. 34, pp. 155-165.

11. Rapacz A. (ed.), *Przedsiębiorstwo turystyczne*, Difin, Warszawa 2007.

12. Rapacz A., *Przedsiębiorstwo turystyczne w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2001.

13. Seweryn R., *Dochód jako determinanta uczestnictwa w turystyce mieszkańców wybranych krajów Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Ekonomiczne Problemy Turystyki 2014, Vol. 3, pp. 277-293.

14. Sidorkiewicz M., Tokarz A., *Internetowe systemy rezerwacji jako nowa forma dystrybucji usług hotelarskich w dobie społeczeństwa informacyjnego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego 2009, „Ekonomiczne Problemy Usług", Vol. 35, pp. 705-713.

15. Słomski D., *Rating Polski. Agencja S&P nie zmienia oceny*. https://www.money .pl/gospodarka/rating-polski-agencja-sp-nie-zmienia-oceny--6433913770383489a.html (1.07.2020).

16. Szymankowska A., *Aplikacje mobilne w turystyce* [in:] *Kierunki Rozwoju Współczesnej Turystyki*, (eds.) A. Niezgoda, Ł. Nawrot, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2019, pp. 325-338.

17. Urbańczyk A., *Nowoczesne Technologie a nowe zjawiska i tendencje w zachowaniach turystycznych* [in:] *Kierunki Rozwoju Współczesnej Turystyki*, (eds.) A. Niezgoda, Ł. Nawrot, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2019, pp. 355-370.

18. Internet sources (1.07.2020)

19. http://www.egospodarka.pl/156794,Polakow-wakacje-na-wlasna-reke,1,39,1.html.

20. https://poradnikprzedsiebiorcy.pl/-turystyka-w-sieci.

21. https://www.itaka.pl/cms/att/inne/Raport_Touroperatorzy_2019.pdf.

22. https://www.travelplanet.pl/blog/wp-content/uploads/raport-podroznika_2020.pdf.

23. https://www.travelplanet.pl/blog/wp-content/uploads/raport-podroznika_2020.pdf.

24. https://wyborcza.biz/pieniadzeekstra/1,134263,20286816,wakacje-z-biurem-czy-bez.html.

25. 7. https://zarabiajnaturystyce.pl/aktualnosci/aktualnosc/news/badanie-diners-club-polska-5-trendow-wsrod-polskich-turystow/?tx_news_pi1%5Bcontroller%5D=News&tx_news_pil%5Baction%5D=detail&cHash= b925a6ac821b45f7e178a15fbf307199

UWARUNKOWANIA EKONOMICZNE DZIAŁALNOŚCI BIUR PODRÓŻY W DOBIE TRENDU SAMODZIELNEJ ORGANIZACJI WYJAZDÓW TURYSTYCZNYCH PRZEZ PODRÓŻUJĄCYCH

Abstrakt: Otoczenie warunkuje działalność przedsiębiorstwa. Szczególnie dynamiczne zmiany, które są efektem globalizacji i digitalizacji, można zaobserwować na rynku usług powiązanych z turystyką. Celem opracowania było zidentyfikowanie czynników ułatwiających samodzielną organizację wyjazdów turystycznych oraz wskazanie uwarunkowań ekonomicznych kształtujących popyt na ofertę współczesnego biura podróży. Chcąc osiągnąć cel, wykorzystano i przedstawiono w pracy analizę SWOT oraz 5 sił Portera wpływających na działalność przedsiębiorstwa w sektorze usług turystycznych. Na jej podstawie stwierdzono, że najważniejszymi czynnikami warunkującymi działalność biur podróży jest powstanie nowych segmentów rynku turystycznego oraz rozwój OTA.

Słowa kluczowe: Przedsiębiorstwo turystyczne, zarządzanie przedsiębiorstwem, analiza strategiczna.

Norbert Kawęcki[1]

THE ROLE OF OUTSOURCING IN THE ECONOMIC GROWTH OF UNITED KINGDOM

Abstract: The article describes Outsourcing in United Kingdom. In introduction will be presented main goals, research problem and methods. In first part of the work will be shown definitions and key facts about outsourcing. In next parts of article will be presented SWOT analysis, list of international outsourcing vendors invested in UK and statistics. In summary will be presented the main conclusions about Outsourcing in UK. The main goal is to present the attractiveness of investments in UK. The main research problems is to present statistics as: European FDI market share for top four countries, competitive position of the UK, average wage per skilled employee, quality of infrastructure and cost of living inflation. The nature of the article is overview. Research methods are to review articles and reports presenting the most important substantive and empirical data. Main conclusion of the article are: UK is key player in Outsourcing industry, UK is attractive location to operate.

Keywords: Outsourcing, subcontracting, externalization, United Kingdom.

[1] PHD student, Economic Faculty, University of Maria Curie-Skłodowska in Lublin.

Introduction

Outsourcing in United Kingdom is constantly developing based on the substantive and empirical data resourced from articles and reports. The main goal for the article is to present the attractiveness of investment in UK based on outsourcing. The main reasons are: the highest percentage of European Foreign Direct Investment in top four countries. United Kingdom is compared to France, Germany and Spain regarding to FDI. The list of international outsourcing vendors invested in United Kingdom is incredibly high attractive looking on the most famous companies in the world. The position of United Kingdom is competitive reading to availability of skills, environment, quality of infrastructure, market potential and risk profile.

The following thesis have been accepted:

1. United Kingdom is attractive for outsourcing for international entrepreneurs
2. Outsourcing in United Kingdom is high attractive due to availability of skill, market size, quality of infrastructure and the highest European Foreign Direct Investment in top four countries including Germany, France and Spain.

Following research questions have been created for purpose of the work:

1. What is average wage per skilled employee and managers in USD in United Kingdom?
2. What is average price for rental office per square meter in United Kingdom?
3. Is quality of overall infrastructure high or low?
4. Is cost of living inflation high or low comparing to other European countries?
5. Is European FDI market share index higher or lower than in other top four countries?

Research methods are based on review and analysis of articles and reports available from different resources about Outsourcing in United Kingdom.

The article consists of four parts. The first part describes definition and key facts about Outsourcing. The second part shows SWOT analysis. The third part points out the list of international outsourcing vendors who invested in United Kingdom. The fourth contains statistics in years 2002 - 2012 explaining attractiveness of location as United Kingdom for outsourcing investments is. The last part of the work is a summary of all conclusions and responses for questioned issues.

Outsourcing – definitions and key facts

In 1923 Henry Ford said "If there is a thing that we cannot do more efficiently, cheaper or better than a competition, there is no point in doing it further – we should hire the one who does it better than we do"[2]. According to Oxford Languages Outsourcing means to "obtain (goods or service) by contract from an outside supplier"[3]. Entrepreneur Europe portal defines Outsourcing as "*The practice of having certain job functions done outside a company instead of having an in-house department or employee handle them; functions can be outsourced to either a company or an individual*"[4]. *Dolgui and Proth in his paper define Outsourcing as* as "the act of obtaining semi-finished products, finished products or services from an outside company if these activities were traditionally performed internally. In the previous sentence, the word "product" may be replaced by "service". The company that out sources is called "buyer" whereas the company that provides the service is known as the "vendor""[5]. For Financial Conduct Authority outsourcing means as follows[6]:

- the use of a person to provide customized services to a firm other than:
  - a member of the firm's governing body acting in his capacity as such; or
  - an individual employed by a firm under a contract of service.
- an arrangement of any form between a firm and a service provider by which that service provider performs a process, a service or an activity which would otherwise be undertaken by the firm itself.

The Main reasons to outsource according to Deloitte report is following[7]:

- 59% reduce or control costs,
- 57% focus on core functions,
- 47% solve capacity issues,
- 31% improve service,
- 28% gain access to expert talent knowledge,

[2] Popular Research Topics, Henry Ford Quotations, https://www.thehenryford.org/collections-and-research/digi tal-resources/popular-topics/henry-ford-quotes/, (17.11.2020).
[3] Oxford Languages and Google, https://languages.oup.com/google-dictionary-en/, (17.11.2020).
[4] Entrepreneur Europe, https://www.entrepreneur.com/encyclopedia/outsourcing, (17.11.2020).
[5] A. Dolgui, J.M. Proth, Outsourcing: Definitions and Analysis, International Journal of Production and Research 2013, 51 (23-24), p. 2.
[6] Financial Conduct Authority, https://www.handbook.fca.org.uk/handbook/glossary/G814.html, (17.11.2020).
[7] Deloitte's Report, Deloitte's 2016 Global Outsourcing Survey 2016, https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nl/Documents/operations/deloitte-nl-s&o-global-outsourcing-survey.pdf, (17.11.2020).

- 17% manage business environment.
- 17% accelerate organizational transformation.

From global and wide sources the state for global outsourcing in industry setting from 2016 and 2018 is presenting as follows:

- The global market size of outsourced services in 2018 is at $85.6 billion[8].
- 65% of the firms that have outsourced in 2017 would likely continue to do so[9].
- 37% of organizations are planning to increase the amount of work to outsource for application development[10].
- In terms of value, approximately 84.2% of outsourcing deals originated from the United States, followed by the United Kingdom at 5.2%. Spain and Australia were two other key outsourcing markets[11].
- Ukraine has the most number of IT professionals in Central and Eastern Europe, with a workforce that is expected to rise to over 200,000 by 2020[12].
- Top Outsourced Countries Based on Financial Attractiveness, People Skills, and Availability, and Business Environment Scores[13] are: 7.07 India, 6.31 China, 6.11 Malaysia, 5.99 Indonesia, 5.93 Brazil, 5,92 Vietnam, 5,87 Philippines, 5.86 Thailand, 5.76 Chile, 5.73 Colombia. United Kingdom is on the 19th position with Global Services Location Index 5.41.

SWOT analysis of United Kingdom attractiveness

For many international entrepreneurs to take decision about placing outsourcing in specific country is SWOT analysis. In the Table 1 has been presented strengths, weaknesses, opportunities and threats for United Kingdom. Very important is that outsourcing market is large. There is easy access

[8] Statista, https://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size/, (17.11.2020).
[9] Outsourcing insight, https://www.outsourcinginsight.com/outsourcing-trends/, (17.11.2020).
[10] Computer Economics Avasant Research, https://www.computereconomics.com/page.cfm?name=Outsourcing, (17.11.2020).
[11] KPMG, *Global IT-BPO outsourcing deals analysis, annual analysis for 2017*, https://assets.kpmg/content/ dam/kpmg/in/pdf/2018/05/KPMG-Deal-Tracker-2017.pdf, (17.11.2020).
[12] Ukraine Digital News, http://uadn.net/files/ua_hightech_ia_en.pdf, (17.11.2020).
[13] A.T. Kearney, https://www.kearney.com/documents/20152/793366/The+Widening+Impact+of+Automation. pdf/42b06cf4-e5f9-d8ec-a30c-a82dd26d4953, (17.11.2020).

to skilled people with diverse language skills. Flexible employment law and strong presence of outsourcing law firms is crucial to make final decision.

Table 1. SWOT analysis of United Kingdom attractiveness

Strengths	**Weaknesses**
• Large outsourcing market • Mature outsourcing market • Advanced sourcing managerial skills • Strong service mentality • Availability of language skills • Low attrition levels for most BPO's • Several hubs of outsourcing management and delivery specialization • Strong presence of leading outsourcing vendors • Strong presence of outsourcing advisory firms • Flexible employment law	• High cost base in big cities • Moderate cost base in rural areas • Moderate performance of broadband and network infrastructure in certain areas • Tough competition at entry point for newcomers • Government incentive schemes do not accommodate small – medium size vendors
Opportunities	**Threats**
• Fast growing BPO market • Stable, yet large ITO market • Entry point to attractive markets in the USA and Western Europe • Positioned to deliver innovation to client firms by bringing together technical, managerial and customer support capabilities	• Lack of attention by government to sustain interest in the UK through incentives • Lack of attention by government to support talent mobility • Emerging sourcing models based on utility and commoditization of services • Regions emerging as hubs for particular sourcing models e.g., Germany for shared service centers

Source: Own based on: Oshri and Ravishankar 2014, p. 33.

List of international outsourcing vendors invested in United Kingdom

The list of international outsourcing vendors which invested in United Kingdom presents Table 2. In the table, next to vendor name, it has been information like numbers of employees worldwide and in UK employed, estimate annual revenue, expertise and delivery centers provided. Well-known brands in area of BPO or IT mostly with high volume of employees worldwide have been located across whole UK. The biggest is IBM with 20.000 employees in United Kingdom and with estimate annual revenue of 104 billions of dollars. The company is in area of ITO and BPO and is located in couple of delivery centers like Manchester, Milton Keynes, Nottingham, Hursley, Greenock, Norwich and Edinburgh in Scotland.

Outsourcing in United Kingdom – statistics in years 2002 -2012

In this part of article following statistics will be presented:

- European FDI market share for top four countries
- World inward FDI
- Employment creation by FDI
- Outsourcing revenues in UK (2012)
- Outsourcing attractiveness – a perceptual map of a comparative analysis
- Average wage per skilled employee and managers in USD
- Average rental office space per square meter
- Availability of skills
- Accessibility to countries
- Quality of overall infrastructure
- Cost of living inflation
- UK hot outsourcing skills map

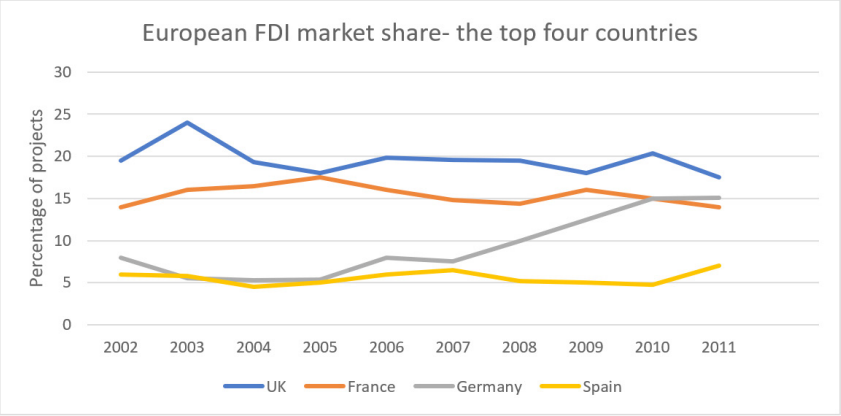
First topic worth to present is European Foreign Direct Investment market share for top four countries. In years 2002 – 2011 FDI for United Kingdom has been the highest for all European countries. In 2003 FDI in UK reached almost 25%. The data base presented on figure 1 explains UK have had the best direct investments in top four countries in Europe. It shows attractiveness of location as UK is.

Table 2. List of international outsourcing vendors invested in United Kingdom

Vendor name	Number of employees	Annual revenue (estimate)	Expertise	Delivery Centers in UK
1. IBM	433,362 worldwide (20,000)	$104 billion (2012)	ITO/BPO	Nottingham, Milton Keynes, Hursley, Manchester, Greenock, Norwich. Edinburgh
2. ACCENTURE	257,000 worldwide (9,000)	$27.9 billion (2012)	ITO/BPO	Aberdeen, Surrey, Manchester, Edinburgh
3. INFOSYS	156,000 worldwide (5,000)	$7.4 Billon (2013)	BPO/ITO	London, Milton Keynes, Swindon, Croydon
4. TCS	263,537 worldwide (5,465)	$10 Billon (2012)	ITO	Manchester, Nottingham, Edinburgh, Peterborough
5. WIPRO	140,000 worldwide (3,800)	$7 billion (2012) (Financials, 2013)	ITO	Hempstead, Aberdeen
6. EDS – HP	136,000 worldwide	$24 billion (2010)	ITO/BPO	Bristol, Warrington
7. XEROX-ACS	74,000 worldwide (3,198)	$6,25 billion (2009)	ITO/BPO	Telford
8. CAPGEMINI	125,110 worldwide (9,000)	$12 billion (2012)	ITO/BPO	Aberdeen, Swansea, Nottingham, Liverpool, Leeds
9. Oracle	118,119 worldwide (4,936)	$37 billion (2012)	ITO/BPO	Reading, Birmingham, Bristol, London, Manchester
10. COGNIZANT	160,400 worldwide (2,500)	$7.3 billion (2012)	ITO/BPO	London

Source: Own based on: Oshri and Ravishankar 2014, p. 38-39.

Fig 1. European FDI market share – the top four countries



Source: Own based on: Oshri and Ravishankar 2014, p. 20.

Another point concerns world inward Foreign Direct Investment for developed economies in Europe from 1970 to 2011. Developed economies in this table means United Kingdom, France, Germany and Italy. For all years in total as well world inward FDI for United Kingdom has been the highest. In total inward FDI for UK in USD millions has been 1198870. In 2009 world inward FDI has been higher than in three other countries. In total world inward FDI for UK has been higher than for Germany and Italy in total.

Employment creation by Foreign Direct Investment is next interesting point to show up. Following countries as compared in years 2010 and 2011 regarding to employment: United Kingdom, Germany, France Spain, Poland, Ireland and Romania. In United Kingdom employment creation by FDI has been the highest in both 2010 and 2011. Comparing 2010 to 2011 in UK employment increased for more than 8500 jobs. In two countries in the same years employment decreased – Poland and Ireland.

Tab 3. World inward FDI in UDS millions

				Flows				Stock
	1970	1980	1990	2000	2009	2010	2011	2011
Developed economies of which	9491	46576	172526	1137996	606212	618586	747860	13055903
UK	1488	10123	30461	118764	71140	50604	53949	1198870
France	621	3328	15629	43252	24219	30638	40945	963792
Germany	770	342	2962	198277	24156	46860	40402	713706
Italy	624	577	6345	13375	20077	9178	29059	332664
EU total	5158	21279	97309	698244	356631	318277	420715	7275622

Source: Own based on: Oshri and Ravishankar 2014, p. 21.

Tab 4. Employment creation by FDI

Countries	2011 employment	2010 employment
UK	29888	21209
Germany	17276	12044
France	13164	14922
Spain	9205	7723
Poland	7838	12366
Ireland	5373	5785
Romania	5985	4789

Source: Own based on: Oshri and Ravishankar 2014, p. 21.

Further interesting subject is Outsourcing revenue in United Kingdom in 2012 for turnover in billions of pounds as well as in value added to private and public sector. On the top the highest turnover is in IT and data related services with 38.70 billion pounds, including 34.60 billion pounds in private sector. In this sector value added in total gives 22 billion pounds. The lowest turnover is in Call center operations with value of 1.10 billion pounds.

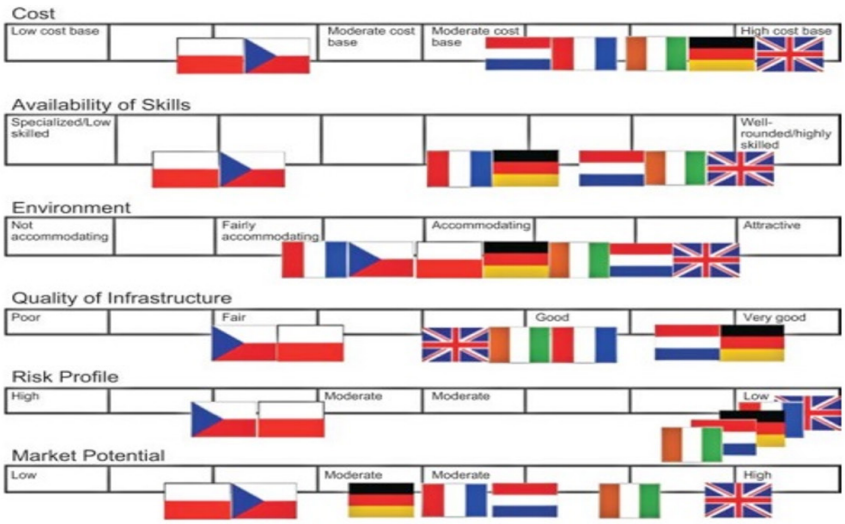
Tab 5. Outsourcing revenues in UK (2012)

	Turnover	in £billion		Value	added	in £billion
	Public sector	Private sector	Total	Public sector	Private sector	Total
IT and data related services	4.10	34.60	38.70	2.30	19.70	22.00
Call center operations	0.10	1.00	1.10	0.10	0.70	0.80
Other office and admin support services	1.80	13.70	15.40	0.80	6.50	7.30
Business consultancy	0.40	4.90	5.30	0.30	3.10	3.40
Technical consultancy	3.70	5.30	9.00	2.10	3.00	5.10

Source: Own based on: Oshri and Ravishankar 2014, p. 21.

The perceptual map of a comparative analysis shows cost, availability of skills, environment, quality of infrastructure, risk profile and market potential. Advantages of investments in United Kingdom comparing to other European countries are well rounded and highly skilled employees, net accommodating is attractive and market potential is high. Risk Profile is low which is opportunity to invest either. Disadvantages of investments in United Kingdom are high cost base. Quality of infrastructure is good.

Fig 2. Outsourcing attractiveness – a perceptual map of a comparative analysis



Source: Oshri and Ravishankar 2014, p. 27

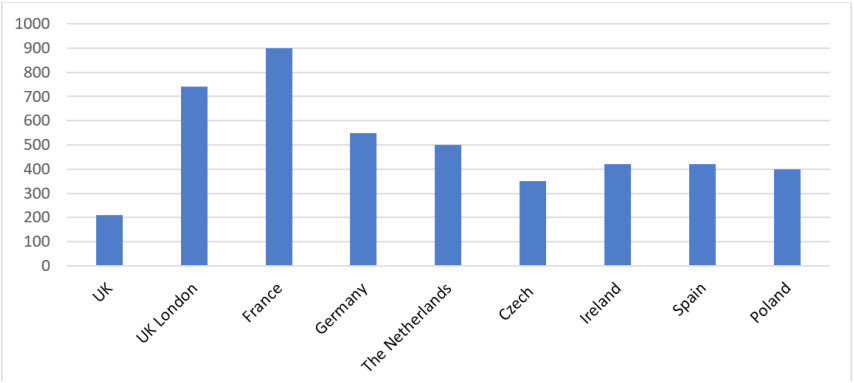
Very interesting is topic about average wage per skilled employee and managers in USD. The highest wage is in Ireland with almost 41000 USD per year. The lowest wage is in Poland with almost 15000 USD per year. United Kingdom is on the second place after Ireland with average wage per year per employee with value of more than 34000 USD. This stands UK on very high positions for market employment.

Fig 3. Average wage per skilled employee and managers in USD

Source: Own based on: Oshri and Ravishankar 2014, p. 28.

Average rental office space per square meter in USD is another subject presenting attractiveness of UK market. In whole United Kingdom the price per square meter in over 200 dollars which is the cheapest in all compared countries. This gives huge advantage for investments in UK. Only London is much more expensive due to location and is the highest after France in statistics.

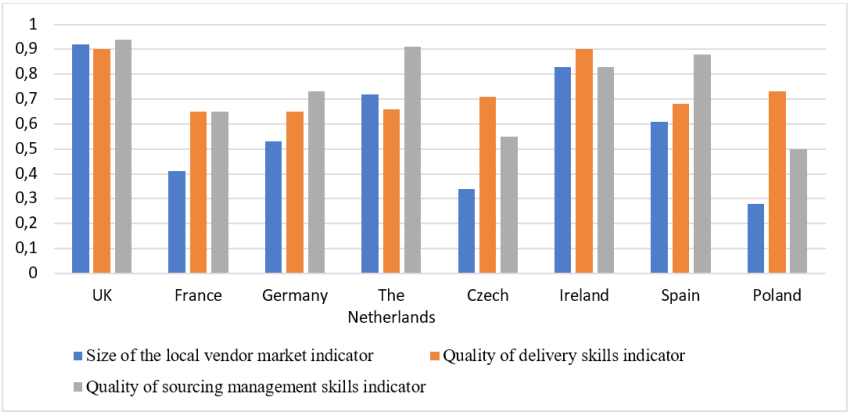
Fig 4. Average rental office space per square meter in USD



Source: Own based on: Oshri and Ravishankar 2014, p. 28.

Important point to be highlighted is availability of skills in eight different economies in European Union. The countries are assessed by 3 indicators: Size of local vendor market indicator, Quality of delivery skills indicator and Quality of sourcing management skills indicator. All indicators in United Kingdom are above or equal of 0.9. In United Kingdom all indicators are the highest out of all EU countries. Only the Netherlands achieved Quality of sourcing management skills indicator above 0.9 and Ireland Quality if delivery skills indicator is equal 0.9. The rest countries are well below.

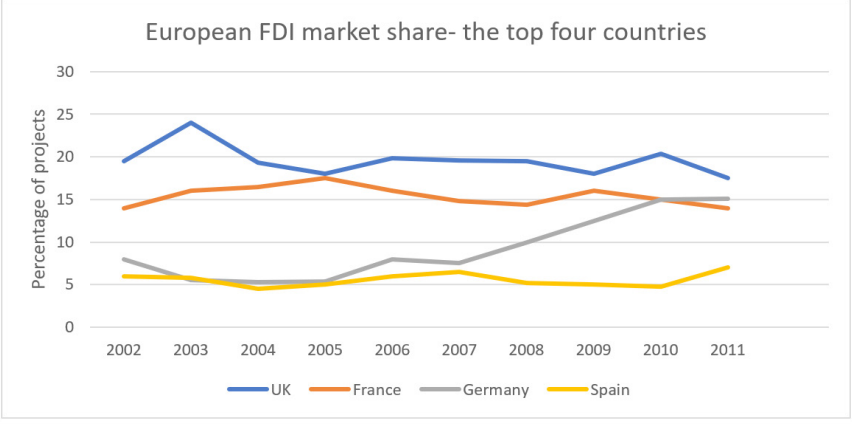
Fig 5 Availability of skills



Source: Own based on: Oshri and Ravishankar 2014, p. 29.

Regarding to availability to real estate in eight countries in European Union is again worth to point out in these stats. United Kingdom has scored above 90 which is the highest in eight EU countries. Comparing to Ireland is higher than 25 points and compering to Poland is 35 points higher. The lowest difference is between UK and France and is more than 5 points.

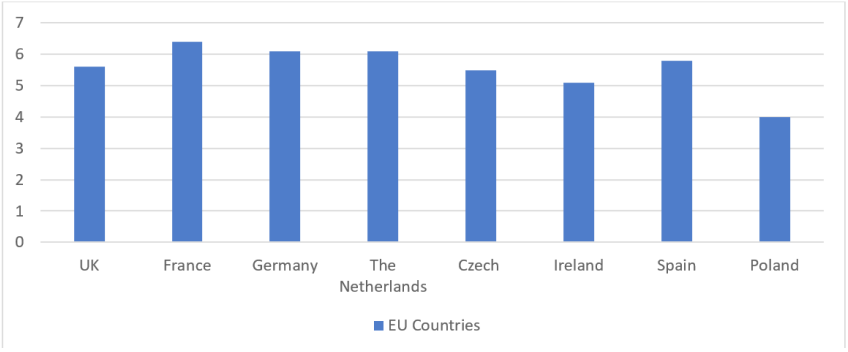
Fig 6. Accessibility to countries



Source: Own based on: Oshri and Ravishankar 2014, p. 29.

Quality of infrastructure in United Kingdom is on average level comparing to rest of EU countries. UK Government has massively invested in technical and technological access especially in broadband used across UK. It shows below France is on the highest level of quality of overall infrastructure and Poland is with the lowest. Improvement in UK is required to catch up with the leaders.

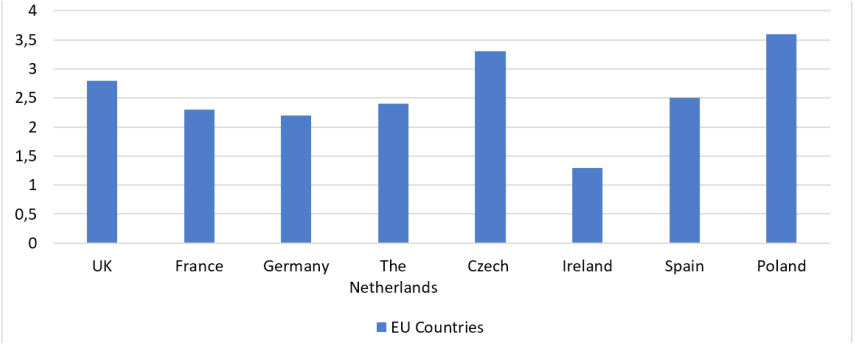
Fig 7. Quality of overall infrastructure



Source: Own based on: Oshri and Ravishankar 2014, p. 30.

Further going cost of living inflation in eight European Countries is another conditions important to be taken under consideration. Cost of inflation is United Kingdom is on average level comparing to other European Countries and is about 2.8. The highest is in Poland and Czech and the lowest is in Ireland with score around 1.3.

Fig 8. Cost of living inflation



Source: Own based on: Oshri and Ravishankar 2014, p. 30.

Hot outsourcing skills map in United Kingdom shows the main locations for attractive investments. In Scotland and Ireland are located R&D Centers and Contact Centers. In London area are based IT, IDC, R&D Centers and Testing. This means skilled employees are based in nearby locations to these Centers as well as universities and colleges.

Fig 9. UK hot outsourcing skills map

Source: Oshri and Ravishankar 2014, p. 41.

Summary and Conclusions

Based on presented empirical and substantive outcomes with comments the thesis put forward have been proven. Based on articles and reports analysis following conclusions can be made regarding to Outsourcing in United Kingdom:

- The average wage for skilled employee and managers in United Kingdom is 34000 USD per year which is the second highest level of wage after Ireland. This means labor market is highly attractive for skilled people for residents and newcomers. This explains high standard of living in United

Kingdom for skilled workers.

- Size of local vendor market indicator, Quality of delivery skills indicator and Quality of sourcing management skills indicator is the highest in all eight presented countries. This shows the highest availability of skills for entrepreneurs investing in Outsourcing in United Kingdom
- The average price of office rental per square meter is just over 200USD which is the lowest in all showed European Countries. This is very attractive for investors to open new outsourcing companies in United Kingdom
- Quality of overall infrastructure in United Kingdom compering to other presented EU countries is medium. This means UK government is trying to invest much more in technical and technological infrastructure to be much more competitive on the European market.
- Cost of living inflation in United Kingdom is on average level compering to presented EU countries. With second highest wage for skilled people and investments UK is very attractive to entrepreneurs as well as for employees both residents and newcomers.
- In years 2002 – 2011 Foreign Direct Investment index for United Kingdom has been the highest for all European countries. In 2003 FDI in UK reached almost 25%. FDI shows the attractiveness of investments in UK.
- In United Kingdom employment creation by FDI has been the highest in both 2010 and 2011. Comparing 2010 to 2011 in UK employment increased for more than 8500 jobs. Available of jobs and skilled people make United Kingdom highly attractive for employers and employees in Outsourcing.

Literature

1. Computer Economics Avasant Research, https://www.computereconomics.com/page .cfm?name=Outsourcing, [access date 17.11.2020].

2. Deloitte's Report, Deloitte's 2016 Global Outsourcing Survey 2016, https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nl/Documents/operations/deloitte-nl-s&o-global-outsourcing-survey.pdf, [access date 17.11. 2020].

3. Dolgui A., Proth J.M., Outsourcing: Definitions and Analysis, International Journal of Production and Research 2013, 51 (23-24).

4. Entrepreneur Europe, https://www.entrepreneur.com/encyclopedia/outsourcing, [access date 17.11.2020].

5. Financial Conduct Authority, https://www.handbook.fca.org.uk/handbook/glossary/G8 14.html, [access date 17.11.2020].

6. Kearney A.T., https://www.kearney.com/documents/20152/793366/The+Widening+Im pact+of+Automation.pdf/42b06cf4-e5f9-d8ec-a30c-a82dd26d4953, [access date 17.11.2 020].

7. KPMG, Global IT-BPO outsourcing deals analysis, annual analysis for 2017, https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/in/pdf/2018/05/KPMG-Deal-Tracker-2017.pdf, [access date 17.11.2020].

8. Oshri I., Ravishankar M.N., On the Attractiveness of the UK Outsourcing Services, Strategic Outsourcing an International Journal, 7(1), 2014.

9. Outsourcing insight, https://www.outsourcinginsight.com/outsourcing-trends/, [access date 17.11.2020].

10. Oxford Languages and Google, https://languages.oup.com/google-dictionary-en/, [access date 17.11.2020].

11. Popular Research Topics, Henry Ford Quotations, https://www.thehenryford.org /collections-and-research/digital-resources/popular-topics/henry-ford-quotes/, [access date 17.11.2020].

12. Statista, https://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size/, [access date 17.11.2020].

13. Ukraine Digital News, http://uadn.net/files/ua_hightech_ia_en.pdf, [access date 17.11. 2020].

NORBERT KAWĘCKI

ROLA OUTSOURCINGU WE WZROŚCIE GOSPODARCZYM ZJEDNOCZONEGO KRÓLESTWA

Streszczenie: Artykuł opisuje zjawisko outsourcingu w Wielkiej Brytanii. We wstępie zostaną przedstawione główne cele, problem badawczy i metody. W pierwszej części pracy zostaną przedstawione definicje i najważniejsze fakty dotyczące outsourcingu. W dalszej części artykułu zostanie przedstawiona analiza SWOT, lista międzynarodowych dostawców outsourcingowych inwestujących w Wielkiej Brytanii oraz statystyki z tym związane. W podsumowaniu zostaną przedstawione główne wnioski dotyczące outsourcingu w Wielkiej Brytanii. Głównym celem jest przedstawienie atrakcyjności inwestycji w Wielkiej Brytanii. Główne problemy badawcze to przedstawienie statystyk takich jak: udział w europejskim rynku BIZ dla czterech największych krajów, pozycja konkurencyjna Wielkiej Brytanii, średnia płaca na wykwalifikowanego pracownika, jakość infrastruktury i inflacja kosztów utrzymania. Artykuł ma charakter ogólny. Metody badawcze polegają na przeglądaniu artykułów i raportów przedstawiających najważniejsze dane merytoryczne i empiryczne. Główny wniosek artykułu jest następujący: Wielka Brytania jest kluczowym graczem w branży outsourcingu i jest atrakcyjną lokalizacją do prowadzenia działalności gospodarczej.

Słowa kluczowe: Outsourcing, podwykonawstwo, eksternalizacja, Wielka Brytania.

Aneta Kosztowniak[1]

ANALYSIS OF EFFECTS OF TRADE AND INVESTMENT ACTIVITY OF FOREIGN-OWNED FIRMS ON ECONOMIC GROWTH IN CEE COUNTRIES

Abstract: The aim of the paper is to analyse trade and investment activities of foreign-owned firms (FOFs) in Central and Eastern Europe (CEE-10) countries in the years 1994-2018. We examine change trends of FDI inflows, global value chains, (GVC) and value added (VA) for CEE-10 countries. For Poland, we present a detailed analysis of operations of foreign-owned firms in trade and investment areas. The research results confirm beneficial effect of trade and investment activity in the CEE-10 countries in terms of changes of GVC and VA. The most favourable changes occurred in Latvia, Romania, and Poland. Poland confirmed the phenomenon of inter-period trade in accordance with Grossman and Helpman`s model of economic development and international trade. Among foreign companies, large and micro businesses had the greatest impact on GDP growth in Poland.

Keywords: FOFs, FDI, CEE-10 countries, GDP.

Orcid: 0000-0001-6088-1899.

[1] Ph.D., Habil., Associate Professor, Department of Economics and Finance, K. Pulaski University of Technology and Humanities in Radom, Poland. Department of Statistics, National Bank of Poland. The views expressed in this study are the views of the author and do not necessarily reflect those of NBP. This study refer to the statutory research grant of UTH in Radom, No. DBUPB/2020/013 (3444/11/P)..

Introduction

Trade and investment activities are the main forms of presence of foreign entities on markets of host countries. These activities, in accordance with theories of international trade, international business, location of foreign direct investment (FDI) and growth models, are pillars of increasing efficiency of production factors and, as a consequence, economic growth and development.

Since the 1990s, the significance of these foreign entities on the markets of Central and Eastern Europe (CEE-10), e.g. Bulgaria, the Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Slovak Republic, and Slovenia, has been growing, due to an increase in FDI inflows for these markets amounting to USD 1 632.4 billion.

Therefore, the aim of the paper is to analyse and assess activities of foreign-owned firms in CEE-10 countries in the field of trade and investment in the years 1994-2018. In the context of the article's aim, it is important to answer the following questions:

- Did trade and investment activities of FOFs have a positive impact on changes in global value chains (GVC) and value added (VA) in CEE-10 countries?
- Are similar or different effects observed in individual CEE-10 countries?
- Are effects of these activities stable or changeable over time?

In economic theory, attempts to answer these questions can be found, among others, in two areas. First of all, in the area of theories determining factors that condition commercial and investment activity, i.e. from pre-classical and classical theories to the new trends in new trade theory, international business theory (IB), FDI theory, assumptions of new economic geography (NGE) or the strategy of integration of transnational corporations. Secondly, in the theory of growth and economic development of neoclassical models and endogenous growth.

This paper builds upon literature referring to Krugman`s theory of GVC and VA (1990) as well as Grossman and Helpman`s model of economic development and international trade (1991). The development model explaining positive effects of trade and investment exchange (production factors, including research and development R&D and technology) in host countries, which was used to formulate some of the research hypotheses.

The empirical growth literature has suggested a large number of economic and non-economic variables that may influence economic growth (Dow, Philipson, Sala-&-Martin, 1997; Bleaney & Nishiyama, 2002). Moreover, researchers suggest that entrepreneurship plays a different role in countries, e.g. at different stages of economic development (e.g. Stel, Carree & Thurik, 2005).

This study proceeds as follows. Section 1 provides a review of literature and empirical studies of relationships between trade and investment activity and economic growth. Section 2 shows FDI inflows to CEE-10 countries. Section 3 presents mainly effects of activity of FOFs in Poland. Concluding remarks are provided in Section 4.

This study is carried out using international annual data for CEE-10 countries from: World Trade Organisation (WTO), United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Central Statistical Office (CSO), and the National Bank of Poland (NBP, for Poland).

Literature review and implications for research

Trade, investments activities and FDI context

Enterprises entering foreign markets commonly begin their operations with exports and decide on activities that require more commitment, e.g. FDI, only after some time. Decision-making processes in international enterprises are determined by a variety of conditions, both in their parent countries and target trade or FDI location countries. These decisions and scale of activities affect economic performance of enterprises and countries, deciding economic growth and development.

In consideration of dependences between trade, FDI and growth processes, the following theoretical currents are of particular importance:

1. The international trade and migration of production factors.
2. The international business strategies (IBS)
3. The FDI location theories.
4. The economic growth and economic development models.

Conditions of exchange including the initial stages of internationalisation are explicated by the Uppsala model (Johanson, Wiedersheim-Paul, 1977), which distinguishes four stages of internationalisation: irregular export activities – sporadic exports, exports via third-party intermediaries (agents),

foundation of a trade branch and of a production branch. The two latter stages comprise FDI activities.

Conditions of production factor flows and effects of trade are addressed by successive theories of international trade: pre-classical (Thomas & Aquinas), classical and neoclassical (Smith, 1776; 1954), Ricardo (1996), Mill's models (1996); theories of Heckscher-Ohlin-Samualeson and Dornbusch-Fischer-Samuelson (1977).

These concepts evolved from interindustry trade towards intraindustry trade as part of contemporary theories of international trade. Trade relations involving international concerns (within their structures, i.e. at the level of parent entities and branches, as well as among branches) are explained in more detail by contemporary theories of interindustry trade: Yeaple (2003) and Helpman-Melitz-Yeaple (2004), new trends of the new trade theory, and models for development of international service exchange (Deardorff, 1985; Melvin, 1989).

Important theories of IBS include:

– Ways to enter foreign markets abroad e.g.: exports, imports, greenfields, acquisitions, joint ventures (Cieślik *et. al.* 2012; Jaworek 2013),

– Choice of organisational and legal form of activities, e.g.: branches, joint ventures, subsidiary and associate companies (Karaszewski 2004), and sources of financing for development of foreign companies,

– Multinational corporations (Dunning, 1980; Zorska 2007)

– Integration strategies of multinationals: (Yeaple, 2003).

– Theory of the so-called "global value chains" (GVC) (Krugman, 1991; Porter 2000;

– New theory of the multinational enterprise (Cieślik, 2018).

Decisions to locate FDI in host countries primarily depend on comparisons between motivations and advantages of foreign investors in their parent countries and investment climate factors in host countries (Dunning, 1973; Ozawa 1992, Dunning & Narula, 1996; Krugman, 1983; Markusem, 2002).

The following are important theories of Transnational Corporations' (TNCs') integration strategies which decide types of FDI: *strategy of horizontal integration* – indicating an investor undertakes the same activities in a host country as in the parent country; *strategy of vertical integration* – contributing to international fragmentation of production (global value chains, GVC) as part of TNC activities; *strategy of complex integration* (Yeaple, 2003) – an alternative to the strategies of horizontal and vertical integration.

According to the Helpman-Melitz-Yeaple model: 1) the most productive

firms engage in FDI; the less productive ones engage in exports; 2) decisions concerning the choice of forms of activity – exports or FDI – depend on: trade costs, economies of scale and firm size expansion within a sector (Melitz, 2003; Melitz, Yeaple, 2004).

The first references to the theory of the so-called "global value chains" (GVC) appeared in the 1990s in the papers by Krugman (1991) or M.E. Porter (2000). An integral part of vertical expansion strategies in foreign markets is conducting activities within the framework of GVC. Geographical location (intra-regional and inter-regional) (Molendowski& Polan, 2013) of this activity depends on economic calculation and possibilities of achieving "value added" (VA).

An integral element of GVC is production fragmentation, often combined with division of different stages of production among different countries. The decision of an international corporation concerning location of a given production stage depends, first of all, on production costs, average wage costs, transport, availability of infrastructure (transportation, IT, logistics), degree of technological advancement, etc. The VA potential is created within GVC. In the case of TNC, this value determines financial result and thus decides competitiveness in the global market; in the case of host economies – local companies participating in GVC also generate VA dependent on the production stage in which they participate (Hagemejer, 2015).

Irrespective of the ways foreign markets are entered – exports, co-operative relationships with a foreign partner, or independent business activity (*greenfield* or *brownfield* type*)* within the framework of the production process internationalisation and service rendering – they are part of GVC. However, decisions which production stage (initial, interim or final) is located in a given country are the subject of careful calculation by TNCs. What is analysed are location conditions in both the exporter's country (direct investor) and the country of destination (hosting the FDI) (Gorynia et al., 2011).

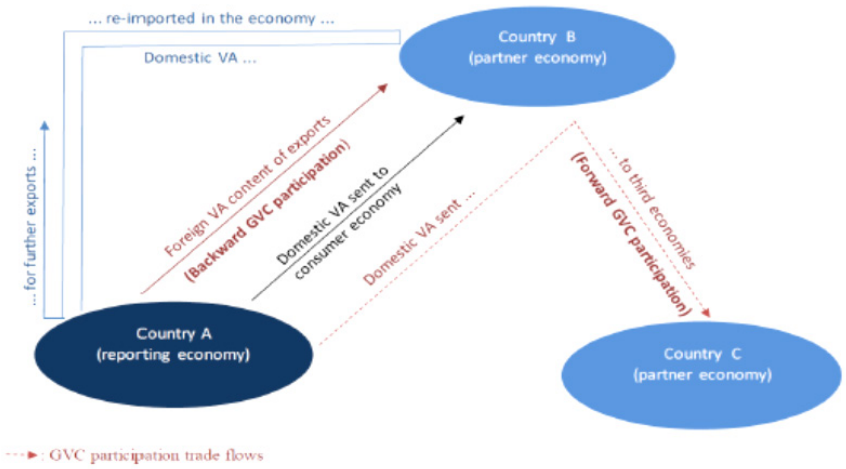
The essence of the GVC is the international dimension of the activities undertaken by different entities in different countries (Bair, 2005; Gereffi & Fernandez-Stark, 2011).

Fragmentation concerns both industry and services focusing on possibilities of generating value added in particular production chains (stages). Evaluation of a country's participation in GVC is reduced to calculations of, among others, the GVC participation index (% share in total gross exports). *The lower this index* is, the closer the country to the final production stages is. This happens in the case of countries which are highly competitive. When the *index is*

high, it proves that the country participates in the initial stages of production which is accompanied by lower value added.

Backward GVC participation refers to the ratio of the foreign VA content of exports to an economy's total gross exports. This is the "Buyer" perspective or the sourcing side in GVCs, where an economy imports intermediates to produce its exports. *Forward GVC* participation corresponds to the ratio of the "domestic VA sent to third economies" to an economy's total gross exports. It captures the domestic VA contained in inputs sent to third economies for further processing and export through value chains. This is the "Seller" perspective or the supply side in GVC participation (Figure 1).

Figure 1. Trade in VA and GVC



Source: WTO (2019).

As far as the CEE countries in question are concerned, their place (position) in the (backward and forward) chains and their VA are important. Given their competitive advantage over local CEE firms, foreign firms decide to fragment production across a chain, thereby distributing the value added produced along an entire chain.

The so-called total GVC participation factor and upstreamness, providing information about how many stages are required for a product to reach an end consumer on average in an economy, estimated using the World Input Output Database (WIOD), are quantitative indicators of a country's position

in the GVC. The latter defines average distance between goods and services made in a given economy and their final demand. If upstreamness is high, an economy is situated in the initial section of a value chain (e.g. raw materials, weakly processed intermediate products). If the indicator is low, this means an economy normally produces goods and services close to their final demand (e.g. finished products, direct services). Hagemejer (2015) upstreamness in Poland is among the lowest in CEE, with its lower values recorded only for Romania and Lithuania.

Growth models are another group of models that help to jointly assess effects of foreign firms' activities. Neoclassical models, endogeneous economic growth models, e.g. of the production function of technology growth rate (Romer, 1986) or Lucas's model of optimum growth path (1988) stress the positive impact of foreign capital, associated with technology transfer, on economic growth effects of receiving countries.

Authors of the endogenous growth theory emphasise flow of foreign capital and technical know-how into a host country (region) is important for growth. Siebert (1997) claims, however, positive effects of free capital and knowledge movements on economic growth processes require 'proper' use of the imported technical know-how in the so-called 'catch-up' process. This condition can only be met by countries having qualified workforce and infrastructure of adequate technological standards. Countries that fail to fulfill this condition derive less beneficial effects from presence of foreign capital.

Grossman's & Helpman's model of economic development and international exchange (1990; 1995) is an attempt at explicating relations between exchange of production factors as part of trade, foreign capital, and development.

The model highlights the significance of international production factor flow, including know-how, and exchange of 'development effects' of inter- and intra-branch division of labour in industry. With regard to activities of foreign firms in CEE-10, the model may serve as a starting point for formulation and verification of research hypotheses.

The model (1990) analyses inter- and intra-branch trade in products that Grossman and Helpman name 'inter-period trade'. This type of exchange develops where there is a certain time delay between export and import, associated with appropriate capital flows in the form of loans given and repaid, etc. In the context of this research, the phenomenon of inter-period trade should confirm the rule growing FDI inflows should be accompanied with changes of their structure. Namely, rising equity (shares and other forms of capital) should go hand in hand with increasing debt instruments (credits taken and

repaid). When developing their model, Grossman and Helpman (1995) also stressed the role of R&D investments in economic growth.

With reference to these theories and models, which stress mostly positive effects of trade and foreign capital inflows (FDI) on economic growth of host countries, the following research hypotheses are postulated:

Hypothesis 1. The impact of trade and investment activities of foreign-owned firms is favourable relative to changes of GVC and VA in the CEE-10 countries.

More hypotheses are expressed for Poland, also with reference to Grossman's and Helpman's models (1990; 1995).

Hypothesis 2. Increasing trade activities of foreign-owned firms in Poland are associated with a rising involvement of debt instruments in FDI inflows.

Hypothesis 3. Increasing trade activities of foreign-owned firms in Poland have positive effects on economic growth in Poland.

Hypothesis 4: Rising investments into fixed assets and R&D spending in Poland, also by foreign-owned firms, are associated with economic growth.

Review of empirical research

Foreign enterprises beginning their trade and investment activities in the form of FDI in CEE-10 come mainly from EU member states, that is, Germany, the Netherlands, Italy, France, Luxembourg, and from the United States (OECD, 2019).

Forms of their expansion (e.g. FDI or mergers and acquisitions, M&A) and types of their operations chiefly depend on company size and competitive advantages in place. This is corroborated by research as part of the international project *European Firms in a Global Economy* (EFIGE). *The second EFIGE Policy Report* (2011) (Navaretti et. al, 2011) contained the research results covering 14 162 firms from: Austria, France, Germany, Hungary, Italy, Spain, and Great Britain in the period 2008-2009.

The EFIGE Report reveals that:

- export activities are dominated by large entities employing more than 249 persons;
- in the medium-sized group of firms employing from 50 to 249 persons, export activities are undertaken by about half as many firms;
- in the case of small and micro enterprises, only very few undertake such activities.

Apart from large-scale export activities, large entities also engage in FDI and international outsourcing (IO).

This means that the EFIGE Report results confirm mainly the theses of Helpman-Melitz-Yeaple model (Melitz, 2003; Melitz, Yeaple, 2004).

The results published in the Monthly Bulletin ECB (2013) that refer to the role of Central and Eastern Europe in Pan-European and Global VC in 2009-2011 reveal that a large share of the external trade of CEE countries (Bulgaria, Czech Republic, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, and Romania) passes through GVC in which exporters from these countries are usually located further "downstream" – i.e. closer to the customer buying the finished product – than their euro area partners. This production model, which is both Pan-European and globally integrated in nature, constitutes an important channel for transmitting output fluctuations from the euro area to CEE countries via propagation of industry-specific shocks and of inventory adjustments along the supply chain. At the same time, the participation of CEE countries in GVC appears to have had a "learning-by-doing" effect, as evidenced by the ongoing efforts of exporters from CEE countries to set up their own value chains within the region.

According to this ECB research, at least one-third of CEE countries` top 15 trade partners in GVC are from the euro area. Germany is the most important partner of CEE countries in GVC, followed by Italy, France, and Austria. CEE countries import industrial equipment and higher value-added components from euro area countries, which they use to produce additional components and assemble intermediate goods or final products shipped along the value chain en route to final consumers around the globe. The euro area countries are generally located further "upstream" (i.e. further away from the final customer) than exporters from CEE countries.

Analysis also suggests that exporters from some of the larger CEE countries (for example Poland) have started to set up their own value chains within the CEE region.

Research in the field of international expansion of foreign businesses in Poland generated the following results.

Cieślik's results (2018) concerning determinants of OECD enterprises in Poland reaffirm Poland attracts both horizontal and vertical investments, motivated by access to the host country market and the desire to cut costs, respectively. The study confirmed international firms based in the EU member states are more willing to invest in Poland than investors from the remaining OECD countries are. These results are evidence horizontal FDI in Poland contribute to expansion of the so-called greenfield investments and vertical FDI that stimulate

international fragmentation of value chains.

Kuznar's analysis for Poland in 1995-2009 also found Poland was an increasingly active participant in GVC and processes of production fragmentation, as demonstrated by the share of domestic added value in total exports declining over time.

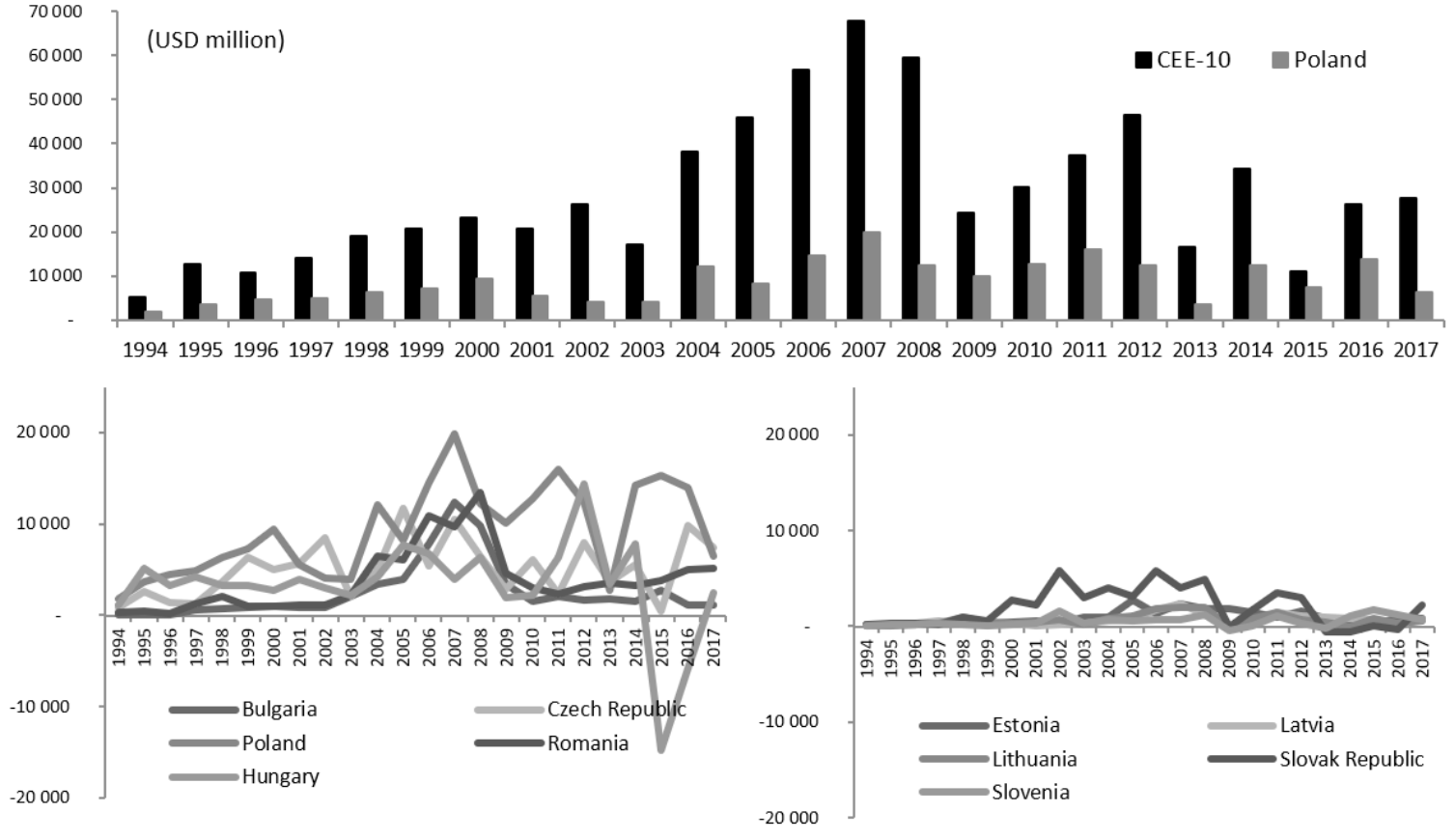
Kuznar (2018) evaluated the role of involvement of the Visegrad Group (named Visegrad Four, V-4): in GVCs in strengthening the economic linkages between these countries in 1995-2011. Their backward and forward participation in GVC is analysed as well as the share of foreign VA in gross exports. The mutual involvement of the countries in their exports is also examined. Her results indicate a growing involvement of V-4 in internationalization of production processes and increasing trade ties between them in this respect.

FDI inflows to CEE-10 countries

According to UNCTAD statistical data, in the years 1994-2017 the FDI inflows to CEE-10 amounted jointly to USD 1 632 418.2 million, at an average annual value of around USD 26 609.5 million for the whole group.

Changes in FDI inflow to Poland were similar to such changes in the whole group of CEE countries. In the years 1994-2017, the total value of the FDI inflow amounted to USD 222 507.9 million, at an average annual value of USD 8 422.8 million. The share of FDI inflow to Poland in the total inflow to all ECC-10 countries was 32.1%, compared e.g. to: the Czech Republic 17.7%, Romania 13.2%, Lithuania 2.4%, Latvia 2.3% and Slovenia 1.9%. Moreover, in the ECC-10 group of countries, we can distinguish countries receiving higher absolute values of FDI inflow (Bulgaria, Czech Republic, Poland, Romania and Hungary) and countries with lower inflow values such as: Estonia, Latvia, Lithuania, Slovak Republic and Slovenia (Figure 2).

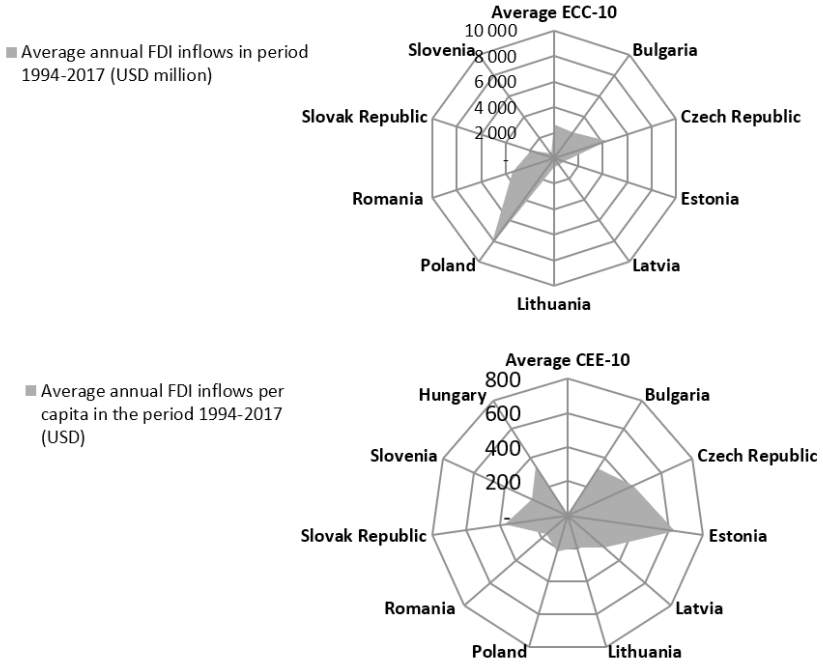
Figure 2. FDI inflows in CEE-10 in the period 1994-2017



Source: The author's own calculation: UNCTAD.Stat (2019).

Average FDI inflows to particular CEE-10 countries were different. In 1994-2017, foreign direct investors took different locations into account. They directed most investment to Poland (USD 8 422.8 million), Hungary (USD 3 442.4 million), and the Czech Republic (4 390,3 million USD). However, in *per capita* terms, the leaders in FDI reception were: Estonia (USD 630.4), Czech Republic (USD 423.2), and Slovak Republic (USD 369.6). Romania (USD 161.6), Lithuania (USD 194.6), and Poland (USD 219.5) were below the average for CEE-10 (USD 317.8) (Figure 3).

Figure 3. FDI inflows in CEE-10 in the period 1994-2017



Source: The author's own calculation: UNCTAD.Stat (2019).

Data analysis regarding relationships between FDI inflows and GDP, the total trade in merchandise and services as well as gross fixed capital formation (GFCF) suggests these relations were very different between countries. It is evident that the significance of these FDI inflows in respect of economic growth, trade and investment outlays considerably varied across the countries.

The biggest FDI inflows in comparison to generated GDP were received by: Bulgaria (7.2%), Estonia (6.2%), and the Slovak Republic (5.2%) in the

years 1994-2017. This means that the impact of foreign capital in these economies was at its strongest. This impact was also evident in their higher than average CEE-10 relationships between trade in merchandise and services as well as GFCF (filling shortages in domestic accumulation) (Table 1).

Table 1. FDI inflows as a percentage of GDP, GFCF and total trade in merchandise and services in CEE-10

Specification	FDI inflows as a percentage of GDP (1994-2017)	FDI inflows as a percentage of total trade in merchandise and services (1994-2013)	FDI inflows as a percentage of GFCF (1994-2016)
Bulgaria	7.2	15.3	34.5
Czech Republic	3.9	7.9	13.8
Estonia	6.2	10.1	22.4
Latvia	3.6	9.6	16.4
Lithuania	2.7	5.9	12.5
Poland	2.7	9.7	13.9
Romania	3.1	11.5	13.4
Slovak Republic	5.2	9.0	19.7
Slovenia	1.3	2.3	5.9
Hungary	4.2	9.1	19.3
ECC-10	4.0	9.0	17.2
EU-28	2.7	7.9	12.6

Source: The author's own calculation: UNCTAD.Stat (2019).

The effects of trade and investment undertaken by foreign companies on the CEE-10 markets determine the latter's position in the production and trade chains (GVC). The data included in Table 5 shows changes of GVC indexes between 2011 and 2015. The total GVC participation this index was comparable in developed and developing countries. However, *forward participation* was higher in developed countries, which testifies to the fact that value added of companies from these countries in the production and exports was higher than in the case of developing countries. In 2011, the best results in respect of total GVC participation among the 10 analysed countries of CEE were recorded for: Lithuania (46.3), Romania (49.0), and Latvia (52.6); in turn, Latvia (41.3), Romania (44.2), and Poland (48.1) performed best

in 2017. The GVC indices showed a decline in 2015 against 2011 by providing an improvement (in close proximity to the final stage in the chain).

The division into *forward* and *backward participation* provides more accurate information about participation of domestic and foreign companies in production and exports. Hence, we know that in Poland domestic companies participated more in creating value added (23.3; 21.5) than foreign companies did (32.3; 26.6). It is more evident in the case of Hungary where these figures for forward participation stood at 16.6 and 16.2 and at 38.5 and 43.1 for backward participation (Table 2).

Table 2. The GVC participation index in 2011 and 2015 (% share in total gross exports)

Specification	Total GVC participation		Forward participation		Backward participation	
	2011	2015	2011	2015	2011	2015
Developed economies	48.0	41.4	24.2	20.8	23.8	20.6
Developing economies	48.6	41.4	23.1	20.0	25.5	21.4
Bulgaria	56.5	52.2	16.7	16.0	39.8	36.2
Czech Republic	64.7	58.6	19.6	19.4	45.1	39.3
Estonia	55.5	51.6	20.4	16.8	35.1	34.8
Hungary	65.1	59.2	16.6	16.2	38.5	43.1
Latvia	52.6	41.3	24.0	19.0	28.6	22.4
Lithuania	46.3	48.4	22.6	16.8	23.7	31.6
Poland	55.5	48.1	23.3	21.5	32.3	26.6
Romania	49.0	44.2	24.6	21.3	24.4	22.9
Slovak Republic	67.3	63.6	20.6	18.8	46.7	44.8
Slovenia	58.7	52.4	22.6	20.0	36.1	32.5

Note: data for 2015 were only available in 2019, there were no later data. Data status on 2019.

Source: The author's own calculation based on: WTO (2019).

In 2015, the domestic sector contributed the highest share of of value added to gross exports in Romania (77.0), Latvia (77.6), and Poland (73.4). Services played the key role in the case of Latvia and Poland (52.0%; 40.5%), which confirmed favorable changes in their economies. The most value added

from foreign sectors was created in such countries as: the Slovak Republic (44.8), Hungary (43.1), and the Czech Republic (39.4). The higher share of the foreign sectors could have resulted from a greater degree of market liberalization, which may (but not always necessarily) be accompanied by higher efficiency of foreign firms (Table 3).

Table 3. Domestic and foreign sectoral value added contribution to gross exports in 2015 (% share in industry total gross exports)

Country	Domestic sectoral (DS)				Foreign sectoral (FS)				Total (DS; FS)
	PD	M	S	Total	PD	M	S	Total	
Bulgaria	7.3	21.5	34.9	63.7	8.3	12.3	15.7	36.3	100.0
Czech Republic	2.4	30.7	27.5	60.6	3.5	18.8	17.1	39.4	100.0
Estonia	4.3	21.5	39.4	65.2	3.1	14.0	17.7	34.8	100.0
Hungary	2.7	28.6	25.6	56.9	3.6	20.0	19.5	43.1	100.0
Latvia	6.4	19.2	52.0	77.6	3.0	7.8	11.6	22.4	100.0
Lithuania	4.0	24.2	40.2	68.4	9.1	8.8	13.7	31.6	100.0
Poland	3.5	29.4	40.5	73.4	3.1	11.7	11.8	26.6	100.0
Romania	4.8	32.5	39.7	77.0	2.5	9.6	10.9	23.0	100.0
Slovak Republic	2.5	26.7	26.0	55.2	4.8	22.4	17.6	44.8	100.0
Slovenia	2.0	32.8	32.8	67.6	3.1	14.3	15.0	32.4	100.0

Note: data for 2015 were only available in 2019, there were no later data. Primary product (PD), Manufactures (M) and Services (S).

Activity of foreign-owned firms in Poland

According to Central Statistical Office (2000-2017) the number of FOFs rose from 14 244 to 22 102 (nearly doubled) in Poland in the years 2000-2017.

Trade

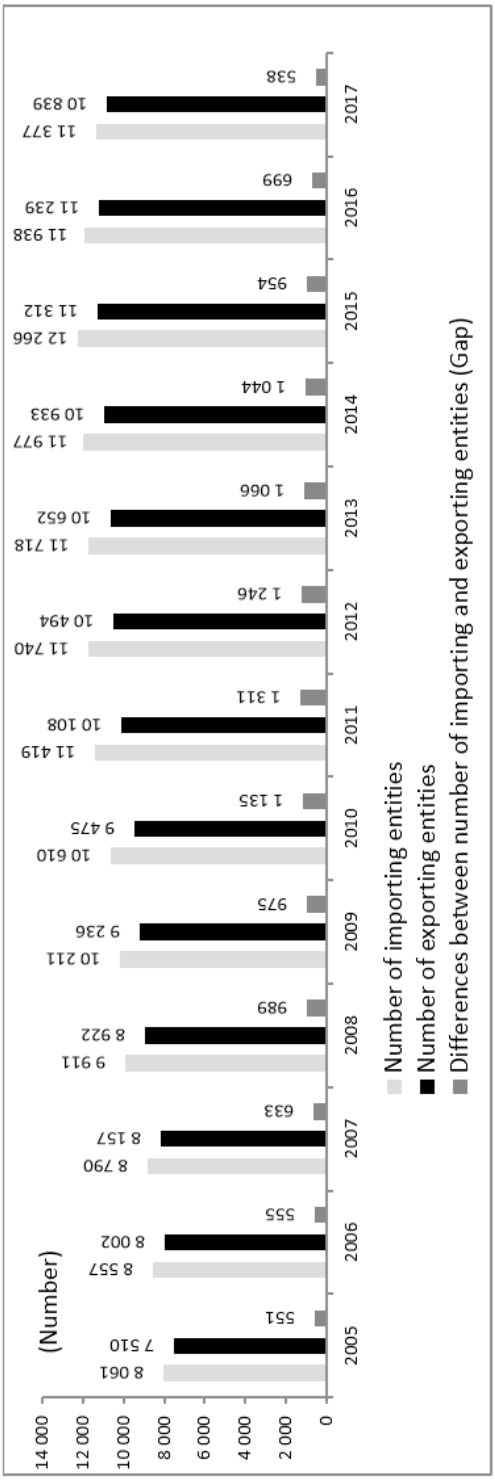
Export and import activities of FOFs have an important effect on changes in the volume and structure of foreign trade in Poland. In the years 2005-2017,

the number of importing FOFs grew from 8 061 to 12 266 (2015) to fall to 11 377 in 2017, whereas the number of exporting entities increased from 7 510 (2005) to 11 312 (2015) to decrease to 10 839 in 2017. This means a "surplus" of importing over exporting enterprises increasing from 551 entities in 2005 to 1 311 in 2011. The following years due to saw a decline in the global number of entities and a decrease in this disproportion in Poland to 538 entities in 2017 (Figure 4).

In the years 2005-2009, the FOFs increased their trade turnover year after year, invariably maintaining a higher growth rate of imports over exports. As a result, the negative trade balance (trade deficit) deepened: from USD -4 119 million in 2005 to USD -13 636 million in 2009. In the following years, this trade deficit shrank to USD -66 million in 2014. In 2015 it showed a positive value of USD 2 959 million in 2015 and USD 10 867 million in 2017 for the first time in the entire period under analysis. It indicated that only during the last three years did the commercial activity of FOFs contribute to the improvement of Poland's trade balance (Figure 5).

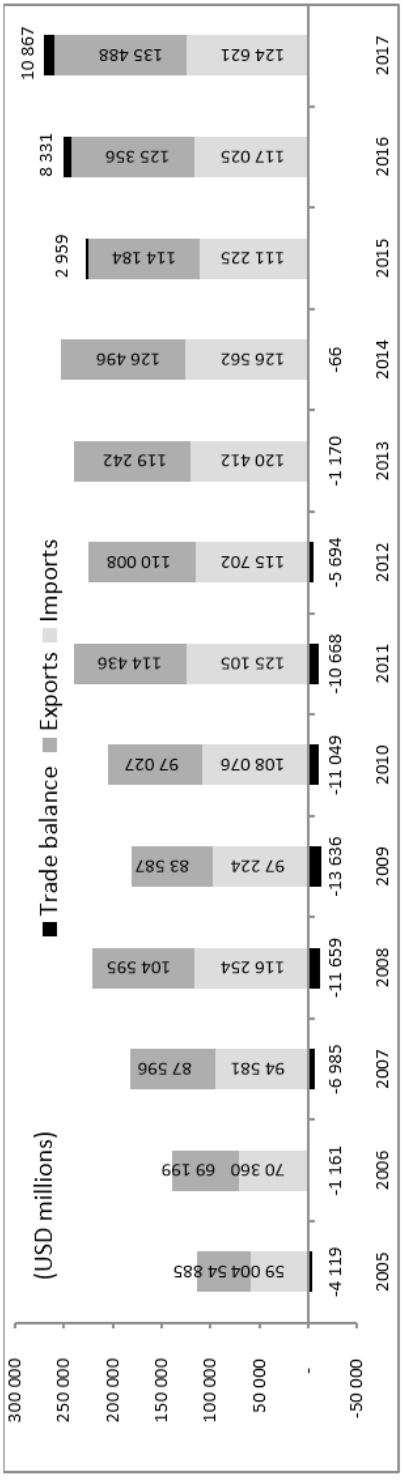
When analyzing the trade activity of foreign businesses, it is necessary to realize that they function as transnational corporations. In the case of Poland, the share of: intra-firm import in total imports decreased from 37% to 28% and of intra-firm export in total exports reduced from 47% to 38% in the years 2005-2017 (Figure 6).

Figure 4. Number of importing and exporting FOFs in Poland in the period 2005-2017



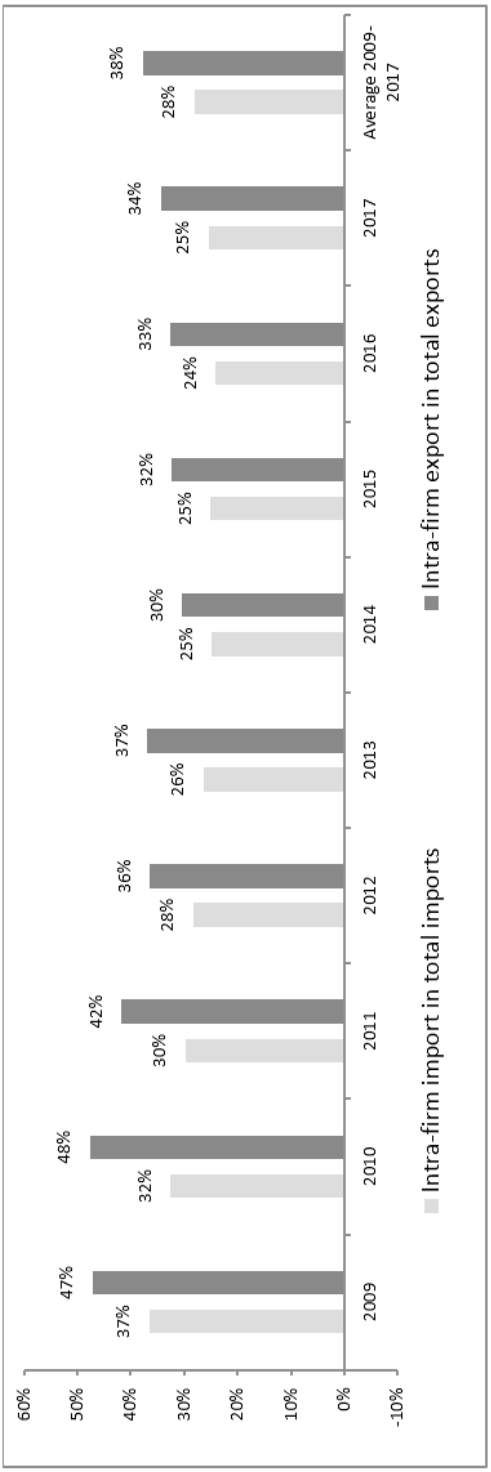
Source: The author`s own calculations: (CSO, 2006; CSO, 2017).

Figure 5. Imports and exports value and balance of trade for FOFs in Poland in the period 2005-2017



Source: The author's own calculation on the basis of the CSO (2010-2017).

Figure 6. Intra-firm import and intra-firm export of foreign capital in Poland in the period 2005-2017



Source: The author's own calculation on the basis of the CSO (2010-2017).

These changes seem to be beneficial for Poland, although they do not translate directly into actual creation of value added by foreign firms in the trade balance.

Investment activities

From the point of view of the host economy such as Poland, which requires supplementing domestic capital with foreign capital to accelerate the rate of economic growth and "catch up" with the Western European countries, the amount of **investment outlays** is crucial. In particular. foreign firms' outlays on "new assets" are important because they enable re-structuring and modernisation of the Polish economy.

The data included in Table 4 concerning FOFs and incurring investment outlays in Poland in the years 2005-2017 indicate that outlays on fixed assets generally grew from USD 17 021 million in 2005 to USD 20 584 million in 2017. The outlays on new fixed assets grew from USD 11 468 million to USD 14 958 million. The share of expenditure on new fixed assets in the total expenditure on fixed assets fluctuated from 67% in 2005 to 83% in 2017, respectively.

Table 4. Number of FOFs, including those incurring investment outlays on fixed assets in Poland in the years 2005-2017

Year	Number of FOFs		Share of FOFs incurring investment outlays in total entities (%)	Outlays on fixed assets (in USD million)		Share of outlays on new fixed assets in total outlays (%)
	Total	Incurring investment outlays		Total	On new fixed assets	
2005	16 837	9 950	59	17 021	11 468	67
2006	18 015	10 402	58	21 300	15 076	71
2007	18 515	10 759	58	27 142	19 850	73
2008	21 092	11 630	55	33 873	27 062	80
2009	22 176	10 944	49	66 885	16 326	76
2010	23 078	11 002	48	20 429	15 544	76
2011	24 910	11 492	46	24 876	18 562	75
2012	25 914	11 506	44	21 678	16 294	75
2013	26 128	11 479	44	23 763	16 232	68
2014	26 464	11 500	43	24 987	18 377	74
2015	25 961	11 363	44	22 228	16 988	76

2016	24780	10740	43	23140	13 909	60
2017	22102	10 034	45	20 584	16 968	83

Source: The author's own calculation on the basis of the CSO (2005-2017).

Table 5. Number of entities incurring outlays on fixed assets and their value, taking into account the size of FOFs in Poland in the years 2014-2017

Specification	2014				2017			
	Number of FOFs incurring outlays	Value of outlays incurred		Share of outlays on new fixed assets in total outlays on fixed assets	Number of FOFs incurring outlays	Value of outlays		Share of outlays on new fixed assets in total outlays on fixed assets
		Total	On new fixed assets	(%)		Total	On new fixed assets	(%)
Total entities, including those employing	11 500	24 987	18 377	74	10 034	20 484	16 968	83
up to 9	3 694	4 564	2 899	64	2 380	1 512	1 294	86
10-49	3 822	1 777	894	50	3 432	984	758	77
50- 249	2 658	4 554	3 288	72	2 770	4 010	3 376	84
250 and more	1 326	14 093	11 295	80	1 452	13 977	11 540	83

Source: The author's own calculation on the basis of the CSO (2014, 2017).

Analysis of the size of FOFs and their outlays on fixed assets in Poland in the years 2014 and 2017 indicates:

- an overall decline in the number of investment entities spending on fixed assets (from 11 500 to 10 034 firms),
- the largest outlays on fixed assets are made by the biggest businesses,
- the share of investment in total assets increased in all groups of entities, but particularly in the case of micro- and largest businesses,
- the average share of outlays on new fixed assets in the total outlays on fixed assets for all FOF was 74% in 2014 and 83% in 2017 (Table 5).

Conclusions

The empirical results for CEE-10 countries, including Poland, have helped to confirm the research hypotheses.

Verification of H1. The impact of trade and investment activities of foreign-owned firms is favourable on changes of GVC and VA in the CEE-10 countries, as demonstrated with the following results. Trade and investment activities of FOFs in these countries stimulated their economic growth. The GVC participation index improved in a majority of the countries, principally in Latvia, Romania and Poland. The forward participation (Bulgaria, Estonia, Hungary) and backward participation (Latvia, Romania, Poland) indices improved as well. The changes were gradual, though. A clear gap persists between developed and CEE-10 countries. The share of FOFs in added value creation relative to gross exports grew as well. However, it varied a lot both globally (the Slovak Republic 44.8% and Latvia 22.4%) and across individual sectors (primary products, manufacturers, and services). This means economic effects generated by FOFs and their part in restructuring of CEE-10 economies vary in both size and time. This is first of all dependent on the degree of liberalisation (volume and fluctuations of FDI flows), economic standards (ability to absorb effects of foreign capital), and competitiveness of domestic enterprises.

H2 was reaffirmed in relation to Poland. "Increasing trade activities of foreign-owned firms in Poland are associated with a rising involvement of debt instruments in FDI inflows". Rising inflows of equity (shares) were accompanied by a growth of debt instruments during most of the years studied (1994-2013). Thus, the phenomenon of inter-period trade, as formulated in Grossman's and Helpman's growth model (1990), has been affirmed for Poland.

The positive verification of H3, 'Increasing trade activities of foreign-owned firms in Poland have positive effects on economic growth in Poland', is supported with the following results. The total GVC participation as well as forward and backward participation indices improved in the period examined. A correct structure of gross export VA creation by foreign businesses continued (manufacturers 11.7% and services 11.8%). In 2015-2017, numbers of foreign importers diminished and the trade surplus they generated increased. The considerable impact of trade (chiefly imports) and gross investments (GFCF) on GNP changes was corroborated by results of the econometric model.

Correctness of H4, 'Rising investments into fixed assets and R&D spending in Poland, also by foreign-owned firms, are associated with economic growth', is shown by the following results. The share of new assets expenditure in overall spending by large and micro foreign companies increased in the years under discussion (although the total share of FOFs incurring investment spending declined).

Bibliography

Compact publications

1. Buckley P. J., Casson M. C., *The Future of the Multinational Enterprise.* London: Macmillan, 1976.

2. Estrin S., *How does Foreign Direct Investment Affect Domestic Enterpreneurship* [in:] *Managament and Economic Policy for Development.* (ed.) G. W. Kołodko, New York: Nova Science Publishers Inc., 2014, p. 53–72.

3. Gereffi G., Fernandez-Stark K., *Global Value Chain Analysis: a Primer*. Center on Globalization. Governance & Competitiveness. Duke University Durham. North Carolina. USA, 2011, p. 1–40.

4. Gorynia M., Nowak J., Wolniak R., *Investing in a Transition Economy. Motives and Modes of Foreign Direct Investment in Poland*. [in:] *The Changing Nature of Doing Business in Transition Economies,* (eds.) M. Marinov, S. Marinova, Palgrave Macmillan, UK, 2011.

5. Grossman G. M., Helpman E., *Technology and Trade* [in:] *Handbook of International Economics*, (eds.) G. M. Grossman, K. Rogoff, Amsterdam, 1995.

6. Krugman P. R., *Geography and Trade,* MIT Press, Cambridge M.A., 1991.

7. Markusen J. R., *Multinational firms and the theory of international trade*, MIT Press, Cambridge M.A. 2002.

8. NBP. 2016. *Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy*, NBP, Warsaw.

9. OECD. 2008. *OECD Benchmark Definition of FFD*, 4th Edition.

Papers and studies

1. Bair J., Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back. Going Forward. "*Competition & Change"*, 9(2), 2005, p. 153–180.

2. Bleaney M., Nishiyama A., Explaining Growth: A Contest Between Models. **"***Journal of Economic Growth",* 7(1), 2002, p. 43–56.

3. Cieślik A., Determinanty działalności przedsiębiorstw międzynarodowych z krajów OECD w Polsce, „*Biznes międzynarodowy w gospodarce globalnej",* 2018, 37, p. 374–385.

4. Cieślik A., Michałek J., Michałek A., Export Activity in Visegrad-4 Countries: Firm-level Investigation. *Ekonomia*, 2012, 30, p. 18–19.

5. CSO, Economic activity of entities with foreign capital in 2005–2015. "*Statistical Information and Elaboration",* Warsaw 2005–2016.

6. Damijan J., Kostevec Č., Rojec M., Global Supply Chains at Work in Central and Eastern European Countries: Impact of FDI on Export Restructuring and Productivity Growth. Centre for Institutions and Economic Performance, KU Leuven, "*LICOS Discussion Paper",* 2013, 332.

7. Deardorff M. F., Comparative Advantage and Investment in Services, "*University of Pennsylvania Discussion Paper"*, 1985, 5.

8. Dimelis S. P., Papaioannou S. K., FDI and ICT Effects on Productivity Growth: A Comparative Analysis of Developing and Developed Countries, "*The European Journal of Development Research"*, EADI, UK, 2010, 22(1), p. 79–96.

9. Dornbusch R., Fischer S., Samuelson P. A., *Comparative Advantage,* Trade and Pay -ments in Ricardian Model with Continuum of Goods. "*American Economic Review"*, 1977, 67(5).

10. Dow W. H., Philipson T., X. Sala-&-Martin, J. Holmes, Health investment complementarities under competing risks, "*Economics Working Papers",* 192. Department of Economics and Business, Universitat Pompeu Fabra, 1997.

11. Driffied N., Jindra B., Challenging the Production Function Approach to Assess the Developmental Effects of FDI, "*European Journal of Development Research and Training Institutes"*, 2012, 24(1), p. 32–37.

12. Dunning J. H., Toward an Eclectic Theory of International Production. "*Journal of International Business Studies"*, 1980, 11.

13. Dunning J. H., The Determinants of International Production, "*Oxford Economic Papers",* 1973, Vol. 25.

14. Forte R., Sarmento P., Does FDI Increase Market Concentration? An Evaluation of the Portuguese Manufacturing Industries. "*Acta Oeconomica"*, 2014, 64(4), p. 463–480.

15. Grossman G. M., Helpman E., Comparative Advantage and Long–Run Growth, "*American Economic Review"*, 1990, 80(1).

16. Hagemejer J., Productivity spillovers in the GVC the case of Poland and the new EU member states. University of Warsaw. "*Working Papers",* 2015, No. 42 (190), p. 1–28.

17. Helpman E., Melitz M., Yeaple S. R., Export Versus FDI with Heterogeneous Firms. "*American Economic Review".* 2014, 94(1), p. 314–315.

18. Horstmann I., Markusen J. R., Strategic investments and the development of multina - tionals. "*International Economic Review"*, 1987, 28(1).

19. Johanson J., Wiedersheim-Paul F., 1975, The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases, *Journal of Management Studies,* [in:] M. Gorynia, B. Jankowska, 2007. Teorie internacjonalizacji. „*Gospodarka Narodowa"*, 10, p. 22.

20. Krugman P. R., Increasing Returns and Economic Geography, "*Journal of Political Eco - nomy",* 1991, 99(31), p. 483–499.

21. Kuznar A., *The role of global value chains in deepening of economic linkages between Visegrad Group*, 20th Annual Conference of European Trade Study Group ETSG, 13–15 September, Warsaw, 2018.

22. Lucas R. E., On the Mechanics of Economic Development, "*Journal of Monetary Eco - nomics"*, 1988. July: 3–42,

23. Mankiw G., Romer D., Weil D.., A Contribution to the Empirics of Economic Growth, "*Quarterly Journal of Economics",* 1992, 107, p. 407–438.

24. Melitz M., The impact of trade in intra–industry reallocations and aggregate industry productivity. "*Econometrica",* 2003, 71(6), p. 1695–1725.

25. Melvin J. R., Trade in Producer Services: A Heckescher–Ohlin Approach, "*Journal of Political Economy"*, 1989, p. 97.

26. Molendowski E., Polan W., Changes in Intra–industry Competitiveness of the New Member States EU–10 Economies During the Crisis the Years 2009–2011. *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*, 2013, 10.2478/cer–2013–0019, p. 63–83.

27. Navaretti G. B., Bugamelli M., Schivardi F., Altomonte C., Horgos D., Maggioni D., 2011, The global operations of European firms, *The second EFIGE Policy Report,* Bruegel Blueprint Series, XII: 1–71.

28. Ozawa T., Foreign Direct Investment and Economic Development, "*Transactional Corporation"*, 1992. 1(1).

29. Phelps E. S., The Rule of Accumulation: A Fable for Growth Men, "*American Economic Review"*, 1961. September, p. 638–643.

30. Porter M. E., Location. Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy, "*Economic Development Quarterly"*. 2000, 14(1).

31. Puga D., The Rise and Fall of Regional Inequalities, "*European Economic Review"*, 1996, 43(1).

32. Roman M. D., Padureanu A., Models of Foreign Direct Investments Influence on Economic Growth. Evidence from Romania. "*International Journal of Trade, Economics and Finance"*, 2012, 3(1), p. 1–29.

33. Romer P. M., Increasing Return and Long Run – Growth, "*Journal of Political Economy"*, 1986, 5, p. 1002–1037.

34. Siebert H., *A Schumpeterian Model of Growth in the World Economy: Some Notes on a New Paradigm in International Econonomic*, Weltwirtschaftliches Archiv, 1997, 127.

35. Solow R., A Contribution to the Theory of Economic Growth, "*Quarterly Journal of Economics"*, 1956, 70(1), p. 65–94.

36. van Stel A., Carree M., Thurik R., The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. "*Small Business Economics"*, 2005, 24, p. 311–321.

37. Vanables A. J., Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries, "*International Eco - nomic Review"*, 1996, 37(2).

38. Yeaple R., The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross Country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment. *"Journal of International Economics"*, 2003, 60, p. 293–314.

Internet materials

1. NBP. 1994–2018. *Foreign direct investment in Poland for 1994–2018* http://www.nbp.pl /home.aspx?f=/publikacje/zib/zib.html, (2/06/2019).

2. OECD. 2019. OECD.Stat. http://stats.oecd.org/, (10/06/2019).

3. UNCTAD.Stat. 2019. http://unctadstat.unctad.org., (15/06/2019).

4. WTO. 2019. Trade in Value Added and Global Value Chains, https://www.wto.org, (12/06/2019).

ANETA KOSZTOWNIAK

ANALIZA WPŁYWU DZIAŁALNOŚCI HANDLOWEJ I INWESTYCYJNEJ PRZEDSIĘBIORSTW ZAGRANICZNYCH NA WZROST GOSPODARCZY W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO – WSCHODNIEJ

Streszczenie: Celem artykułu jest analiza działalności handlowej i inwestycyjnej firm z kapitałem zagranicznym (FOF) w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW-10) w latach 1994-2018. Badamy trendy zmian napływu BIZ, globalnych łańcuchów wartości (GVC) i wartości dodanej (VA) dla krajów CEE-10. Dla Polski przedstawiamy szczegółową analizę działalności firm z kapitałem zagranicznym na obszarach handlowych i inwestycyjnych. Wyniki badań potwierdzają korzystny wpływ działalności handlowej i inwestycyjnej w krajach CEE-10 na zmiany GVC i VA. Najkorzystniejsze zmiany zaszły na Łotwie, w Rumunii i w Polsce. Polska potwierdziła zjawisko handlu międzyokresowego zgodnie z modelem rozwoju gospodarczego i handlu międzynarodowego Grossmana i Helpmana. Spośród firm zagranicznych największy wpływ na wzrost PKB w Polsce miały firmy duże i mikro.

Słowa kluczowe: FOF, BIZ, kraje EŚW-10, PKB.

Grzegorz Kwiatkowski[1]

PROBLEMY MIERZENIA ROZMIARU I ZNACZENIA SEKTORA PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH W GOSPODARCE[2]

Streszczenie: W ostatnich latach w literaturze naukowej pojawiła się teza o powrocie przedsiębiorstw państwowych tj. o wzroście ich udziału lub znaczenia w gospodarce. Empiryczna weryfikacja tej tezy jest utrudniona z powodu niejednoznaczności definicyjnych oraz braku porównywalnych danych z różnych krajów. Dodatkowo istnieje wiele miar próbujących określić zarówno rozmiar jak i znaczenie sektora przedsiębiorstw państwowych. Celem tego artykułu jest usystematyzowanie wiedzy w zakresie mierzenia rozmiaru i znaczenia sektora przedsiębiorstw państwowych we współczesnych gospodarkach, wskazanie przyczyn problemów związanych z poprawnym mierzeniem tych kategorii oraz sformułowanie rekomendacji nakierowanych na poprawienie tego stanu rzeczy. Przeprowadzone wnioskowanie wskazuje, że udział właścicielski państwa w gospodarce światowej oraz w gospodarkach poszczególnych krajów bywa często niedoszacowany.

Słowa kluczowe: Przedsiębiorstwa państwowe, mierzenie, rola państwa w gospodarce.

Orcid: 0000-0001-9339-5213.

[1] Doktor, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Wydział Ekonomiczny, Instytut Ekonomii i Finansów, Katedra Polityki Gospodarczej i Regionalnej.

[2] Rozdział jest wynikiem badań prowadzonych w ramach projektu NCN 2017/25/B/HS4/01103.

Wstęp

Od setek lat przedsiębiorstwa państwowe (pp) są obecne w gospodarkach krajów świata, choć ich zakres i rola ulegały przemianom w różnych okresach historii. Wprawdzie od przełomu lat 70. i 80. XX wieku do początku XXI wieku w większości krajów świata miały miejsce intensywne procesy prywatyzacyjne, jednak pp, zarówno w krajach rozwiniętych, jak i w krajach rozwijających się, wciąż stanowią istotną część gospodarek tych krajów. Co więcej, w ostatnich kilku latach zauważalne są sygnały odwrócenia wyżej przywołanego trendu zmniejszania domeny państwowej. Procesy prywatyzacyjne zostały wyhamowane w większości krajów świata, a w niektórych krajach świata podjęte zostały działania, które można określić jako „odwracanie prywatyzacji"[3]. Przyczyn tego należy upatrywać w jednoczesnym oddziaływaniu różnych czynników takich jak globalny kryzys lat 2007-2009 i jego wpływ na politykę gospodarczą i na teorię ekonomii, zwiększająca się rola Chin w światowej gospodarce, jak też – w niektórych przypadkach – poprawa funkcjonowania samych pp.

Owe zmiany stały się na tyle powszechne i znaczące, że badacze zaczęli je określać jako „powrót przedsiębiorstw państwowych"[4]. Jak zaznaczają jednak autorzy tej hipotezy, „powrót" niekoniecznie oznacza, że udziały przedsiębiorstw państwowych w światowej gospodarce oraz gospodarkach poszczególnych krajów, mierzone tradycyjnymi miarami, takimi jak udział w produkcji dodanej lub zatrudnieniu, osiągają ponownie poziomy równe tym z lat 60. i 70. XX wieku. Należy bowiem zauważyć, że zmienia się charakter oraz sposób narzędzi właścicielskich stosowanych przez rządy krajów świata, a rządy współcześnie często koncentrują się na największych przedsiębiorstwach lub takich, które funkcjonują w obszarach strategicznych. Należy więc zaznaczyć, że sugerowany powrót może oznaczać zarówno wzrost rozmiaru sektora pp, jak również jego (w różny sposób definiowanego) znaczenia. To, czy taki proces rzeczywiście ma miejsce w gospodarce w dłuższym okresie w wielu krajach świata, jest wciąż przedmiotem dyskusji. Istotną przeszkodą w weryfikacji tej tezy (albo w określeniu, w jakich obszarach mamy do czynienia z powrotem, a w jakich – nie) są problemy związane z mierzeniem rozmiaru i znaczenia sektora państwowego.

[3] B. Błaszczyk, *Odwracanie prywatyzacji w Polsce i na Węgrzech*, „Studia Ekonomiczne" 2016, nr 4.

[4] F. Flores-Macias, A. Musacchio, *The Return of State-Owned Enterprises*, „Harvard International Review" 2009, April 4; M. Florio, *The Return of Public Enterprise*, „Centre for Industrial Studies (CSIL) Working Papers" 2014.

Celem tego artykułu jest usystematyzowanie wiedzy w zakresie mierzenia sektora pp we współczesnych gospodarkach oraz wskazanie źródeł i przyczyn problemów związanych z poprawnym mierzeniem tych kategorii. Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej z nich przedstawiam najważniejsze wskaźniki oraz wyniki badań empirycznych opisujących zakres i znaczenie sektora pp. W drugiej wskazuję na problemy z mierzeniem wielkości i znaczenia sektora pp z odwołaniem się do prezentowanych wcześniej badań. W części trzeciej podsumowuję przeprowadzoną analizę, przedstawiając wnioski i rekomendacje.

Kategorie rozmiaru i znaczenia sektora przedsiębiorstw państwowych oraz ich miary

We wstępie zaznaczono, że w kontekście tezy o powrocie pp należy rozróżniać kategorie „rozmiaru" i „znaczenia" sektora pp. Poprzez „rozmiar" należy rozumieć ilościowy udział sektora pp w gospodarce, przy czym trzeba zwrócić uwagę na to, że ten udział może odnosić się do różnych kategorii (produkcja, zatrudnienie) lub poszczególne mierniki dotyczące jednej kategorii mogą mieć odmienną konstrukcję. Kategoria „znaczenia" sektora pp w gospodarce, choć intuicyjnie oczywista, nie jest jednak łatwa do jednoznacznego zdefiniowania. Jest ona oczywiście powiązana w prosty sposób z kategorią „wielkości" (im większy sektor przedsiębiorstw państwowych według poszczególnych miar, tym – przy innych czynnikach niezmienionych – większe jego znaczenie). Można jednak wskazać sytuacje, w których pomimo zmniejszenia się wielkości sektora pp, można stwierdzić, że znaczenie pp nie spadło, czy nawet wzrosło. Przykładowo w ostatnich dekadach, państwa dokonywały prywatyzacji, lecz niejednokrotnie polegała ona na pozostawieniu kontroli w nielicznych, ale istotnych podmiotach, należących do sektorów strategicznych lub do największych przedsiębiorstw w danym kraju (zjawisko tzw. *reluctant privatization*)[5]. Przez znaczenie sektora pp w gospodarce należy więc rozumieć ich – nie zawsze łatwo mierzalny – wpływ na całokształt funkcjonowania systemu gospodarczego wynikający m.in. z udziału przedsiębiorstw tego sektora w grupie największych i najważniejszych przedsiębiorstw w danym kraju, jak również udziału w branżach określanych jako strategiczne, takich jak sektor finansowy, energetyka czy przemysł zbrojeniowy.

[5] B. Bortolotti, M. Faccio, *Reluctant Privatization*, „Working Papers Fondazione Eni" 2004, nr 130.

Przegląd badań z tematyki rozmiaru i znaczenia sektora przedsiębiorstw państwowych na świecie i w wybranych krajach

Szczegółowy przegląd literatury dotyczącej wielkości sektora pp na świecie wykracza poza ramy objętościowe niniejszego opracowania, jednak w celu zilustrowania najważniejszych problemów mierzenia analizowanego obszaru gospodarki, warto przytoczyć wybrane badania.

Najprostszym i najbardziej oczywistym sposobem pomiaru sektora przedsiębiorstw państwowych jest badanie udziału pp w kategoriach takich jak inwestycje, zatrudnienie czy przychody danej grupy. Często cytowane dane w różnego rodzaju publikacjach mówią, że pp odpowiadają aktualnie za ok. 20% światowych inwestycji i 5% zatrudnienia. Znajdziemy je m.in. w raporcie Banku Światowego z 2014 roku[6]. Analiza literatury wskazuje jednak, że te same wartości pojawiają się zarówno w publikacjach z poprzedniej dekady[7], jak i z lat 90. XX wieku[8]. W żadnej z tych publikacji nie ma szczegółów uzyskania czy oszacowania wyżej przytoczonych wartości. Sugeruje to, że powszechnie cytowane wciąż wartości, kształtujące perspektywę badawczą osób zajmujących się problematyką pp są albo mocno zdezaktualizowane, albo są to wartości przybliżone, nieoparte na szczegółowych obliczeniach.

Częściowym wytłumaczeniem tego stanu rzeczy jest ogrom danych potrzebnych do przerobienia w celu uzyskania bardziej rzetelnych wartości, wobec czego część badań koncentruje się na grupie największych przedsiębiorstw świata. Praca Kowalskiego i współpracowników[9] została oparta o listę największych przedsiębiorstw świata Forbes Global 2000. Wyniki badań wskazują, że pp w 2011 roku obejmowały 204 spośród 2000 spółek z listy (a więc niewiele ponad 10%), a zagregowane przychody pp z listy wyniosły 3,6 biliona dolarów (co również odpowiadało za niewiele ponad 10% przychodów wszystkich spółek z listy). W kontekście weryfikacji tezy o powrocie pp badanie jednak nie może być wykorzystane, ponieważ uwzględnia dane wyłącznie z jednego roku i nie zostało powtórzone na bazie tej samej metodologii w kolejnych latach. Analiza na przestrzeni kolejnych lat ujęta jest z kolei

[6] *Corporate Governance of State-Owned Enterprises*, World Bank, Washington 2014, s. 4.
[7] D. Robinett, *Held by the Visible Hand: The Challenge of SOE Corporate Governance for Emerging Markets*, „Working Paper" 2006, nr 37711, World Bank, Washington.
[8] S. Kikeri, J. Nellis, M. Shirley, *Privatization: Lessons from Market Economies.* The World Bank Research Observer 1994.
[9] P. Kowalski i in., *State-Owned Enterprises: Trade effects and policy implications*, OECD trade Policy Papers No. 147, OECD Publishing, Paris 2013.

w badaniu opartym na liście *Fortune Global 500*[10]. Pokazuje ono rzeczywiście wzrost udziału pp wśród największych przedsiębiorstw świata. Wyniki tego badania warto również zestawić z wartościami uzyskanymi w przywołanym wcześniej badaniu Kowalskiego. W analogicznym do tego badania 2011 roku przychody pp (również w oparciu o definicję uwzględniającą jedynie większościowe i stuprocentowe udziały państwa) z listy *Fortune Global 500* były równe 4,6 bln dolarów, co w odniesieniu do całego zbioru dawało udział na poziomie 17,8%. Większa wartość udziału pp w tym drugim badaniu wynika z dwóch przyczyn: mniejsza liczba przedsiębiorstw objętych badaniem (pp są najczęściej skoncentrowane wśród największych przedsiębiorstw świata) oraz – co istotniejsze – wybór listy *Fortune Global 500*, która w odróżnieniu od *Forbes Global 2000*, uwzględnia również przedsiębiorstwa niebędące spółkami giełdowymi. Wiele z największych pp na świecie nie jest spółkami giełdowymi (przypadków takich jest relatywnie więcej niż w przedsiębiorstwach prywatnych). Należy również zaznaczyć, że oba badania jako przedsiębiorstwa państwowe klasyfikują wyłącznie podmioty, w których udział właścicielski państwa jest większy od 50%. Gdyby uwzględnić również podmioty kontrolowane przez państwo za pomocą udziałów niższych od 50%, to udział pp w przychodach przedsiębiorstw z listy wzrósłby do ok. 24%.

Tabela 1. Udział przedsiębiorstw państwowych na listach największych przedsiębiorstw świata w 2011 roku – porównanie różnych badań

Badanie	Lista	Definicja pp	Udział pp w przychodach %
Kowalski i in. (2013)	Forbes Global 2000 (obejmuje wyłącznie spółki giełdowe)	Udziały większościowe państwa	10
Kwiatkowski, Augustynowicz (2015)	Fortune Global 500 (obejmuje również podmioty niebędące spółkami giełdowymi)	Udziały większościowe pastwa	18

[10] G. Kwiatkowski, P. Augustynowicz, *State-Owned Enterprises in the Global Economy: Analysis based on Fortune Global 500 list*, Joint International Conference, Technology, Innovation, and Industrial management, Bari, Italy 2015.

Kwiatkowski, Gołębiowska, Mroczek (w trakcie opracowania)	Fortune Global 500 (obejmuje również podmioty niebędące spółkami giełdowymi)	Kontrola właścicielska nad podmiotem	24

Źródło: Opracowani własne na podstawie: P. Kowalski i in., *State-Owned Enterprises: Trade effects and policy implications*, OECD trade Policy Papers No. 147, OECD Publishing, Paris 2013; G. Kwiatkowski, P. Augustynowicz, *State-Owned Enterprises in the Global Economy: Analysis based on Fortune Global 500 list*, Joint International Conference, Technology, Innovation, and Industrial management, Bari, Italy 2015.

Kolejna grupa badań to analizy obejmujące grupy krajów. Przykładem może być choćby seria raportów OECD[11]. Wprawdzie kolejne raporty wskazują na coraz większą liczbę pp w krajach członkowskich, to jednak porównywanie zawartych w nich wartości w celu weryfikacji tezy o powrocie pp nie jest uprawnione. Mimo że raporty OECD obejmują dane dla różnych krajów dla różnych lat, to dane z poszczególnych krajów opierają się na różnych definicjach pp oraz cechują się – co zaznaczają sami autorzy raportów – zróżnicowanym poziomem kompletności danych.

Wreszcie istnieje wiele opracowań skupiających się na pojedynczych wybranych krajach. Mają one tę zaletę, że takie podejście badawcze nie jest obarczone różnicami w podejściu definicyjnym (jak w przypadku analiz danych z różnych krajów) oraz umożliwia bardziej pogłębione przetworzenie danych. Jako przykład takiego badania można wskazać np. pracę Bałtowskiego i Kozarzewskiego[12], którzy przeanalizowali udział pp w Polsce i jego zmianę w czasie. Wyniki badania pokazują, że udział pp w polskiej gospodarce spada na przestrzeni dekad (zarówno jako udział w tworzeniu PKB, jak i w przychodach sektora przedsiębiorstw). Co istotne jednak badanie pokazuje, że przy przyjęciu definicji uwzględniającej wyłącznie podmioty o stuprocentowym lub większościowym udziale właścicielskim państwa udział pp w gospodarce jest na poziomie ok. 8-9%, natomiast przy uwzględnieniu również przedsiębiorstw faktycznie kontrolowanych przez państwo przy mniejszościowych (w tym pośrednich) udziałach Skarbu Państwa jest znacznie wyższy (13-15%).

[11] H. Christiansen, *The Size and Composition of the SOE Sector in OECD Countries*, OECD Corporate Governance Working Papers, No. 5, OECD Publishing, Paris 2011; OECD, *The Size and Sectoral Distribution of SOEs in OECD and Partner Countries*, OECD Publishing, Paris 2014.; OECD, *The Size and Sectoral Distribution of State-Owned Enterprises*, OECD Publishing, Paris 2017.

[12] M. Bałtowski, P. Kozarzewski, *Formal and Real Ownership Structure of the Polish Economy: State-Owned versus State-Controlled Enterprises*, „Post-Communist Economies" 2016, vol. 28 (3).

Jako uzupełnienie powyższych danych można przytoczyć analizę udziału pp wśród największych i najważniejszych spółek notowanych na warszawskiej giełdzie, wchodzących w skład indeksu WIG20. Przy uwzględnieniu wyłącznie definicji oparte na udziałach większościowych udział pp w kapitalizacji WIG20 wynosił w 2017 roku 15,6%. Przy uwzględnieniu również udziałów kontrolnych (większych od 25%) ta wartość wynosiła 70,4%. Ponadto, choć – jak wspomniano – ogólna wielkość sektora pp w Polsce maleje w XXI wieku, to jego znaczenie, mierzone wyłącznie udziałem wśród największych przedsiębiorstw na giełdzie w ostatniej dekadzie rosło. Udział spółek kontrolowanych przez państwo w kapitalizacji WIG20 zwiększył się od roku 2001 do 2017 roku ponad trzykrotnie (od 19,2% do 70,4%). Dane przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Udział przedsiębiorstw państwowych w kapitalizacji WIG20 w latach 2001–2017 (dane w % na koniec roku)

Rok	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2015	2017
Udział przedsiębiorstw z udziałami państwa większymi niż 50%	0	0	14,8	22,3	21,0	16,9	13,9	14,3	15,6
Udział przedsiębiorstw z udziałami państwa między 25% a 50%	19,2	24,7	29,8	24,0	25,2	49,3	47,1	46,2	54,8
Suma	19,2	24,7	44,6	46,3	46,2	66,2	61,0	60,5	70,4

Źródło: M. Bałtowski, G. Kwiatkowski, *Miejsce przedsiębiorstw państwowych we współczesnej gospodarce – Polska na tle świata*, „Ekonomista" 2019, t.1, s. 35.

Poza przedstawionymi wyżej miarami (liczba przedsiębiorstw państwowych w danej gospodarce, zatrudnienie w pp odniesione do zatrudnienia ogółem, udział inwestycji pp do inwestycji ogółem, przychody, zatrudnienie i wartość rynkowa największych pp) różni badacze (lub organizacje

międzynarodowe) zaproponowali inne wskaźniki, których celem jest ukazanie rozmiaru i znaczenia sektora pp w gospodarkach krajowych i w gospodarce światowej.

Jednym z nich jest składowa *Product Market Regulation*. PMR to wskaźnik wprowadzony i stosowany przez OECD[13], który informuje o poziomie regulacji rynków i interwencji państwa w ich funkcjonowanie. Do analizy zmian znaczenia sektora pp możliwe jest wykorzystanie jednej ze składowych niskiego szczebla – *public ownership*. Obejmuje ona cztery wymiary: zakres obecności pp w różnych sektorach, stopień udziału państwa w sektorach sieciowych, stopień kontroli państwa nad przedsiębiorstwami prywatnymi (sprawowania kontroli właścicielskiej m.in. poprzez złote akcje) oraz jakość nadzoru nad pp. Wskaźnik obejmuje większość państw członkowskich oraz wybrane kraje, które nie są członkami OECD. W przypadku tego wskaźnika generalną tendencją dla większości krajów są spadki wartości wskaźnika w poszczególnych latach (czyli spadek znaczenia pp).

Kolejna miara to wskaźnik *Index of Public Entrepreneurship.* IPE został zaproponowany przez C. Schmitt, H. Obingera i S. Trauba[14]. Wskaźnik ten oblicza sumę wartości przychodów pp w odniesieniu do PKB przy jednoczesnym nadaniu różnych wag poszczególnym rodzajom pp – najwyższa jest przypisana agencjom państwowym, mniejsza podmiotom skomercja -lizowanym, a najmniejsza spółkom akcyjnym z udziałami państwa. Autorzy przedstawiają wyniki obliczeń dla 20 krajów wysoko rozwiniętych dla lat 1980–2007. Średnia wartość wskaźnika IPE dla wszystkich badanych krajów zmniejszyła się pomiędzy rokiem 1980 a 2007 ponad dwukrotnie, a wszystkie kraje poza Norwegią i Szwecją zanotowały spadki wartości wskaźnika. Ponadto w wariancie wskaźnika opartym na zatrudnieniu spadki zanotowano we wszystkich badanych krajach. Potwierdza to, że między rokiem 1980 a 2007 znaczenie własności państwowej istotnie zmalało w grupie krajów wysoko rozwiniętych. Niestety choć wskaźnik jest ciekawą i kompleksową próbą zmierzenia zarówno udziału, jak i znaczenia sektora pp, to jego wartości dla późniejszych lat i dla innych krajów nie są dostępne.

Kolejną wartą uwagi miarą jest wskaźnik CSS (*Country SOE Share)*, zaproponowany we wspomnianym już badaniu Kowalskiego[15]. CSS określa

[13] Szczegółowy opis konstrukcji całego wskaźnika oraz dane znajdują się pod adresem: https://www.oecd.org/ economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/.
[14] H. Obinger, C. Schmitt, S. Traub, *The Political Economy of Privatization in Rich Democracies*, Oxford University Press, Oxford 2016, s. 58–69.
[15] P. Kowalski i in., *State-Owned Enterprises,* op. cit.

znaczenie sektora pp w gospodarce danego kraju poprzez wyliczenie średniej udziału przychodów, wartości aktywów i wartości rynkowa pp w grupie dziesięciu największych spółek z danego kraju. Wartość 0 oznacza brak własności państwowej w grupie największych przedsiębiorstw, a 100 – całość przychodów, aktywów i wartości rynkowej grupy największych przedsiębiorstw należy do pp. Choć objęcie analizą wyłącznie 10 przedsiębiorstw jest dużym uproszczeniem, to testy przeprowadzone przez autorów badania pokazują, że w dużym stopniu ujawnia to rozmiar i znaczenie pp w danej gospodarce.

Problemy mierzenia kategorii rozmiaru i znaczenia sektora przedsiębiorstw państwowych

Powyższy przegląd literatury ujawnił już pewne wątki problemów związanych z mierzeniem wielkości i znaczenia sektora pp, które warto uporządkować i rozwinąć. Bardzo istotne są różnice definicyjne. Choć termin „przedsiębiorstwo państwowe" jest powszechnie używany debacie publicznej oraz w literaturze naukowej, to nie ma jednej powszechnie przyjętej i obowiązującej definicji. Tradycyjne podejście zakłada, że do zaklasyfikowania danego podmiotu jako pp wymagany jest co najmniej większościowy (ponad 50%) udział państwa we własności. Na takiej definicji – jak wspomniano – opierają się m.in. przytoczone badania Kowalskiego[16] oraz Kwiatkowskiego i Augustynowicza[17]. Należy jednak zaznaczyć, że szereg analiz i doświadczeń pokazuje, że przedsiębiorstwa mogą być efektywnie kontrolowane przez rządy przy wykorzystaniu udziałów mniejszościowych (szczególnie w warunkach rozproszenia pozostałej części akcjonariatu lub przy wykorzystaniu specjalnych zapisów prawnych). Prowadzi to do wniosku, że badania opierające się na takiej definicji istotnie zaniżają rzeczywisty udział pp w światowej gospodarce, jak i w gospodarkach poszczególnych krajów. Ponadto sprzedaż części udziałów przez rządy przy zachowaniu kontroli nad przedsiębiorstwem może w analizach bazujących na takiej definicji być odzwierciedlona jako spadek udziału właścicielskiego państwa w gospodarce, choć faktycznie sytuacja nie ulegnie zmianie (podobnie nabycie mniejszościowego, kontrolnego udziału w podmiocie nie będzie odzwierciedlone w wartościach wskaźników).

Z powyżej przedstawionego powodu – szczególnie w ostatniej dekadzie – popularność zyskiwał nurt badań opartych na niższych progach udziału państwa we własności uprawniających do zaklasyfikowania danego podmiotu

[16] Ibidem.
[17] G. Kwiatkowski, P. Augustynowicz, *State-Owned Enterprises in the Global Economy,* op. cit.

jako pp. W większości z nich próg był ustalany na poziomie 25%[18], jednak niektóre badania przesuwają tę granicę nawet do poziomu 10%[19]. Ustalenie jednolitego progu definicyjnego ma oczywiście charakter arbitralny i – choć niewątpliwie takie podejście dokładniej odzwierciedla rzeczywisty udział pp w gospodarce – to możliwe jest zarówno fałszywe zaklasyfikowanie przedsiębiorstwa faktycznie prywatnego jako państwowego, jak również państwowego jako prywatnego. Dla przykładu – w brazylijskim koncernie JBS łącznie aż 40% akcji kontrolowane jest przez państwo lub podmioty zależne od państwa, jednak pozostali akcjonariusze (dwie brazylijskie rodziny – Batista i Bertin) kontrolują resztę udziałów i – jak wynika z analizy relacji własnościowych[20] – sprawują faktyczną kontrolę właścicielską. Przy definicji z progiem na poziomie 25% będzie ono zaklasyfikowane jako państwowe, choć faktycznie jest kontrolowane przez podmioty prywatne. Z kolei, jak pokazuje sytuacja francuskiego Renault, przy dużym rozproszeniu innych akcjonariuszy i przy specjalnych zapisach prawnych[21] możliwe jest kontrolowanie danego podmiotu nawet przy 15% udziale we własności spółki. Przy definicji z progiem na poziomie 25% będzie ono zaklasyfikowane jako prywatne, choć faktycznie jest kontrolowane przez państwo.

W związku z tym warto przytoczyć trzeci sposób definiowania pp, który jest oparty na kategorii faktycznej kontroli nad przedsiębiorstwem. Zgodna z tym jest m.in. definicja OECD, która zakłada, że pp to „korporacje, które są przedmiotem kontroli jednostek rządowych, przy czym kategoria kontroli definiowana jest jako zdolność do determinowania ogólnej polityki korporacyjnej, m.in. wpływu na wybór zarządu spółki"[22]. Takie podejście, o ile bardzo wskazane, gdyż możliwie najpełniej oddawałoby stan faktyczny, jest jednak realizowane dość rzadko − szczególnie w badaniach porównawczych, obejmujących dużą grupę przedsiębiorstw − z uwagi na czasochłonność i trudności w rozwikłaniu często bardzo skomplikowanych relacji między władzą państwową a poszczególnymi przedsiębiorstwami (spotyka się czasem pogłębione

[18] K. Szarzec, W. Nowara, *The Economic Performance of State-Owned Enterprises in Central and Eastern Europe*, „Post-Communist Economies" 2017, nr 29(3); M. Bałtowski, P. Kozarzewski, *Formal and Real Ownership Structure*, op. cit.

[19] H. Christiansen, Y. Kim, *State-invested enterprises in the global marketplace: implications for a level playing field*, OECD Publishing 2014; B. Lange, B. Merlevede, *State-Owned Enterprises across Europe*, https://extranet.sioe.org/uploads/sioe2018/de-lange_merlevede.pdf, 2018 (15.09.2020).

[20] JBS, https://jbss.infoinvest.com.br/enu/2105/PresentationJBSS_A_October2009.pdf, 2009 (25.09.2020).

[21] M.in. dzięki tzw. prawu Florange'a.

[22] *OECD Glossary*, http://stats.oecd.org/glossary/ (15.09.2020).

studia przypadków pojedynczych podmiotów, jak np. poszczególne rozdziały w książce Musacchio i Lazzariniego[23]) oraz brak dostępnych danych.

Kolejnym czynnikiem utrudniającym mierzenie wielkości i znaczenia sektora pp jest istnienie pośrednich, kaskadowych struktur własności. Niektóre podmioty nie są kontrolowane bezpośrednio przez udziały państwa, lecz wyniku złożonych powiązań kapitałowych między spółkami, w których uczestniczą podmioty państwowe i zależne od państwa (spółki-córki i spółki-wnuczki). Badanie tego rodzaju przypadków ponownie wymaga zindywidualizowanej analizy i również nie jest łatwe do realizacji przy analizie dużych zbiorów przedsiębiorstw.

Ostatnią trudnością w badaniu rozmiaru i znaczenia sektora państwowego w gospodarce poszczególnych krajów świata (jak też ogólnie w gospodarce globalnej) jest brak między -narodowych standardów definicyjnych[24]. Na przykład nawet w raportach OECD, a więc organizacji, która ma względnie duże możliwości w zakresie zbierania danych i która powinna stanowić wzór w dziedzinie tworzenia analiz porównawczych, znajdujemy informacje wprost podkreślające niedobory w tej kwestii.

Zakończenie

Jak wynika z przedstawionego wywodu powszechnie cytowane i powtarzane w kolejnych latach wyniki badań empirycznych dotyczących rozmiaru i znaczenia sektora pp na świecie są mocno szacunkowe lub zdezaktualizowane, a mimo to ciągle funkcjonują w obiegu naukowym z powodu braku nowszych, bardziej dokładnych lub kompleksowych badań. Ponadto, analiza wykazała, że wielkość sektora przedsiębiorstw państwowych prezentowana w części badań jest systematycznie niedoszacowana[25]. Dzieje się tak głównie z powodu niezaliczania do przedsiębiorstw państwowych podmiotów kontrolowanych przez państwo przy użyciu mniejszościowych udziałów własnościowych, a także z powodu istnienia kaskadowych struktur własnościowych, które utrudniają ustalenie rzeczywistego podmiotu kontrolującego dane przedsiębiorstwo.

---

[23] A. Musacchio, S.G. Lazzarini, *Reinventing State Capitalism*, Harvard University Press, Harvard 2014.

[24] É. Voszka, *Nacjonalizacja na Węgrzech w kontekście międzynarodowym*, „Studia Ekonomiczne" 2016, nr 4 (XVI), s. 618–619.

[25] Do tej grupy można zaliczyć informacje o tym, że pp odpowiadają za 10% światowego sektora przedsiębiorstw. Weryfikacja tego stwierdzenia wymagałaby jednak dalszych badań, ponieważ w pewnym stopniu niedoszacowanie może być rekompensowane przez nadreprezentację pp wśród największych przedsiębiorstw w porównaniu do reszty gospodarki.

Powyższe wnioski sugerują, że badania dotyczące sektora przedsiębiorstw państwowych, w szczególności te koncentrujące się na jego rozmiarze i znaczeniu oraz zmianach tych kategorii w czasie, powinny być oparte o uporządkowany zestaw miar (uwzględnienie zarówno udziałów większościowych państwa, jak i mniejszościowych pozwalających na kontrolę przedsiębiorstwa). Jeśli niemożliwe jest przeprowadzenia badań obejmujących rozszerzoną definicję przedsiębiorstwa państwowego, to otrzymane wyniki badań empirycznych powinny być opatrzone adnotacją lub komentarzem wskazującym na to, że rzeczywisty udział sektora przedsiębiorstw państwowych w gospodarce (krajowej lub światowej) jest większy.

Wskazane byłoby również podjęcie działań przez organizacje międzynarodowe takie jak Bank Światowy, OECD, ONZ lub Unia Europejska mających za zadanie ustandaryzowanie raportowania w zakresie własności państwowej w przedsiębiorstwach. Wprawdzie Europejski System Rachunków Narodowych i Regionalnych (ESA 2010) rozróżnia między korporacjami publicznymi (państwowymi) a prywatnymi, jednak dane z poszczególnych krajów w tym zakresie nie są uporządkowane i często klasyfikują przedsiębiorstwa kontrolowane przez państwa przy użyciu udziałów mniejszościowych jako prywatne. Poprzednie tego typu próby budowy standardów w zakresie raportowania lub budowy baz danych obejmujących przedsiębiorstwa państwowe z wielu krajów świata zakończyły się niepowodzeniem[26].

Bibliografia

1. Bałtowski M., Kozarzewski P., *Formal and Real Ownership Structure of the Polish Economy: State-Owned versus State-Controlled Enterprises*, „Post-Communist Economies" 2016, vol. 28 (3).

2. Bałtowski M., Kwiatkowski G., *Miejsce przedsiębiorstw państwowych we współczesnej gospodarce – Polska na tle świata*, „Ekonomista" 2019, t.1.

3. Błaszczyk B., *Odwracanie prywatyzacji w Polsce i na Węgrzech*, „Studia Ekonomiczne" 2016, nr 4.

[26] L. Haggarty, S. Mary, *A New Data Base on State-Owned Enterprises*, "The World Bank Economic Review" 1997, 11(3), s. 491-513.

4. Bortolotti B., Faccio M., *Reluctant Privatization*, „Working Papers Fondazione Eni" 2004, nr 130.

5. Christiansen H., Kim Y., *State-invested enterprises in the global marketplace: implications for a level playing field*, OECD Publishing 2014.

6. Christiansen, *The Size and Composition of the SOE Sector in OECD Countries*, OECD Corporate H., Governance Working Papers, No. 5, OECD Publishing, Paris 2011.

7. *Corporate Governance of State-Owned Enterprises*, World Bank, Washington 2014.

8. Flores-Macias F., Musacchio A., *The Return of State-Owned Enterprises*, „Harvard International Review" 2009, April 4.

9. Florio M., *The Return of Public Enterprise*, „Centre for Industrial Studies (CSIL) Working Papers" 2014.

10. Haggarty L., Mary S., *A New Data Base on State-Owned Enterprises*, "The World Bank Economic Review" 1997, 11(3).

11. JBS, https://jbss.infoinvest.com.br/enu/2105/Presentation-JBSS_A_October2009.pdf, 20 -09.

12. Kikeri S., Nellis J., Shirley M., *Privatization: Lessons from Market Economies.* The World Bank Research Observer 1994.

13. Kowalski P. i in., *State-Owned Enterprises: Trade effects and policy implications*, OECD trade Policy Papers No. 147, OECD Publishing, Paris 2013.

14. Kwiatkowski G., Augustynowicz P., *State-Owned Enterprises in the Global Economy: Analysis based on Fortune Global 500 list*, Joint International Conference, Technology, Innovation, and Industrial management, Bari, Italy 2015.

15. Lange B., Merlevede B., *State-owned Enterprises across Europe*, https://extranet.sioe. org/uploads/sioe2018/de-lange_merlevede.pdf, 2018.

16. Musacchio A., Lazzarini S. G., *Reinventing State Capitalism*, Harvard University Press, Harvard 2014.

17. Obinger H., Schmitt C., Traub S., *The Political Economy of Privatization in Rich Democracies*, Oxford University Press, Oxford 2016.

18. *OECD Glossary*, http://stats.oecd.org/glossary/.

19. OECD, *The Size and Sectoral Distribution of SOEs in OECD and Partner Countries*, OECD Publishing, Paris 2014.

20. OECD, *The Size and Sectoral Distribution of State-Owned Enterprises*, OECD Publishing, Paris 2017.

21. Robinett D., *Held by the Visible Hand: The Challenge of SOE Corporate Governance for Emerging Markets*, „Working Paper" 2006, nr 37711, World Bank, Washington.

22. Szarzec K., Nowara W., *The Economic Performance of State-Owned Enterprises in Central and Eastern Europe*, „Post-Communist Economies" 2017, nr 29(3).

23. Voszka É., *Nacjonalizacja na Węgrzech w kontekście międzynarodowym*, „Studia Ekonomiczne" 2016, nr 4(XVI).

PROBLEMS OF MEASURING THE SIZE AND IMPORTANCE OF THE STATE-OWNED ENTERPRISE SECTOR IN THE ECONOMY

Summary: In recent years, a thesis about the return of state-owned enterprises, i.e. an increase in their share or importance in the economy, has been formulated in the literature. However, empirical verification of this thesis is difficult because of the definitional issues regarding SOEs and the lack of standardized data from many countries. Additionally, there are many measures which attempt to determine both the size and importance of the state-owned enterprise sector. The aim of this article is to systematize the knowledge of measuring the size and importance of the state-owned enterprise sector in modern economies, to analyze the causes of problems related to the correct measurement of these categories and to formulate recommendations aimed at improving this state of affairs. The conducted study shows that the ownership share of the state in the world economy and in the economies of individual countries is often underestimated.

Keywords: State-owned enterprises, the return of state-owned enterprises, the role of the state in the economy, measurement.

Marta Maksimczuk[1]

FISKALIZM A WZROST GOSPODARCZY. ANALIZA WYBRANYCH WYNIKÓW BADAŃ ZE ŚWIATOWEJ I POLSKIEJ LITERATURY

Streszczenie: Artykuł analizuje wpływ fiskalizmu na wzrost gospodarczy – kwestie ważne i aktualne we współczesnej gospodarce. Celem opracowania jest zaprezentowanie definicji i miar fiskalizmu oraz analiza wyników wybranych badań wpływu fiskalizmu na wzrost gospodarczy Zastosowano metodę opisową wspartą także elementami metody analitycznej.

Słowa kluczowe: Fiskalizm, dług publiczny, podatki, wzrost gospodarczy, budżet.

Wprowadzenie

Podnoszone są zagadnienia wpływu fiskalizmu na wzrost gospodarczy. Celem artykułu jest wskazanie najważniejszych kwestii metodologicznych (m.in. miar fiskalizmu) oraz analiza i skomentowanie wyników wybranych badań empirycznych ze wskazaniem możliwości ich implementacji do współczesnych sytuacji kryzysowych (w tym obecnej w związku z pandemią

[1] Magister, Uniwersytet w Białystoku, Wydział Ekonomii i Finansów.

COVID-19). Postawiono i weryfikowano hipotezę badawczą: Nawet odtwórcza analiza dostępnych badań empirycznych, wnosząc pewną wartość dodaną, daje przynajmniej teoretyczne podstawy poszukiwania skutecznych rozwiązań wychodzenia z zaistniałego stanu spowolnienia gospodarczego.

W części pierwszej opracowania wskazano wybrane miary fiskalizmu i przedstawiono wybrane kwestie metodologii tego typu badań. W drugiej podjęto próbę zaprezentowania znaczenia fiskalizmu na tle współczesnej modyfikacji cyklu Kondratiewa. W trzeciej przeanalizowano i skomentowano wyniki wybranych badań wpływu fiskalizmu na wzrost gospodarczy ze wskazaniem możliwości ich implementacji do współczesnych sytuacji kryzysowych (w tym obecnej w związku z COVID-19).

Zastosowanie miała opisowa metoda badawcza, wsparta elementami metody analitycznej. W Podsumowaniu sformułowano wnioski ogólne i szczegółowe, wynikające z przeprowadzonych rozważań – z możliwością ich implementacji do obecnej kryzysowej sytuacji.

Praktyczna przydatność stosowanych miar fiskalizmu z uwagami o metodologii badania jego wpływu na PKB

Fiskalizm, w najprostszym ujęciu większości autorów (m.in. F. Grądalski), jest to **„partycypacja państwa w pierwotnych dochodach czynników wytwórczych"** lub **„skala redystrybucji wartości dodanej (wraz z zadłużeniem) przez instytucje sektora rządowego i samorządowego"**[2] - są to definicje zaakceptowane przez OECD i stosowane w między -narodowej statystyce podatkowej[3]. Trudne jest jednak wypracowanie i praktyczne zastosowanie w badaniach empirycznych w pełni doskonałych makroekonomicznych jego miar. Najprostszą miarą jest stopa podatkowa (*tax ratio*) - relacja wpływów tylko podatkowych do PKB[4]. Stopa obciążeń fiskalnych ogółem jest kolejną, niekiedy bardziej adekwatną miarą (*total tax revenue as percentage GDP*). Jest ona relacją sumy obciążeń finansowych, obejmujących nie tylko podatki

[2] F. Grądalski, *Wstęp do teorii opodatkowania,* SGH, Warszawa 2004, s. 23.

[3] W Polsce, podobnie jak w wielu innych krajach UE, do instytucji sektora rządowego i samorządowego zalicza się, zgodnie z klasyfikacją GUS, budżet państwa, budżety gmin, państwowe fundusze celowe, zakłady budżetowe, instytucje kultury oraz państwowe szkoły wyższe.

[4] M. Grajewska, A. Maksimczuk, A. Świerczewska-Gąsiorowska, *Fiskalizm a aktywność gospodarcza w Polsce. Aspekty ekonomiczno-prawne, granice stosowania, skutki,* tom pierwszy, *Podatek dochodowy od osób prawnych (CIT) oraz od towarów i usług (VAT). Podstawy prawne i wpływ fiskalizmu na wzrost gospodarczy w Polsce,* Wydawnictwo Uczelniane Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Prof. Edwarda F. Szczepanika w Suwałkach, Suwałki 2016, s.79.

(ujmowane w *tax ratio*), lecz także niepodatkowe dochody budżetu państwa oraz wszelkie obligatoryjne zobowiązania (składki na ubezpieczenia społeczne oraz alimentację funduszy celowych) do produktu krajowego brutto (PKB). Wykorzystuje się również stopę wydatków państwa (*government spending ratio* lub *government total outlays as percentage of GDP*), przedstawiającą już poziom ogólnej ingerencji państwa w gospodarkę. Jest to relacja całkowitych wydatków państwa, budżetów gmin, wypłat na ubezpieczenia społeczne oraz wydatków pozostałych państwowych funduszy celowych, a także agencji i fundacji, do produktu krajowego brutto. Różni się od stopy obciążeń tym, że część wydatków państwa ponad uzyskane wpływy fiskalne może być finansowana albo dodatkową emisją pieniądza, albo długiem publicznym. Z uwagi na przewagę jej zalet od dłuższego czasu jest najczęściej stosowaną miarą fiskalizmu[5].

W empirycznym badaniu tych zależności napotyka się wiele wymagających rozstrzygnięcia problemów, decydujących o wiarygodności wysuwanych stwierdzeń i ich przydatności w praktyce realizacji określonej polityki gospodarczej. W kwestii natury metodologicznej prowadzenia badań[6] można wskazać, że:

1. zależności realne najczęściej mają postać funkcji nieliniowej i zasadniczo na to są skazane ich badające modele ekonometryczne[7],
2. czynnik determinujący wzrost gospodarczy powinien wpływać na jego dynamikę w sposób odporny na zmiany w doborze zmiennych kontrolnych i instrumentalnych,
3. występuje niekompletność założeń przyjmowanych w części prac empirycznych,
4. występuje nieuwzględnianie możliwości odmiennego wpływu fiskalizmu na PKB krajów o różnym poziomie rozwoju,
5. pomijane są kwestie cykliczności (odmiennej w różnych fazach cyklu koniunkturalnego) polityki fiskalnej,

---

[5] A. Siwy, A. Adamczyk, T. Lubińska, W. Tarczyński, *Poziom fiskalizmu a bezrobocie i tempo zmian PKB w krajach Unii Europejskiej i w Polsce w latach 1990–2000,* „Ekonomista" 2004, nr 1, s. 100.

[6] M. Sosnowski, *Otoczenie fiskalne jako czynnik rozwoju biznesu i konkurencyjności gospodarki,* Zeszyty Naukowe, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 1(961) /2017, s. 86-99, A. Drozdek, *Rola podatku akcyzowego w rozwoju gospodarczym – wybrane zagadnienia,* Kwartalnik Prawno-Finansowy, 2/2019, s. 27-42; P. Krajewski, *Dekompozycja oddziaływania wydatków rządowych na PKB w Polsce*, „Ekonomista" 3/2019.

[7] M. Redo, *Neokeynesowska zależność pomiędzy tempem wzrostu gospodarczego a wielkością dochodów i wydatków publicznych (w relacji do PKB) w latach 2001-2015 w 11 państwach Europy Środkowo-Wschodniej należących do Unii Europejskiej*, „Finanse" Czasopismo Komitetu Nauk o Finansach PAN, 1/2017, s.71.

6. nie zawsze uwzględniano fakt, że zgodnie ze wskazaniami teoretycznymi, dużo większe znaczenie dla badań nad wpływem opodatkowania na wzrost gospodarczy mają stawki krańcowe, a nie przeciętne[8],

7. występuje kontrowersyjność wielu innych szczegółowych kwestii metodologicznych i inne braki w badaniach, o których jest mowa w dalszych częściach tego opracowania.

Modyfikacja przebiegu cyklu Kondratiewa we współczesnej gospodarce i jej wpływ na kierunki polityki fiskalnej rządów

Zwłaszcza w czasach recesji, czyli w okresie, w którym się aktualnie znajdujemy, rośnie ranga badań podnoszących kwestie cykliczności procesów gospodarczych. Analiza długookresowych zmian w przebiegu cyklu Kondratiewa może więc okazać się przydatną do wypracowania teoretycznych podstaw kształtowania współczesnej polityki fiskalnej[9]. Analizując to Oscar Jorda wykonał kompleksową analizę PKB i (obok innych kwestii) jego związku z fiskalizmem w 17 krajach[10].

Opierając się na badaniach Korotayev'a oraz Tsirel'a można przypuszczać, że cykl V także uległ skróceniu i może trwać do 2020-2025 r.[11] L. i S. Neofidow w 2014 roku zaprezentowali model, w którym wyróżniono już kolejny szósty cykl Kondratiewa - trwający od 1990 r. i wywołany rozwojem bioinżynierii i medycyny[12]. Można więc postawić pytanie jak to może odnosić się do wynalezienia szczepionki na COVID-19. Zwracają też uwagę na podejmowanie przez rządy znacznie dalej idących (m.in. większy zakres fiskalizmu) interwencji w okresach spowolnienia gospodarczego czy kryzysu. Zbliżoną teorię zaprezentowali także L. i A. Grinin, odnotowując, że V faza jeszcze trwa i nie jest możliwe jednoznaczne stwierdzenie, w którym cyklu

[8] M. Bleaney, N. Gemmell, R. Kneller, *Testing the Endogenous Growth Model: Public Expenditure, Taxation, and Growth Over the Long Run,* "Canadian Journal of Economics" 2001, Vol. 34(1), s. 36-57.

[9] I. Błudnik, *Endogeniczna podaż pieniądza w warunkach finansjalizacji – perspektywa ekonomii heterodoksyjnej*, „Ekonomista" 4/2019, J. Szołno-Koguc, *Wpływ fiskalizmu na wzrost gospodarczy w Polsce na tle krajów UE*, [w:] *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, (red.) K. Raczkowski, tom XVII, Zeszyt 8, cześć 1, Wydawnictwo SAN, Łódź-Warszawa 2016, s. 55-68.

[10] O. Jorda, M. Schularick, A. M. Taylor, *Macrofinancial history and the new business cycle facts*, National Bureau of Economic Research, 2016, tom 22743, DOI: 10.3386 / w22743.

[11] A. Korotayev, S. Tsirel, 2010, *A spectral analysis of world GDP dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in global economic development and the 2008–2009 economic crisis*, Structure and Dynamics tom 4(1) https://escholarship.org/uc/item/9jv108xp.

[12] L. Neofidow, S. Neofidow, 2014, *The sixth Kondratieff. The new long wave in global economy,* Sankt Augustin: CreateSpace Independent Publishing Platform.

obecnie znajduje się światowa gospodarka[13].

Przedstawione wyżej modele wskazywały rok 2020 jako należący do fazy spadkowej. Sugerowano w nich, że w niedalekiej przyszłości możliwa jest głęboka recesja. Przypuszczenia te, jak widać, potwierdziły się wraz z epidemią COVID-19. Potencjalna deformacja cyklu w zakresie długości trwania, czy też spłycenie okresu recesji, wynika ze wzrostu tempa postępu technologicznego oraz szerszego wykorzystywania narzędzi polityki pieniężnej i fiskalnej. Wprawdzie wykorzystanie tych narzędzi może prowadzić do łagodzenia skutków kryzysów gospodarczych, ale w pewnych uwarunkowaniach (m.in. zaistnienia epidemii wywołanej przez COVID-19) może też okazywać się niewystarczające do uchronienia świata przed kolejnym wielkim kryzysem.[14]

Analiza wyników wybranych badań empirycznych

Przegląd dostępnych w literaturze światowej wyników oryginalnych badań empirycznych z ubiegłego stulecia,[15] wsparty w miarę potrzeby także dopuszczalnym odnoszeniem się do odtwórczych ich prezentacji w polskiej literaturze[16], nie daje możliwości jednoznacznego określenia charakteru zależności między fiskalizmem a wzrostem gospodarczym.

---

[13] L. Grinin, A. Grinin, 2016, *The sixth Kondratieff wave and the cybernetic revolution*, [w:] *Globalistics and globalization studies: Global Transformations and Global Future*, Volgograd: Uchitel Publishing House, s. 337-355.

[14] E. Pancer-Cybulska, *Działania UE wobec krajów dotkniętych kryzysem fiskalnym*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach" 2018, nr 347, s. 9-21.

[15] E. Engen, J. Skinner, *Taxation and Economic Growth,* National Tax Association, "National Tax Journal" 1996, Vol. 49, No. 4, s. 617–642., R.J. Barro, *A Cross-Country Study of Growth, Saving and Government*, NBER Working Papers, 1989, No. 2855; R.J. Barro, *Economic Growth in a Cross-Section of Countries*, MIT Press, ,,Quarterly Journal of Economics" 1991, Vol. 106, No. 2, s. 407–444; C.I. Plosser, *The Search for Growth,* [w:] *Policies for Long-Run Economic Growth,* (ed.) J. Hole, *A Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City*, Wyoming 1992, August 27–29, s. 57–92; R.E. Levine, D. Renelt, *A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions,* American Economic Association, ,,American Economic Review" 1992, Vol. 82, No. 4, s. 942–963; M. Bleaney M. Bleaney, N. Gemmell, R. Kneller, *Growth, Public Policy and the Government Budget Constraint: Evidence From OECD Countries,* Elsevier, ,,Journal of Public Economics" 1999, Vol. 74, No. 2, s. 171–190; R.E. Levine, D. Renelt, *A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions,* American Economic Association, "American Economic Review" 1992, Vol. 82, No. 4, s. 942–963, M. Bleaney, N. Gemmell, R. Kneller, *Growth, Public Policy and the Government Budget Constraint: Evidence From OECD Countries,* Elsevier, ,,Journal of Public Economics" 1999, Vol. 74, No. 2, s. 171–190.

[16] J. Siwińska-Gorzelak, *Dług publiczny a wzrost gospodarczy,* Wydawnictwo naukowe SCHOLAR, Warszawa 2015 oraz M. Grajewska, A. Maksimczuk, A. Świerczewska-Gąsiorowska, *Fiskalizm a aktywność gospodarcza w Polsce. Aspekty ekonomiczno-prawne, granice stosowania, skutki,* tom pierwszy i drugi, Wydawnictwo Uczelniane Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Prof. Edwarda F. Szczepanika w Suwałkach, Suwałki 2016.

Wyniki badania stóp wzrostu PKB oraz przychodów podatkowych rządu federalnego w udziale do PKB w USA z lat 1950–2000 pokazały systematyczny i równomierny wzrost opodatkowania oraz nieznaczny spadek stopy wzrostu PKB. Również analiza danych dotyczących gospodarki Wielkiej Brytanii w okresie 1910–1980 pokazywała zbliżone wyniki - nie tylko wzrost opodatkowania w tym okresie, ale także (odmiennie do wyników z gospodarki USA) wyższe stopy wzrostu PKB.[17] Również I. Sowińska-Gorzelak, na podstawie odtwórczej analizy, przytacza wyniki wielu oryginalnych badań empirycznych z końca ubiegłego stulecia pokazujących, że dochody i wydatki rządu faktycznie działają stabilizująco na PKB – zwłaszcza w krajach OECD. Jednak ten związek niekoniecznie jest liniowy. Fakt ten jako specyficzny rodzaj „malejących krańcowych przychodów", zauważono także w empirycznych badaniach odnoszących się do krajów UE w latach 1979-1999. Z kolei w innych przykładach badań (także dotyczących krajów OECD, ale już z pierwszej dekady nowego stulecia) mamy do czynienia ze skrajną rozbieżnością stwierdzeń[18].

Kolejne próby ustalenia tych zależności[19] - *zwłaszcza pomiędzy wysokością wydatków państwa i ich strukturą (w konsekwencji też z długiem publicznym), a PKB (dobrobytem społecznym*).[20] W badaniach J. Siwińskiej-Gorzelak zmienną zależną, na podstawie doświadczeń i wyników wcześniejszych światowych (X. Debrun i R. Kapoor[21]) były wahania PKB obliczone jako odchylenie standardowe tempa wzrostu. Przyjęto następujące zmienne niezależne:

- dług publiczny,
- wielkość konsumpcyjnych wydatków publicznych,
- udział eksportu i importu w PKB,
- liczba ludności,
- relacja kredytu dla sektora prywatnego w% PKB.

Uzyskane wyniki pokazały, że jedną z ciekawszych relacji jest zależność

[17] Zob. G.D. Myles, *Economic Growth and the Role of Taxation,* University of Exeter and Institute for Fiscal Studies, Prepared for the OECD, 2007, s. 72.

[18] M. Holko, *Teoria opodatkowania a polityka podatkowa w krajach OECD*, „Ekonomista" 2/2019, s. 164-174.

[19] E. Padovano, E. Galli, *Comparing the Growth Effects of Marginal vs. Average Tax Rates and Progressivity,* Elsevier, "European Journal of Political Economy" 2002, Vol. 18, s. 529–544. F. Padovano, E. Galli, *Comparing the Growth Effects of Marginal vs. Average Tax Rates and Progressivity,* Elsevier, ,,European Journal of Political Economy" 2002, Vol. 18, s. 529–544, M. Bleaney, N. Gemmell, R. Kneller, *Testing the Endogenous Growth Model: Public Expenditure, Taxation, and Growth Over the Long Run,* ,,Canadian Journal of Economics" 2001, Vol. 34(1), s. 36-57.

[20] A. Szymańska, *Wpływ polityki fiskalnej na PKB w krajach Unii Europejskiej spoza strefy euro*, „Gospodarka Narodowa", 2018, nr 3(295), s. 50-66.

[21] X. Debrun, R. Kapoor, *Fiscal policy and macroeconomic stability*, IMF Working Paper, 2010, 10/111.

między skalą wahań PKB a wielkością wydatków publicznych.[22]

Analiza szeregów czasowych, opracowanych na podstawie wczesnych (z końca ubiegłego stulecia) dostępnych danych statystycznych, nie dawała jednak jeszcze przesłanek do twierdzenia, że podatki mają istotny wpływ na stopę wzrostu gospodarczego w długim okresie. Takie wnioski formułował dopiero G.D. Myles[23] na podstawie dalszego badania potwierdzonego faktu, że „gdy we wszystkich krajach rozwiniętych dochody podatkowe w relacji do PKB wielokrotnie zwiększyły się, tempo wzrostu gospodarczego pozostawało na relatywnie stabilnym poziomie". Mogło to także służyć potwierdzeniu tezy, że „zmiany opodatkowania wpływają na stopę wzrostu tylko przejściowo i stosunkowo krótko (…) w długim okresie są w stosunku do niej neutralne lub oddziałują jedynie na poziom produktu, a nie jego dynamikę". Zdaniem innych (E. Engen i J. Skinner) „obniżenie wszystkich krańcowych i przeciętnych stawek podatkowych o odpowiednio: 5 pp. i 2,5 pp. w gospodarce USA prowadziło do przyspieszenia tempa jej wzrostu o 0,2–0,3 pp. rocznie"[24]. Niektóre badania wskazały istnienie negatywnej korelacji między stopą wydatków rządowych a wzrostem PKB a z kolei inne[25] kwestionowały metodologię poprzednich badań.

Podsumowanie

Z powyższych rozważań, oprócz zaprezentowanych uogólnień, można stwierdzić także zasadność i pozytywne zweryfikowanie postawionej hipotezy badawczej. Wynikają z nich także następujące wnioski:

1. Rośnie rola, znaczenie i zakres stosowanego fiskalizmu – zwłaszcza w związku z dążeniem do wychodzenia z kryzysów.

2. Z pewnością tak będzie również w obecnych warunkach załamania gospodarczego w wyniku COVID 19. Tym samym niektóre z tutaj zaprezentowanych rozwiązań zyskują na znaczeniu i odpowiednio zmodyfikowane mogą być wykorzystane w tej nowej rzeczywistości.

3. Nadmierna kumulacja wyjątkowo niekorzystnych zjawisk może spowodować, że w pewnym momencie nie zaistnieją już działania

[22] J. Siwińska-Gorzelak, *Dług publiczny a wzrost gospodarczy,* Wydawnictwo naukowe SCHOLAR, Warszawa 2015.

[23] G.D. Myles, *Economic Growth and the Role of Taxation,* University of Exeter and Institute for Fiscal Studies, Prepared for the OECD, 2007.

[24] E. Engen, J. Skinner, *Taxation and Economic Growth,* National Tax Association, "National Tax Journal" 1996, Vol. 49, No. 4.

[25] J. Agell, H. Ohlsson, P. Thoursie*, Growth Effects of Government Expenditure and Taxation in Rich Countries*: *A Comment, Elsevier*, „European Economic Review" 2006, Vol. 50(1).

mogące powstrzymać kryzys nawet przy jeszcze bardziej zaktywizowanej polityce fiskalnej.

4. Zakres stosowanego fiskalizmu jest ważnym i wyjątkowo trudnym dylematem wyboru w polityce z tego zakresu, bowiem także i w tym obszarze nie zawsze jest możliwa do zastosowania racjonalność w skonfrontowaniu teraźniejszości z przyszłością.

5. Światowe i polskie przykłady już zrealizowanych badań (przytaczane także w tym opracowaniu) niewątpliwie wniosły odpowiedni (ciągle jednak wymagający doskonalenia) wkład w zbadanie tutaj prezentowanych zależności. Pewien ich niedosyt budzić musi budzić fakt, że zasadniczo odnosiły się one do pewnej wybranej (najczęściej wysokorozwiniętych) grupy (kilku a nawet kilkunastu) krajów. Tylko w niektórych była włączona także Polska. Istnieje więc potrzeba realizacji nowych tego typu badań odnoszących się głównie do sytuacji poszczególnych krajów – w tym do polskiej gospodarki.

Bibliografia

1. Agell J., Ohlsson H., Thoursie P., *Growth Effects of Government Expenditure and Taxation in Rich Countries*: *A Comment, Elsevier*, "European Economic Review" 2006, Vol. 50(1).

2. Barro R. J., *A Cross-Country Study of Growth, Saving and Government*, NBER Working Papers, 1989, No. 2855.

3. Barro R. J., *Economic Growth in a Cross-Section of Countries*, MIT Press, Quarterly Journal of Economics" 1991, Vol. 106, No. 2.

4. Bleaney M., Bleaney M., Gemmell N., Kneller R., *Growth, Public Policy and the Government Budget Constraint: Evidence From OECD Countries,* Elsevier, ,,Journal of Public Economics" 1999, Vol. 74, No. 2.

5. Bleaney M., Gemmell N., Kneller R., *Testing the Endogenous Growth Model: Public Expenditure, Taxation, and Growth Over the Long Run,* ,,Canadian Journal of Economics" 2001, Vol. 34(1).

6. Błudnik I., *Endogeniczna podaż pieniądza w warunkach finansjalizacji – perspektywa ekonomii heterodoksyjnej*, „Ekonomista" 4/2019.

7. Debrun X., Kapoor R., Fiscal policy and macroeconomic stability, IMF Working Paper, 2010, 10/111.

8. Drozdek A., *Rola podatku akcyzowego w rozwoju gospodarczym – wybrane zagadnienia,* Kwartalnik Prawno-Finansowy, 2/2019.

9. Engen E., Skinner J., *Taxation and Economic Growth,* "National Tax Association National Tax Journal" 1996, Vol. 49, No. 4.

10. Grądalski F., *Wstęp do teorii opodatkowania,* SGH, Warszawa 2004.

11. Grajewska M., Maksimczuk A., Świerczewska-Gąsiorowska A., *Fiskalizm a aktywność gospodarcza w Polsce. Aspekty ekonomiczno-prawne, granice stosowania, skutki,* tom pierwszy i drugi, Wydawnictwo Uczelniane Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Prof. Edwarda F. Szczepanika w Suwałkach, Suwałki 2016.

12. Grinin L., Grinin A., *The sixth Kondratieff wave and the cybernetic revolution*, [w:] Globalistics and globalization studies: Global Transformations and Global Future, Volgograd: Uchitel Publishing House, 2016.

13. Holko M., *Teoria opodatkowania a polityka podatkowa w krajach OECD*, „Ekonomista" 2/2019.

14. Jorda O. J., Schularick M., Taylor A. M., 2016, *Macrofinancial history and the new business cycle facts*, National Bureau of Economic Research, 2016, tom 22743, DOI: 10.3386 / w 22743 Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in global economic development and the 2008–2009 economic crisis". Structure and Dynamics, 2010 tom 4(1) https://escholarship.org.

15. Korotayev A., Tsirel S., A spectral analysis of world GDP dynamics: /uc/item/9jv108xp.

16. Krajewski P., *Dekompozycja oddziaływania wydatków rządowych na PKB w Polsce*, „Ekonomista", 3/2019.

17. Kurowski Ł., *Stabilność finansowa a polityka pieniężna po globalnym kryzysie finansowym,* „Ekonomista", 4/2019.

18. Levine R. E., Renelt D., *A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions,* American Economic Association, American Economic Review" 1992, Vol. 82, No. 4.

19. Myles G. D., *Economic Growth and the Role of Taxation,* University of Exeter and Institute for Fiscal Studies, Prepared for the OECD, 2007.

20. Neofidow L., Neofidow S., *The sixth Kondratieff. The new long wave in global economy*, Sankt Augustin: CreateSpace Independent Publishing Platform, 2014.

21. Padovano F., Galli E., *Comparing the Growth Effects of Marginal vs. Average Tax Rates and Progressivity,* Elsevier, European Journal of Political Economy" 2002, Vol. 18.

22. Pancer-Cybulska E., *Działania UE wobec krajów dotkniętych kryzysem fiskalnym*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 2018, nr 347.

23. Plosser C. I., *The Search for Growth,* [w:] *Policies for Long-Run Economic Growth,* (ed.) J. Hole, A Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Wyoming 1992, August 27–29.

24. Redo M., *Neokeynesowska zależność pomiędzy tempem wzrostu gospodarczego a wielkością dochodów i wydatków publicznych (w relacji do PKB) w latach 2001-2015 w 11 państwach Europy Środkowo-Wschodniej należących do Unii Europejskiej*, „Finanse" Czasopismo Komitetu Nauk o Finansach PAN, 1/2017.

25. Siwińska-Gorzelak J., *Dług publiczny a wzrost gospodarczy,* Wydawnictwo naukowe SCHOLAR, Warszawa 2015.

26. Siwy A., Adamczyk A., Lubińska T., Tarczyński W., *Poziom fiskalizmu a bezrobocie i tempo zmian PKB w krajach Unii Europejskiej i w Polsce w latach 1990–2000,* „Ekonomista" 2004, nr 1.

27. Sosnowski M., *Otoczenie fiskalne jako czynnik rozwoju biznesu i konkurencyjności gospodarki,* Zeszyty Naukowe, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 1(961) /2017.

28. Szołno-Koguc J., *Wpływ fiskalizmu na wzrost gospodarczy w Polsce na tle krajów UE*, [w:] *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, (red.) K. Raczkowski, tom XVII, Zeszyt 8, cześć 1, Wydawnictwo SAN, Łódź-Warszawa 2016.

29. Szymańska A., *Wpływ polityki fiskalnej na PKB w krajach Unii Europejskiej spoza strefy euro*, „Gospodarka Narodowa", 2018, nr 3(295).

FISCALISM AND ECONOMIC GROWTH. ANALYSIS OF SELECTED RESULTS FROM WORLD AND POLISH LITERATURE

Summary: The article analyzes the impact of fiscalism on economic growth - important and current issues in the modern economy. The aim of the paper is to present definitions and measures of fiscalism and to analyze the results of selected studies on the impact of fiscalism on economic growth. The paper use a descriptive method supported also by elements of an analytical method.

Keywords: Fiscalism, public debt, taxes, economic growth, budget.

Magdalena Piłat-Borcuch[1]

"GOOD" URBAN DESIGN AS AN ECONOMIC RESOURCE OF URBAN DEVELOPMENT

Abstract: The paper addresses the issue of urban design by placing it in a sociological perspective. It focuses on trying to capture urban space design in such a way that it meets the diverse needs of present and future societies better and better. The proposed universal determinants of "good" urban design are the result of international research carried out among experts (designers, architects, urban planners) from 47 different countries. The empirical data collected have allowed for the identification of the determinants of *good* urban design and the values associated with it, and for the diagnosis of the factors that facilitate and hinder its development. On a practical level the knowledge gained can become the basis for taking actions to improve the quality of life in the city and effective use of resources by all those who have any influence on its shape. The findings may be useful in establishing strategies for urban development, and this in turn may help to outline the directions of the new urban policy oriented, much more than ever, to the needs of *ordinary* city residents and people from *vulnerable* social groups (the elderly, mothers with children, disabled people).

Keywords: Design, designer, urban design, "good" urban design, "human dimension", user, social needs, urban economics.

[1] Jan Kochanowski University in Kielce.

Introduction

The attempt to capture socio-cultural changes has been one of the key subjects of social sciences. These changes are multifaceted and they progress with increasing intensity. Those on urban space are particularly interesting and intense, and because of their specificity they have an impact also on the nonurban reality. Among the important actors of these changes we should include designers, who put into practice the projects being the sum of the effects of multiple values and identities in multi-contextual space filled with nonmaterial values. The implementation of this difficult task requires extensive consultations; however, more and more often, you can hope that the result of the work of designers will suit authentic (not artificially created) social needs.

The basis of the study is the thesis that designers become actors of social production of urban space, contributing to improve the quality of life in the city.

The paper has been assigned the following objectives:

- Defining "good" urban design;
- Identifying "good" urban design determinants;
- Diagnosing what urban design should be;
- Indicating values related to urban design;
- Correlating the experts' perceptions of "good" urban design and the declared importance of the different types of values related to urban design;
- Distinguishing the category of people whose opinions should be taken into consideration by the designer in designing urban space;
- Specifying the experts' associations with "good" urban design and correlating them with independent variables (specialization; the countries where they work and live);
- Finding out about the experts' opinions on urban space.

The research problem of the paper is included in the question of how design and designers shape urban space and social relations.

In relation to the research problem the following research questions have been formulated:

1. How does urban design work in the respondents' minds?
2. What is the role of urban design?

In the study I resigned from formulating hypotheses which is justified when the subject of the study are new phenomena and there is a lack

of clear grounds for formulating hypotheses[2]. Hypotheses in this case could restrict the view of the researcher, who should not presuppose anything in the approach to the problem.

The paper has been divided into three main parts: theoretical, methodological and empirical. The theoretical part emphasizes the importance of urban issues and the need to incorporate the influences of design on social life into design processes. The methodological section contains information about the methods, techniques, and tools used to carry out the research, as well as the statistical analyses that were used in the empirical study. However, the most important section of the paper is an empirical part containing a quantitative analysis of own research results.

Conceptual background

The increasing intensity with which public spaces of good quality are being used today, as well as the increased public interest in the quality of cities and public spaces[3], indicate the topicality of urban issues. This is accompanied by the conviction that architecture and other arts related to space design are domains that are constantly experienced and which are relevant to each and every one. Physically, recipients can commune with art not only when they are in a museum of contemporary art or a historic building, but also in everyday life: when they sit on a bench, walk on a lawn, get into a lift, or drink from a plastic mug[4]. There is also a need or even necessity to take into account the impact of design on social life in designing processes, with the focus on ecology[5]. The inhabitants of protestant countries (above all the Netherlands), whose tradition of *good* design is visible every day, in the post office, the railway or the city transport, are especially aware of the impact of design on their daily lives. Society respects design as part of its acquis, and the profession of a designer is seen as responsible, as is the profession of a doctor, a scientist, an economist, or a lawyer[6]. It is believed that as Muslims

[2] S. Nowak, *Metodologia badań społecznych*, PWN, Warsaw 2007, p. 36; L.A. Gruszczyński, *Elementy metod i technik badań socjologicznych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania i Nauk Społecznych w Tychach, Tychy 2002, p. 21.

[3] J. Gehl, Życie między budynkami. Użytkowanie przestrzeni publicznych, RAM, Kraków 2009, p. 7.

[4] A. Wróbel, *Mebel na moim podwórku* [in:] *Bramy Kraju. Biblioteka Wizerunku Miasta*, (ed.) K. Goźlińska, Wydawnictwo AMS, Warsaw 2013, p. 58.

[5] W. Wybieralski, *Elementy wzornictwa w projektowaniu technicznym*, Wydawnictwo Politechniki Warszawskiej, Warsaw 2012, p. 104.

[6] K. Lenk, *Krótkie teksty o sztuce projektowania*, Słowo/Obraz/Terytoria, Gdańsk 2010, p. 89.

pilgrim to Mecca and Christians to the Holy Land, so every practicing designer should, at least once in a lifetime, visit the Netherlands[7] - the place of probably the largest number of designers per square kilometer in the world[8].

The city, as a separate, mounted and developed space, is connected with special traditions of collective life[9], as it has a number of commercial functions, it is a meeting place, gathering space, or an area allowing for free expression of views of various social groups[10]. Particular diversity of functions can be observed primarily in the downtown, which is additionally elitist in view of the accumulation of universities, offices or international organizations in this area. Hence, downtown residents are more likely representatives of the social and intellectual elite than the ones living in other areas of the city[11]. Urban studies emphasize the importance of urban life and urban activities as urban attractions. According to Jan Gehl, people gather where something is happening and they spontaneously seek the presence of others. Most people, when they have the choice to walk the empty street and the one which is bustling, will choose the street full of activity[12]. By taking this into account, it is important to understand that the vision of a public space (more and more focused around human activity) should be defined by people who live and work in the neighborhood, rather than by experts or officials. All the more, in each community there are people whose ideas can and should be transformed into elements of good space[13].

Design, as a part and parcel of spatial planning, is sometimes integrated into renewal or revitalization projects, the projects connected to creation of new urban spaces, as well as processes of shaping, modeling or simply designing solutions in the interest of society. Then, it is mostly called *urban design* or *social design*. These fields of design are very close to each other, usually because they involve the same area and they have similar reforming pro-social

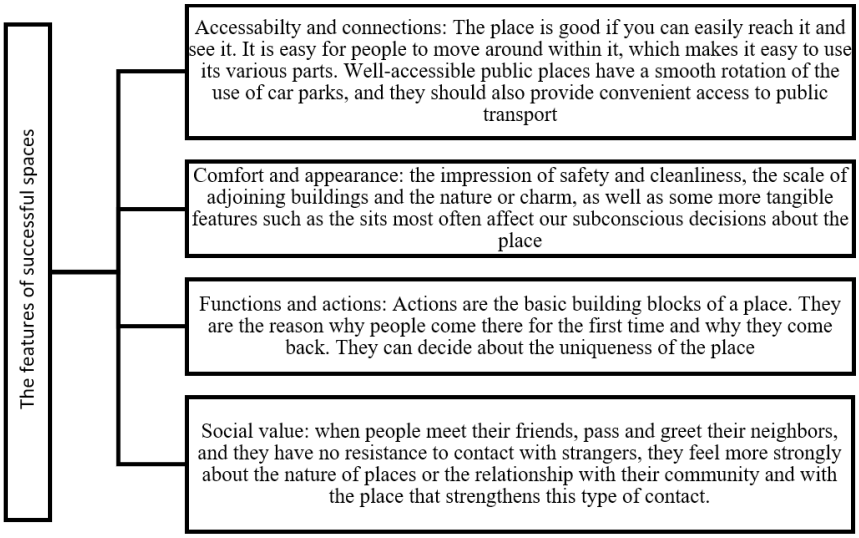
---

[7] J. Mrowczyk, *„Ziemia święta" dizajnerów*, „2+3D" 2013, no. 47, p. 32-41.
[8] Cz. Frejlich, *Cywilizowani rewolucjoniści*, „2+3D" 2013, no. 47, p. 54.
[9] M. Dymnicka, *Przestrzeń dla obywateli. O uniwersalności helleńskiego modelu przestrzeni publicznej* [in:] *Człowiek – Miasto – Region, związki i interakcje, Księga Jubileuszowa Profesora Bohdana Jałowieckiego*, (ed.) G. Gorzelak, M. S. Szczepański, W. Ślęzak-Tazbir, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warsaw 2009, p. 23.
[10] P. Lorens, *Tematyzacja przestrzeni publicznej miasta* [in:] *Przemiany miasta. Wokół socjologii Aleksandra Wallisa*, (ed.) B. Jałowiecki, A. Majer, M. S. Szczepański, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warsaw 2005, p. 104.
[11] K. Bejnarowicz, *Centrum handlowe nowej generacji jako nowe centrum miasta* [in:] *Socjologia miasta. Nowe dziedziny badań*, (ed.) A. Majer, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2007, p. 158.
[12] J. Gehl, *Miasta dla ludzi,* Wydawnictwo RAM, Kraków 2014, p. 25.
[13] *Jak przetworzyć Miejsce. Podręcznik kreowania udanych przestrzeni publicznych*, Fundacja Partnerstwo dla Środowiska, Kraków 2009, p. 63.

goals. In the area of urban design interest there are ways of arranging cities and other human settlements, designing their appearance and functionality, in particular shaping and determining the use of public space. Urban design draws on the experience of other areas of design, especially from urban planning, architecture and landscape architecture. Public space in urban design theory covers not only public areas in cities - streets, squares, parks and other elements of open urban infrastructure - but also *visible* private property: building facades or backyard greenery. *Social design* is in turn a field that serves to improve the conditions of human existence. Designers are responsible for making the world a better place; in the design process of objects they should carefully select materials and technologies, with a view to the good of both product users and the environment[14].

After studying over a thousand public places around the world, four essential features of successful spaces have been identified: accessibility, functionality, comfort, and social value (Figure 1).

Figure 1. The features of successful spaces



Source: Own work based on: *Jak przetworzyć miejsce. Podręcznik kreowania udanych przestrzeni publicznych*, Fundacja Partnerstwo dla Środowiska, Kraków 2009, p. 25-27.

Undoubtedly, our lives on many levels are mediated by design because it reflects the spirit of the times, but also it subordinates itself to us. We are now

[14] W. Bryl-Roman, *Inflacja designu?* „Kultura Współczesna" 2009, no. 3, p. 20-21.

fully aware that our homes and cities are not just apartment machines. When we have a shelter, we want more. We want our life to be pleasurable, aesthetically stimulated, technologically developed, ecological, and committed - these are the ideas of contemporary design[15].

In short, it is necessary to emphasize the ambiguity of the concept of urban design, which can be placed close to architecture and urban planning. Urban design has become a bridge between architectural design (focused on building design) and urban design (focused on total planning of cities and settlements). Urban design is geared towards improving the quality of life in the city, and its fundamental distinguishing feature is the utility defined by urban space users. Urban design means designing for people and with people (*human dimension*). The presence of urban design manifests itself in the elements of small architecture: urban furniture, bus shelters, urban gyms, playgrounds, benches (often multifunctional ones), common coworking spaces, mobile fairgrounds, cafes on wheels, poster pillars, kiosks, rubbish bins, toilets... But that's not all. Urban design is also an integrated urban information system or visual communication, making the city easy, user-friendly, convenient and secure.

Research methodology

The studies were international and quantitative in nature. I used diagnostic survey method and the survey technique. The research tool was a survey questionnaire (electronically distributed to the respondents).

The empirical data resulted from the survey were analyzed statistically using SPSS 21 (*Statistical Package for the Social Sciences*) program.

I used factor analysis in order to reduce the number of dependent variables and to detect the internal dependencies between them. To extract the factors I used the principal component analysis, where it was important to determine their number. In order to do that I used Kaiser technique, which is based on leaving the factors with values greater than 1, with the control by means of scree plot. The rotation of factors was conducted using Varimax orthogonal method[16].

[15] A. Głutkowska-Polniak, *Dizajn – „sztuka życia"*, „Anthropos?" 2013, p. 133-134.

[16] Read more: S. Bedyńska, M. Cypryańska, *Zaawansowane metody tworzenia wskaźników – eksploracyjna analiza czynnikowa i testowanie rzetelności skali* [in:] *Statystyczny drogowskaz. Praktyczne wprowadzenie do wnioskowania statystycznego*, (ed.) S. Bedyńska, M. Cypryańska, Wydawnictwo Akademickie Sedno, Warsaw 2013, p. 246-250.

To determine the significance of difference between independent groups of measurements I used the Student's t-test and one-way ANOVA analysis of variance test[17] (compliance of the dependent variables distribution with the normal distribution was analyzed using the Kolmogorov-Smirnov test. The homogeneity of variance was checked by the Levene's test). In the ANOVA test, to determine which means are different from each other, I conducted *post hoc* analyses using the Scheffe's test (for the data meeting the assumption of homogeneity of variance) and Tamhane's test (for the data which do not meet the assumption of homogeneity of variance) [18].

The measures of strength of association, which I used, were Yule φ (phi) coefficient (only for the 2 x 2 tables), Kendall's Tau-b (τ) rank correlation coefficient[19] and the Pearson (r) linear correlation coefficient.

In all analyses, I adopted the $p \leq 0.05$ (less than or equal to 0.05) as the level of statistical significance.

The research (preceded by a pilot research conducted on a sample of 31 people) lasted from August to October 2015 and it was conducted among deliberately selected respondents, which were experts associated with the issues of urban design in the world (designers, architects, urban planners and others that specialize in urban design). Seeking respondents I consulted two databases containing electronic versions of scientific journals "Elsevier" and "Springer". From these databases I chose articles, which concerned the issues of urban design, architecture and urban planning. The articles contained the contact details of the authors, including their email addresses, which gave rise to a mailing list. The database created this way contained 7030 addresses, to which I sent an e-mail asking to participate in the study. The e-mail contained an explanation of the research details, a request to take part in it and the link to the survey questionnaire. In this way, I acquired 284 completed survey questionnaires of people from 47 different countries.

---

[17] The variance analysis test allows you to evaluate an experiment that is based on a scheme of several independent measurements, and its results are recorded on a range scale or a quotient scale. M. Rószkiewicz, *Metody ilościowe w badaniach marketingowych*, PWN, Warsaw 2002, p. 312.

[18] Read more about *post hoc* tests in: K. Kreitz, I. Krejtz, R. Albiński, *Jednoczynnikowa analiza wariancji w planie międzygrupowym* [in:] *Statystyczny drogowskaz 2. Praktyczne wprowadzenie do analizy wariancji*, (ed.) S. Bedyńska, M. Cypryańska, Wydawnictwo Akademickie SEDNO, Warsaw 2013, p. 30-48.

[19] The choice of the Kendall Tau-b coefficient (τ) is due to the fact that it provides more information than the commonly used Spearman's rank correlation coefficient. A. Stanisz, *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach medycyny. Tom 1. Statystyki podstawowe*, Wydawnictwo StatSoft, Kraków 2006, p. 337.

Results

Characteristics of the respondents

International quantitative research was carried out among experts in the field of urban design: designers (20%), architects (15%), urbanists (22%) and others (43%).

Over a half of the respondents were male (54%). The age structure of the respondents was as follows: 32% were up to 34 years old and 36% were 35-49 years old. The rest of the respondents were 50 years old or older. The average age of the respondents was 43.

The research was international in nature. The respondents included people from 47 countries[20]. The majority of the respondents (64%) come from Europe (including 29% of all the respondents from Poland), followed by North America and Asia.

Table 1. Respondents – group breakdown by residence (continent)

Continent	Percentage
Europe	63.5
North America	13.8
Asia	9.6
Australia and Oceania	6.0
Africa	5.0
South America	2.1
Total	100.0

Source: Own study.

Significant territorial coverage of the study directly translated to the structure of the group because of the size of the respondents' place of residence. Among the respondents there were those who lived in the countryside (4%) as well as the inhabitants of the metropolises. The latter, living in the

[20] Saudi Arabia, Australia, Austria, Bangladesh, Belgium, Brazil, Chile, China, Czech Republic, Finland, France, Greece, Spain, the Netherlands, India, Iran, Ireland, Israel, Japan, Canada, Colombia, South Korea, Lithuania, Malaysia, Mexico, Nigeria, Norway, New Zealand, Palestine, Poland, Portugal, South Africa, Romania, Serbia, Singapore, Slovenia, United States, Scotland, Sweden, Switzerland, Turkey, United Kingdom, Vietnam, Italy, Zimbabwe, United Arab Emirates.

cities with over 1 million inhabitants, constituted 38% of the respondents.

Table 2. Number of inhabitants of the locality in which the respondents reside

Number of inhabitants	Percentage
Countryside	3.6
Town with up to 50 thousand of inhabitants	6.5
City with 50 100 – 200 000 inhabitants	21.9
City with 200 100 – 500 000 inhabitants	16,2
City with 500 100 – 1 000 000 inhabitants	14.0
City with 1 100 000 – 2 000 000 inhabitants	13.3
City with 2 100 000 – 5 000 000 inhabitants	12.2
City with 5 100 000 – 10 000 000 inhabitants	6.1
City with over 10 000 000 inhabitants	6.2
Total	100.0

Source: Own study.

The average job seniority of the respondents was 16 years, although the majority of the respondents worked in the profession for over 8 years (36%). 56% of the total number of the respondents are those who combine scientific work with professional practice. Considering the professional situation of the respondents, it should be noted that the majority of the respondents are employed (61%), followed by those who run their own businesses. The smallest number of people were those who are currently unemployed (about 3%).

Table 3. Occupational status of the respondents

	Percentage
I am employed	60.9
I run my own company	16.1
My status is different	11.5
I run my own company and I am employed	9.0
I am unemployed	2.5
Total	100.0

Source: Own study.

Characterizing occupational status of the respondents from the business

sector perspective, it should be noted that the majority of them were employed in the public sector (66%), which corresponds to a significant percentage of the surveyed scientists employed in the public sector. The private sector is represented by 28% of the respondents, and the people employed in non-governmental sector accounted for 6% of the respondents. The average number of employees in the companies in which the respondents worked was around 975 people[21], but this is mainly due to the fact that a large group of the respondents was employed in higher education.

"Good" urban design in the respondents' minds

Expressing their opinions on what "good" urban design is the respondents were addressing each of the statements below. The answers ranged from 1 (the least important) to 5 (the most important). The analysis of the empirical data collected suggests that the most important aspects of "good" urban design proved to be the environmentally friendly exploitation of buildings and ecological architecture. The least significant aspects are the presence of shopping malls and street art.

Table 4. Respondents' opinions on "good" urban design

The answer to the question: What is *good* urban design?	Mean	Standard deviation
Environmentally friendly management of energy, water, materials and waste in buildings	4.5	0.7
Ecological (energy saving) architecture	4.3	0.9
Space adapted to the needs of people with disabilities	4.3	0.9
Security in urban space	4.2	0.9
Systematic care for urban space (cleaning, renovation)	4.2	0.9
Urban space capacity for city dwellers	4.2	0.9
Spatial coherence of urban development	4.2	1.0
Space adapted to the needs of the elderly	4.2	0.8
City climate	4.1	1.0

[21] Truncated mean 5% was used.

Space integrating various social groups (e.g. city gyms, tables)	4.0	1.1
Combining modern architecture with respect for the historical heritage	4.0	1.1
Qualitatively and visually attractive architecture	3.9	1.0
Space offering aesthetic values	3.9	0.9
Architecture stimulating users of a given space for spontaneous behaviors (spontaneity, diversity)	3.7	1.1
Service design	3.7	1.0
Space offering emotional values	3.6	1.1
No advertising chaos	3.3	1.2
Street art	2.9	1.1
The presence of a shopping center	2.2	1.1

Source: Own study.

The definition of "good" urban design is not unequivocal. It takes many variants, as evidenced by the factor analysis performed. A total of 19 questions surveying the respondents' opinions about "good" urban design were reduced to three main dimensions, which explain 43% of responses variance. This is due to the relatively consistent response of the respondents who have rated high almost all aspects of "good" urban design. Hence, the variation in response is relatively small and the average variation coefficient for all the components is 26%. Nevertheless, three coherent dimensions have been identified:

1. The first component explains 26% of the total variance and can be termed aesthetic-functional urban design. There is a wide range of aesthetic, visual and emotional effects, including the tendency of combining modernity with historical heritage. On the other hand, functionality is understood here primarily as the capacity of space, but also, to a lesser extent, the presence of a shopping center. An architecture that fosters spontaneous behaviors is also an important element of this design, which is directly linked to the broadly understood impressions and emotional experiences.

2. The second component explains much less total variance (10%) and it can be interpreted as an integration and interaction design, understood as a tendency to shape space so that it is adapted to the needs of diverse social categories but also a space that favors making and maintaining social interactions.

This type of design also includes the security and care for space, so these aspects of space that encourage users to use it.

3. The last, third dimension explains 7% of variance and can be reduced to eco-self-organizing design. It includes a tendency to emphasize environmental care as well as the belief that space should foster spontaneous behaviors.

Table 5. "Good" urban design - the results of factor analysis

Good design provides...	Component		
	1	2	3
Space offering aesthetic values	0.725		
Qualitatively and visually attractive architecture	0.652	0.281	
Space offering emotional values	0.646		
Spatial coherence of urban development	0.631	0.304	
Street art	0.557		0.265
Combining modern architecture with respect for the historical heritage	0.528		
Urban space capacity for city dwellers	0.415	0.279	0.301
The presence of a shopping center	0.274		
City climate	0.240		
Space adapted to the needs of the elderly		0.884	
Space adapted to the needs of people with disabilities		0.850	
Space integrating various social groups (e.g. city gyms, tables)		0.562	
Systematic care for urban space (cleaning, renovation)		0.507	
Security in urban space		0.487	0.229
Service design	0.300	0.386	0.214
Environmentally friendly management of energy, water, materials and waste in buildings		0.290	0.800
Ecological (energy saving) architecture		0.245	0.799
Architecture stimulating users of a given space for spontaneous behaviors (spontaneity, diversity)	0.391	0.259	0.497
No advertising chaos	0.308	0.345	0.406

Varimax rotation mastering method			
% of the variation explained	26%	10%	7%
KMO	0.793		
Determinant	0.002		

Note: In the table, coefficients of less than 0.2 are hidden.

Source: Own study.

The dimensions of "good" urban design presented above differ among themselves depending on certain characteristics of the respondents[22]. Women put much more emphasis on integration and interaction design than men[23], and the older the respondents are, the greater emphasis they place on aesthetically-functional design[24]. In an attempt to establish the impact of specialization, one-way (ANOVA) analysis procedure was used, where only the specified categories of responses were selected for the analysis. Information from the architects, the urban planners and the designers was used, with no *other* answer. The analysis made it possible to determine that the type of specialization of the respondents is significant in the case of integration and interaction design[25] and eco-self-organizing design[26]. It was found that statistically significant differences in the case of integration and interaction design relate to the designers and the urban planners. The first ones strongly emphasize its importance, while the latter ones rate it slightly below average[27]. When it comes to eco-functional urban design, there are differences between the architects (below average) and the urbanists (slightly above average) [28]. It turned out that the variable: *country in which the respondent works* significantly influences the perception of "good" urban design, with regard to integration and interaction design[29] and eco-self-organizing design[30]. Taking into account the integration and interaction design, the main differences are found between people

[22] Each time the analysis is performed on a standardized factor loading, which is a synthetic variable whose negative values identify values below average for the given sample and positive values signify the results above average. Thus, the value of zero is the equivalent of the average for all the respondents.

[23] Student's t-test, women: N= 129, value: 0.160; men: N = 153, value: -0.127; t = -2.459, df= 277.9; p = 0.015.

[24] Pearson (r) 0.117, $p < 0.001$; N = 284.

[25] ANOVA, N = 162; df = 2; F = 4.817; p = 0.009.

[26] ANOVA, N = 162; df = 2; F = 3.631; p = 0.042.

[27] Designers = 0.380; urbanists = -0.127; Scheffe's test p = 0.014.

[28] Architects = -0.448; urbanists = 0.095; Scheffe's test p = 0.034.

[29] ANOVA, N = 162; df = 2; F = 3.849; p= 0.023.

[30] ANOVA, N = 162; df = 2; F = 30,378; p = 0.001.

working in Poland and outside Poland (values above average), and those working exclusively outside Poland (values slightly below average)[31]. The results of the study of eco-self-organizing design are quite reversed. The number of the respondents working only in Poland indicating to that type of design is significantly below average, while the number of those working exclusively outside Poland indicating that is by far above average[32]. The difference also exists between people working in Poland and outside Poland and those working exclusively in Poland. In the latter case the values are below average, but more so for those working in Poland[33]. When analyzing the separate dimensions of "good" urban design, the country of residence of the respondent was also taken into account. For analytical purposes, these countries were grouped according to the continent, with Poland being separated from the European countries. It turns out that the country of residence plays a significant role in the context of eco-self-organizing design. The distinction between the opinions of Polish respondents is particularly significant. While for most of the respondents there is a tendency to over-emphasize the role of urban design, in the case of the respondents from Poland it is observed that the weight of it is lower[34], which may be due to the fact that the awareness of its significance has only started growing. There were no differences in the respondents' answers divided by their job seniority, the number of inhabitants of their place of residence, or the HDI (human development index).

The answer to the question of what "good" urban design is, was the first step closer to understanding the essence of this issue. Another one was determining certain normative aspects that were expressed in the question of what urban design should be like. Accordingly, the respondents participating in the study were presented a series of claims and were asked to respond to them. The respondents indicated whether or not they agree with them with the use of 5-point scale: from 1 (smallest declared value) to 5 (greatest declared value). The respondents' answers demonstrate that the most important

[31] Working in Poland and outside Poland = 0.501; working only outside Poland = -0.0508; Scheffe's test; p= 0.012.

[32] Working only in Poland = -0.833; working only outside Poland = 0.240 ; Tamhane's test; $p < 0.001$.

[33] Working only in Poland = -0.833; working in Poland and outside Poland = -0.392; Tamhane's test; $p = 0.003$.

[34] ANOVA, $N = 282$; $df = 6$; $F = 11.062$; $p< 0.001$. Tamhane's test indicates differences between Poland and other areas $p < 0.001$ (Poland = -0.664, Europe = 0.0171; North America = 0.319; South America = 0.485; Asia = 0.356; Australia and Oceania = 0.627; Africa = 0.134 where p = ni.). The differences in the opinions of the respondents from the areas are not statistically significant.

factor for urban design is to meet the needs of the users of a given area, and further to contribute to the development of an ecological city. Design allowing the users of the given space to express themselves turned out to be the relatively least important issue for the respondents.

Table 6. Opinions on what urban design should be

Urban design should...	Mean	Standard deviation
Respond to the needs of the space users	4.6	0.7
Contribute to the development of the ecological city	4.4	0.8
Strengthen the identity of the city	4.3	0.9
Encourage the presence of varied age categories	4.3	0.9
Shape spaces to facilitate interpersonal contacts	4.3	0.8
Counteract social exclusion	4.2	0.9
Support grassroots initiatives	4.0	0.9
Enliven the city center (market) by strengthening the role of the promenade (the main pedestrian street)	4.0	1.1
Shape tolerance towards "the others" and "strangers"	3.9	1.0
Be timeless	3.9	1.1
Shape the aesthetic tastes of the space users	3.7	1.0
Reflect the aesthetic tastes of the users of a given space	3.4	1.1
Give the possibility of expression to the space users (e.g. in the form of graffiti)	3.1	1.1

Source: Own study.

The proposed set of normative statements was further analyzed in order to capture uniform dimensions of the role of urban design. As a result, three main components were obtained, which explain 51% of the variance:

1. The first one is a design that should be inclusive and ecological in nature. It explains 23% of variance and aims to allow people in different age groups to coexist in space, counteract exclusion, shape interaction, shape tolerance, and develop an eco-city.

2. The second component (less important, explaining 17% of variance) was referred to as culture and identity design. In this case, it is primarily a matter of strengthening the identity of the city (inter alia by reviving the center) and shaping the tastes of its inhabitants - hence the function of creating culture.

3. The last component, explaining the least variance (11%), is participatory design, which involves integrating inhabitants into the design process of space. The table below is a summary of the components in question.

Table 7. Opinions on what urban design should be - the results of factor analysis

Urban design should...	Component		
	1	2	3
Encourage the presence of varied age categories	0.737	0.235	
Counteract social exclusion	0.736		0.216
Shape spaces to facilitate interpersonal contacts	0.719	0.265	
Contribute to the development of the ecological city	0.619		0.282
Shape tolerance towards "the others" and "strangers"	0.606		0.316
Support grassroots initiatives	0.507	0.397	
Respond to the needs of the space users	0.469		
Strengthen the identity of the city	0.229	0.744	
Enliven the city center (market) by strengthening the role of the promenade (the main pedestrian street)	0.216	0.690	
Be timeless		0.628	
Shape the aesthetic tastes of the space users		0.627	0.277
Reflect the aesthetic tastes of the users of a given space			0.761
Give the possibility of expression to the space users (e.g. in the form of graffiti)	0.333		0.667
Varimax rotation mastering method			
% of the variation explained	23%	17%	11%
KMO	0.797		

Determinant	0.045

Source: Own study.

Perception of urban design is different for the respondents due to their characteristics[35]. Taking gender into account, it is important to note that women strongly emphasize the importance of inclusion and ecological design, while men in turn underestimate its value (below average). Other normative aspects of urban design do not differ on the basis of the respondents' gender[36]. As far as the profession of the respondents is concerned, it plays a role in shaping their expectations towards urban design, but only in its participatory version, and significant differences concern the urbanists and the architects. The first ones larger-than-average emphasize the importance of participation, while others significantly reduce it (values below average)[37]. Urban planners seem to attach more importance to the human context of shaping cities, while architects think of design rather in terms of purity of shapes. The variable: *countries where the respondents work* varies their opinions and it concerns each of the distinguished types (Poland only, only outside Poland, Poland and outside Poland). Taking into account the inclusion and ecological design, the real differences appear between the respondents who work only in Poland and those who provide their services both domestically and abroad. This difference is manifested in the fact that the inclusion and ecological design is strongly emphasized by people with work experience outside Poland, and in the case of the respondents who work only in Poland the value is below average[38]. Identified differences in the aspect of culture and identity of urban design were observed only in the statements of the respondents working in Poland and those working exclusively outside Poland. Those in the first category significantly paid attention to the dimension of culture and identity of urban design, while the others valued it clearly below average[39]. Different categories

[35] As before, standardized factor loadings have been analyzed.

[36] Student's t-test, women $N = 129$, value: 0.228; men $N = 153$, value: -0.170; $t = -3.540$, $df = 280$; $p < 0.01$.

[37] ANOVA, $N = 162$; $df = 2$; $F = 4.562$; $p = 0.014$. Scheffe's test indicates differences between architects (-0.387) and urbanists (0.191), $p = 0.015$.

[38] ANOVA, $N = 248$; $df = 2$; $F = 4.071$; $p = 0.018$. Scheffe's test indicates differences between the respondents working only in Poland (-0.202) and those working in Poland and outside Poland (0.440); $p = 0.019$.

[39] ANOVA, $N = 248$; $df = 2$; $F = 8.950$; $p < 0.001$. Scheffe's test indicates differences between the respondents working only in Poland (0.414) and those working only outside Poland (-0.199); $p < 0.001$.

of the respondents also differ in the opinions on participatory urban design. People working only in Poland indicate it significantly below average, while the responses of those working exclusively outside Poland are close to average for the whole sample[40]. There were no differences in the respondents' answers based on their age, job seniority, number of inhabitants of their place of residence, or HDI.

The issue of "good" urban design in the respondents' minds includes the values underlying it. The research has become an opportunity to articulate them. The respondents were asked to take a stance on five value categories using the same scale as described in the above analyses. A summary of the weight of individual values is illustrated in the table below. It demonstrates that the most important values for the respondents are those that are related to the environment, while the least important values are the economic ones.

Table 8. Values related to urban design in the respondents' opinion

Values related to urban design	Mean	Standard deviation
Environmental values (presence of green spaces - parks, squares)	4.7	0.6
Social values (identity, community, social integration, social inclusion)	4.5	0.7
Emotional values (sense of security, friendly "climate")	4.3	0.9
Sentimental values (the presence of museums, halls of memory, monuments)	3.7	1.1
Economic values (presence of entities that enable consumption and generate profits for the city)	3.4	1.1

Source: Own study.

Declared importance attributed to individual values differs due to the respondents' characteristics. It has been noted that women value emotional aspects of urban design much more than men[41]. It has been found that the

[40] ANOVA, $N = 248$; $df = 2$; $F = 4.909$; $p = 0.008$. Scheffe's test indicates differences between the respondents working only in Poland (-0.358) and those working only outside Poland (0.099); $p = 0.021$.

[41] Student's t-test, women $N = 123$, value 4.46; men $N = 151$, value 4.11; $df = 272$, $t = -3.424$; $p = 0.001$.

older the respondent, the greater the weight of the sentimental value[42]. Also, the type of specialization of the respondents influences the importance of the declared values associated with urban design. However, it only applies to sentimental values. The statistically significant difference exists between the architects and the designers (the urbanists do not show significant variations in this respect) - the architects emphasize the above-mentioned values to a much lesser extent than designers[43]. It has also been established that the higher the HDI value of the country where the respondents work, the lower the weight of economic value[44]. However, there were no correlations between the respondents' answers and their job seniority, the number of inhabitants of their place of residence, and the country they live in.

A detailed analysis of the correlation between the respondents' perception of the importance of individual values and their perception of "good" urban design indicates that the more the respondents respect aesthetical and functional aspects of urban design, the more they emphasize its emotional and sentimental, but also economic and social values. In turn, the greater integrative and interactive aspects of urban design, the more important social and emotional values, and then environmental and sentimental values are. On the other hand, the emphasis on eco-self-organizing aspects of urban design goes hand in hand with the importance attributed to environmental and social values.

[42] Kendall's Tau-b 0.116, $p = 0.011$.
[43] ANOVA, $N = 158$; $df = 2$; $F = 3.226$; $p = 0.42$. Tamhane's test indicates differences between the architects (3.28) and designers (3.84), $p = 0.035$.
[44] Pearson (r) -0.221, $p < 0.001$.

Table 9. Correlations between "good" urban design and the declared weight of different types of values

Values	Dimensions of *good* urban design		
	aesthetic and functional	integration and interaction	eco-self -organizing
Economic values (presence of entities that enable consumption and generate profits for the city)	0.106*	0.003	0.046
Social values (identity, community, social integration, social inclusion)	0.120*	0.241**	0.117*
Environmental values (presence of green spaces - parks, squares)	0.087	0.179**	0.239**
Emotional values (sense of security, friendly "climate")	0.213**	0.210**	0.054
Sentimental values (the presence of museums, halls of memory, monuments)	0.204**	0.138**	0.069

Kendall's Tau-b, *significance level 0.05; ** significance level <0.001.

Source: Own study.

It should be noted that the orientation for the different types of values associated with "good" urban design is somewhat related to the workplace of the respondents. This correlation is only related to environmental values and it involves people working exclusively in Poland (lower values) and in Poland and outside Poland (higher values)[45].

Particular decisions regarding urban design are related to the need to answer the question of whose opinion should the designer take into account in designing urban space. This question is of special importance, as it is connected with the fundamental question about who the city belongs to and who has the right to it. It also asks whether residents, in addition to the use of the services it offers, also have the right to shape it according to their needs. The respondents were asked to take a stance on five categories of social *actors*; their opinions were measured with the use of the traditional Likert scale (where 1 means definitely not, and 5 definitely yes). For analytical purposes the responses have been averaged.

[45] ANOVA, $N = 240$; $df = 2$; $F = 4.797$; $p = 0.009$. Scheffe's test indicates differences between the respondents working in Poland (4.51) and those working in Poland and outside Poland (4.93), $p = 0.012$.

As a result of the analysis, it was determined that those whose opinions should primarily be taken into account by the designer designing urban space should be residents, and then later specialists in particular fields. The least important, in the statistical sense, should be the opinions of the designers themselves.

Table 10. Whose opinions should be taken into account by the designer designing urban space

Answers to the question: Whose opinions should be taken into account by the designer designing urban space?	Mean	Standard deviation
Residents, the space users	4.4	0.75
Specialists (architects, urban planners)	4.2	0.87
Recognized authorities	3.6	0.97
City authorities	3.6	0.96
One's own	3.5	0.98

Source: Own study.

The answer to the question of whose opinions designers should take into account when designing urban space, differ due to certain characteristics of the respondents. It turns out that women are more prone to respect the opinions of experts than men[46]. Also the specialization of the respondents proves to have a significant influence on the diversity of opinions on the subject. Namely, for the architects, the opinions of city authorities are less important than for the urbanists and the designers[47]. Taking into account the synthetic measure of social development (HDI), it was found that the higher the rate of social development of the respondents' country of residence, the lesser their tendency to assign weight to the opinions of recognized authorities, specialists and city authorities[48]. Also, the fact that the respondents work in different countries differentiated their answers. The differences concern taking into consideration the opinions of specialists, city authorities and designers' own views.

[46] Student's t-test; women $N = 126$ (value 4.40), men $N = 150$ (value 4.10); $df = 274$; $p = 0.004$.
[47] ANOVA, $N = 155$; $df = 2$; $F = 5.586$; $p = 0.05$. Tamhane's test indicates differences between the architects (3.36) and the urbanists (3.92); $p = 0.023$ and between the designers (3.37) and the urbanists $p = 0.016$.
[48] Pearson (r) for authority figures -0.129 $p = 0.007$; for specialists -0.202 $p < 0.001$; for city authorities -0.108 $p = 0.024$.

The opinions of specialists are much more pronounced by people working in Poland and outside Poland than by those employed only outside Poland. In the context of the significance of the city authorities' opinions, actual differences appear between the respondents working exclusively outside Poland (higher values) and those employed only in Poland (lower values). On the other hand, taking into account their own opinion is more highlighted by the respondents working in Poland than by those who provide services exclusively outside Poland[49]. There were no differences in the respondents' answers due to their age, job seniority or the number of inhabitants of their place of residence.

One of the aspects of the research, which fits into the issue of functioning of urban design in the respondents' minds, were the associations the respondents have with "good" urban design. The respondents were provided a list of thirty possible associations and they were asked to select up to five notions which are true for them. The results of their choices are illustrated in the table below, which demonstrates that the overriding association with "good" urban design is multifunctionality, and then ecology, functionality and creativity - in the indicated cases the response rate exceeds 40%. In turn, the associations that were least relevant for the respondents were: metaphor, European character and decorativeness.

Table 11. The respondents' associations with "good" urban design

Associations	Percentage of observation
Multifunctionality	53%
Ecology	47%
Functionality	44%
Creativity	42%
High quality	39%
Nature	35%

[49] Specialists' opinions: ANOVA, $N = 235$; $df = 2$; $F = 3.004$; $p = 0.05$. Tamhane's test indicates differences between the respondents working in Poland and outside Poland (4.54) and those employed only outside Poland (4.14); $p = 0.012$. City authorities' opinions: ANOVA, $N = 235$; $df = 2$; $F = 5.546$; $p = 0.004$. Tamhane's test indicates differences between the respondents working only outside Poland (3.73) and those employed only in Poland (3.27); $p = 0.013$. Own opinions: ANOVA, $N = 235$; $df = 2$; $F = 10.992$; $p < 0.001$. Tamhane's test indicates differences between the respondents working only outside Poland (3.42) and those employed only in Poland (4.08); $p < 0.001$; Pearson (r) for authority figures -0.129 $p = 0{,}007$; for specialists -0.202 $p < 0.001$; for city authorities -0.108 $p = 0.024$.

Timelessness	30%
Identity	30%
Availability	28%
Practicality	27%
History	24%
Modernity	23%
Solidity	23%
Simplicity	21%
Uniqueness	17%
Universality	16%
Emotions	16%
Elegance	14%
Technology	12%
Artistry	11%
Concept	10%
Experiment	10%
Craft	7%
Daring	6%
Folklore	4%
Decorativeness	3%
European character	3%
Metaphor	3%
Total	600,0%

Note: The percentages do not add up to 100% as the respondent could have selected more than 1 answer.

Source: Own study.

Due to the multiplicity of associations given by the respondents, the analysis is limited to the set of the most important ones (over 40% of the indications), so as to present the possible relationship between the associations and the independent variables as clearly as possible. If you consider the gender of the respondents, there exists only a small predominance of women associating creativity with "good" urban design. The remaining most distinctive features are not differentiated.

Table 12. Notions associated with "good" urban design and gender of the respondents

Associations	Sex	
	Male	Female
Multifuctionality	56%	58%
Ecology	50%	53%
Functionality	46%	48%
Creativity	42%	49%

Note: The percentages do not add up to 100% as the respondent could have selected more than 1 answer.

Source: Own study.

In turn, the independent variable which is the specialization of the respondents, significantly differentiates the choice of association. 42% of the designers, 36% of the architects and as much as 60% of the urbanists associate ecology with "good" urban design. Functionality, in turn, is the dimension of urban space, which is emphasized primarily by the designers.

Table 13. Notions associated with "good" urban design and specialization of the respondents

Associations	Specialization		
	design	architecture	urban planning
Multifunctionality	46%	49%	69%
Ecology	42%	36%	60%
Functionality	64%	49%	47%
Creativity	50%	49%	43%

Note: The percentages do not add up to 100% as the respondent could have selected more than 1 answer.

Source: Own study.

Multifunctionality is associated with "good" urban design by the respondents working outside Poland (63% of indications), and functionality by the respondents working in Poland and outside Poland (77% of indications). The difference is also significant in the case of creativity, which was most often indicated by the respondents working only in Poland.

Table 14. Notions associated with "good" urban design and the country in which the respondents work

Associations	In which countries do you work?		
	only in Poland	only outside Poland	in Poland and outside Poland
Multifunctionality	43%	63%	46%
Ecology	13%	63%	27%
Functionality	50%	40%	77%
Creativity	63%	39%	42%

Note: The percentages do not add up to 100% as the respondent could have selected more than 1 answer.

Source: Own study.

The last variable influencing the diversity of associations of "good" urban design is the number of inhabitants of the locality in which the respondents reside. Ecology is more often indicated by the inhabitants of largest cities (59%), and creativity is more likely selected by residents of smaller cities.

Table 15. Notions associated with "good" urban design and the number of inhabitants of the locality in which the respondents live

Associations	Number of inhabitants		
	up to 200 000	201 000 – 1 000 000	over 1 000 000
Multifuctionality	59%	55%	58%
Ecology	53%	40%	59%
Functionality	36%	59%	48%
Creativity	49%	40%	43%

Note: The percentages do not add up to 100% as the respondent could have selected more than 1 answer.

Source: Own study.

Table 16. Respondents' opinions on urban space

Opinions	Mean	Standard deviation
Car-free centers should take priority over centers open for traffic	4.1	0.97
Ecological (energy-efficient) construction should be more important than traditional one	3.9	1.02
Public space should be more important than private one	3.8	1.01
The function of sidewalks which is pedestrian traffic should be more important than their recreational function	3.0	0.94
The "zoned" space (consisting of bedroom suburbs, business districts, and entertainment districts) should take priority over the "mixed" space	2.6	1.14
The developer should take care of the quality of buildings rather than the quality of their surroundings	2.5	1.11

Source: Own study.

Opinions on urban space differ due to certain characteristics of the respondents. Further analysis demonstrated that the respondents' sex significantly influences their opinions on the activity of developers and the function of sidewalks. It can also be said that the opinions of women about the activities of the developers are rather critical, and men are more inclined to give an evasive answer[50]. The correlation of the respondents' specialization and the importance ascribed to public and private space has proved to be statistically significant. However, this applies only to the architects and the urban planners; in the case of the latter there exists the tendency to ascribe more importance to public space[51]. The relationship of the independent variable, which is the number of inhabitants of the locality in which the respondents reside, is of a significant nature - this concerns the broadly understood function

[50] Student's t-test; opinion on developers; women $N = 124$, men $N = 146$; df = 268; $t = 2.067$; p = 0.040; opinion on the function of sidewalks; women $N = 122$, men $N = 146$; $df = 266$; $t = 2.092$; $p = 0.037$.

[51] ANOVA, $N = 150$; $df = 2$; $F = 4.637$; $p = 0.01$. Tamhane's test indicates differences between the architects (3.46) and the urbanists (4,07); p=0.013.

of space. In general, the larger the place of residence, the greater the tendency of the respondents to disagree that centers closed for traffic should take priority over the centers open for traffic[52]. Furthermore, the greater the locality of the respondent, the greater the likelihood of perceiving the function of sidewalks alone in terms of pedestrian traffic[53]. As it turns out, also the country in which the researcher works plays a rather significant role in the case of selected opinions on urban space. This concerns the ecological construction and the function of sidewalks. Exhibiting the importance of ecological construction is clearly visible among the respondents working outside Poland, much more than people working only in Poland. Moreover, among the respondents working both in Poland and outside Poland this form of construction is more valued than among the respondents working only in Poland[54]. The difference in opinions on the function of sidewalks as a purely functional element is visible first and foremost among the respondents employed only in Poland and only outside Poland, and between those working only outside Poland and those employed in Poland and outside Poland. There exists a greater tendency for this approach in the case of the respondents working outside Poland – they attach more importance to this matter than those working in Poland and outside Poland[55]. The correlation between the independent variables such as age, job seniority, or HDI, and the insights into urban spaces, has not been statistically significant.

Limitations and future research

The attempt to look at the paper from the perspective of its limitations makes it possible to note that the research conducted is not representative, the results do not give the opportunity to draw objective conclusions and generalizations about the entire population of designers. It can be assumed, however, that some conclusions may be more general in nature and they can be related to wider community.

---

[52] Kendall's Tau-b -0.113; p=0.023.

[53] Kendall's Tau-b 0.116; $p = 0.019$.

[54] ANOVA, $N = 229$; $df = 2$; $F = 6.791$; $p = 0.001$. Scheffe's test indicates differences between the respondents working in Poland and outside Poland (4.15) and those employed only in Poland (3.47); $p = 0.016$ and between the respondents working only outside Poland (4.02) and those employed only in Poland (3.47); $p = 0.003$.

[55] ANOVA, $N = 229$; $df = 2$; $F = 14.095$; $p < 0.001$. Scheffe's test indicates differences between the respondents working only in Poland (2.53) and those working only outside Poland (3.23); $p <$ 0,001 and between the respondents working only in Poland (3.23) and those working in Poland and outside Poland (2.58); $p = 0.004$.

The findings constitute an important voice in a discussion on the future of cities and urban policies. The indicated determinants of "good" urban design may be a basis for establishing strategies for urban development, and this in turn will help to outline the directions of the new urban policy oriented, much more than ever, to the needs of *ordinary* residents and people from *vulnerable* social groups (the elderly, mothers with children, people with disabilities).

Discussion

The issue of "good" urban design naturally raises a number of questions about for whom urban design should be good. Urban design should obviously be good for residents, but should it be good also for some other categories? If so, for which categories primarily? For individuals or the general public, for pedestrians and cyclists or for drivers, for active people or for the ones with mobility problems? Or should it be primarily a visual showcase of the city providing publicity to its authorities? These are just some of the issues that are already connected to "good" urban design. Of course, we may be tempted to conclude that "good" urban design should combine the answer to the needs of all the social categories mentioned, but it is difficult, if at all possible, to meet this challenge. The respondents' definitions of "good" urban design indicate that it is a coherent vision of urban space design, which is realized on different levels. These levels, however, seem to be organized around the main values which are: respect for the environment and adaptation of space for vulnerable social categories. It should be noted, however, that all the listed aspects related to "good" urban design were highly rated by the respondents. This demonstrates the overall (not fragmentary) perception of urban life, which corresponds to the overall way of organizing it. The correlation of the respondents' characteristics with their answers have led to interesting conclusions, as it turned out that women place greater emphasis on integration and interaction urban design functions than men. Articulating this function of space may be related to women's social role of mother. Women who play the role of mothers more often than men perform caring functions towards their children, they move around the city with a stroller, and they are sensitive to spaces that promote the socialization of their children. Also a sense of security and a friendly climate - as the markers of *good* urban design - have proved to be more important for women than for men. On the other hand, older people emphasize the aesthetical and functional aspects of design, which

may be due to increasing sensitivity to beauty and cultural heritage with age. Sentimental values that make specific spaces evoke specific memories also gain in importance with age; and the attachment to comfort of life can be explained by the older people's appreciation of functional aspects of urban design. It also turned out that ecological aspects of urban design are much more important for people working outside Poland than in Poland. Ecology is associated with good urban design primarily in the minds of inhabitants of the largest cities. This may be due to the greenery deficits in the metropolises where the respondents live, but also to their higher ecological awareness. The undisputed foundations of good urban design are the needs of the space users - which has been confirmed by both the quantitative and the qualitative research. The belief that "good" urban design should be the answer to social needs also means that those whose opinions above all should be taken into account by the designer designing urban space are the users themselves. An important aspect of thinking about the city is indicating the priorities around which its development should be organized. Recently, these priorities have been centered on increasing traffic flow, but for several years we have seen a retreat from this trend. This is also demonstrated by the answers of the respondents who favor the superiority of the pedestrianized center over the center open for traffic, which means that there exists a dominating tendency to organize space in a way that answers the needs of the city residents more. The lack of harmonious development of space is one of the weaknesses of Polish cities, and new investments are often aimed at maximizing the developer's profits. The objects that appear seem to be accidental and detached from the environment. Moreover, there exists the widespread trend of fencing the emerging investments, which is fatal in consequences as we become witnesses of the emergence of the city as a social exclusion space. The respondents (especially women) are critical towards the one-dimensional approach of developers, who are focused solely on the quality of the object with no regard to the quality of its surrounding. The extraction of space that is between buildings and which has the greatest bonding potential should be a challenge for all who are actors in its creation. It seems that all the reflections on "good" urban design should begin here.

It should be noted that the "good" city design is not an analytical category separated from the economic aspects of the functioning of cities. The method of urban space design influences into economic aspects of the functioning of cities and will be one of the factors conditioning their development. Well--designed and aesthetic spaces attract attention of the investors whose financial

capital influences the city's development. It means that, "good" city design becomes an important economic resource for urban development.

Answering the research question of how urban design works in the minds of the respondents, one should be aware of the ambiguity of the term "design". However, the ambiguity does not exclude the common belief of its key role in improving social reality. The multitude of characteristics of good urban design allowed for the familiarization with the issues undertaken which are unquestionably above all connected to the *human dimension* of design.

Answering the research question of the role of urban design it should be noted that urban design shall first and foremost meet the needs of the space users. Situating man in the centre of design process is considered to be the foundation of the city's existence. Urban design should also contribute to the ecological development of the city and aid shaping human interactions. However, that is not all. There is an increasingly common belief that urban design should prevent social exclusion in the city.

Bibliography

1. Bedyńska S., Cypryańska M., *Zaawansowane metody tworzenia wskaźników – eksploracyjna analiza czynnikowa i testowanie rzetelności skali* [in:] *Statystyczny drogowskaz. Praktyczne wprowadzenie do wnioskowania statystycznego*, (ed.) S. Bedyńska, M. Cypryańska, Wydawnictwo Akademickie Sedno, Warsaw 2013.

2. Bejnarowicz K., *Centrum handlowe nowej generacji jako nowe centrum miasta* [in:] *Socjologia miasta. Nowe dziedziny badań*, (ed.) A. Majer, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2007.

3. Bryl-Roman W., *Inflacja designu?* „Kultura Współczesna" 2009, no. 3.

4. Dymnicka M., *Przestrzeń dla obywateli. O uniwersalności helleńskiego modelu przestrzeni publicznej* [in:] *Człowiek – Miasto – Region, związki i interakcje, Księga Jubileuszowa Profesora Bohdana Jałowieckiego*, (ed.) G. Gorzelak, M. S. Szczepański, W. Ślęzak-Tazbir, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warsaw 2009.

5. Frejlich Cz., *Cywilizowani rewolucjoniści*, „2+3D" 2013, no. 47.

6. Gehl J., *Miasta dla ludzi,* Wydawnictwo RAM, Kraków 2014.

7. Gehl J., *Życie między budynkami. Użytkowanie przestrzeni publicznych*, Wydawnictwo RAM, Kraków 2009.

8. Głutkowska-Polniak A., *Dizajn – „sztuka życia"*, „Anthropos?" 2013.

9. Gruszczyński L.A., *Elementy metod i technik badań socjologicznych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania i Nauk Społecznych w Tychach, Tychy 2002.

10. *Jak przetworzyć Miejsce. Podręcznik kreowania udanych przestrzeni publicznych*, Fundacja Partnerstwo dla Środowiska, Kraków 2009.

11. Kreitz K., Krejtz I., Albiński R., *Jednoczynnikowa analiza wariancji w planie międzygrupowym* [in:] *Statystyczny drogowskaz 2. Praktyczne wprowadzenie do analizy wariancji*, (ed.) S. Bedyńska, M. Cypryańska, Wydawnictwo Akademickie SEDNO, Warsaw 2013.

12. Lenk K., *Krótkie teksty o sztuce projektowania*, Słowo/Obraz/Terytoria, Gdańsk 2010.

13. Lorens P., *Tematyzacja przestrzeni publicznej miasta* [in:] *Przemiany miasta. Wokół socjologii Aleksandra Wallisa*, (ed.) B. Jałowiecki, A. Majer, M. S. Szczepański, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warsaw 2005.

14. Mrowczyk J., *„Ziemia święta" dizajnerów*, „2+3D" 2013, no. 47.

15. Nowak S., *Metodologia badań społecznych*, PWN, Warsaw 2007.

16. Rószkiewicz M., *Metody ilościowe w badaniach marketingowych*, PWN, Warsaw 2002.

17. Stanisz A., *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach medycyny. Tom 1. Statystyki podstawowe*, Wydawnictwo StatSoft, Kraków 2006.

18. Wróbel A., *Mebel na moim podwórku* [in:] *Bramy Kraju. Biblioteka Wizerunku Miasta*, (ed.) K. Goźlińska, Wydawnictwo AMS, Warsaw 2013.

19. Wybieralski W., *Elementy wzornictwa w projektowaniu technicznym*, Wydawnictwo Politechniki Warszawskiej, Warsaw 2012.

MAGDALENA PIŁAT-BORCUCH

„DOBRE" WZORNICTWO MIEJSKIE JAKO ZASOBY GOSPODARCZE W ROZWOJU MIAST

Streszczenie: Artykuł porusza zagadnienie projektowania urbanistycznego poprzez umieszczanie go w perspektywie socjologicznej. Koncentruje się na próbach uchwycenia projektu przestrzeni miejskiej w taki sposób, aby coraz lepiej odpowiadał na różnorodne potrzeby obecnych i przyszłych społeczeństw. Zaproponowane uniwersalne determinanty „dobrego" projektowania urbanistycznego są wynikiem międzynarodowych badań przeprowadzonych wśród ekspertów (projektantów, architektów, urbanistów) z 47 różnych krajów. Zebrane dane empiryczne pozwoliły na identyfikację uwarunkowań dobrego projektowania urbanistycznego i wartości z nim związanych oraz na zdiagnozowanie czynników ułatwiających i utrudniających jej rozwój. Na poziomie praktycznym zdobyta wiedza może stać się podstawą do podjęcia działań na rzecz poprawy jakości życia w mieście i efektywnego wykorzystania zasobów przez wszystkich, którzy mają jakikolwiek wpływ na jego kształt. Ustalenia mogą być przydatne w tworzeniu strategii rozwoju miast, a to z kolei może pomóc w nakreśleniu kierunków nowej polityki miejskiej zorientowanej, znacznie bardziej niż kiedykolwiek, do potrzeb zwykłych mieszkańców miasta i osób z grup szczególnie wrażliwych (osoby starsze, matki z dziećmi, osoby niepełnosprawne).

Słowa kluczowe: design, projektant, urbanistyka, „dobry" projekt urbanistyczny, „wymiar ludzki", użytkownik, potrzeby społeczne, ekonomia miasta.

Anna Rutkowska[1]

EKONOMICZNO-FILOZOFICZNE KONTEKSTY PRAKSEOLOGII

Streszczenie: Prakseologia jest nauką o sprawnym działaniu. Przedmiotem badań prakseologicznych są uniwersalne metody osiągania celu, czyli sposoby efektywnego realizowania działań poprzez formułowanie tzw. dyrektyw prakseologicznych, określających normy, zasady i wytyczne postępowania. W wymiarze gospodarczym dyrektywy te odnoszą się do efektywnych sposobów alokacji zasobów. Celem podjętych rozważań jest identyfikacja wzajemnych związków między filozofią, ekonomią i prakseologią, a także określenie roli podejścia prakseologicznego w naukach o zarządzaniu i ekonomii w wymiarze teoretycznym i praktycznym. Postawiono tezę, iż założenia prakseologii mają zastosowanie w działalności gospodarczej zarówno w skali mikro -ekonomicznej, jak i w wymiarze makroekonomicznym. Dyrektywy prakseologiczne zawarte są bowiem w wielu modelach i metodach zarządzania, a dorobek naukowy prakseologii stanowi asumpt do pogłębionych badań ekonomicznych o interdyscyplinarnym charakterze.

Słowa kluczowe: Ekonomia, filozofia, filozofia ekonomii, prakseologia.

ORCID: 0000-0003-1174-7743.

[1] Doktor nauk ekonomicznych, magister filozofii, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie.

Wstęp

Ekonomia jest dziedziną politycznie i ideologicznie wpływową, jednakże jej autorytet epistemologiczny wciąż pozostaje kwestią sporną[2]. Ekonomia uzyskała autonomiczny charakter dopiero w dobie Oświecenia. Wcześniej stanowiła obszar badawczy filozofii praktycznej. Teza, iż ekonomia ugruntowana została na kanwie refleksji filozoficznej w pełni znajduje swoje uzasadnienie na gruncie anglosaskim, zwłaszcza w dziełach A. Smitha („Teoria uczuć moralnych", „Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów")[3], stanowiących poszukiwanie etyczno-antropologicznego fundamentu nauki o gospodarowaniu, oraz D. Huma („Political Discourses")[4], którego poglądy w znacznym stopniu przyczyniły się do erozji systemu merkantylistycznego i ufundowania klasycznej ekonomii politycznej. Istotny wkład w rozwój zarówno filozofii, jak i ekonomii miały także rozważania J.S. Milla („System logiki dedukcyjnej i indukcyjnej"[5], „Utylitaryzm. O wolności"[6], „Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej")[7] oraz J. Benthama („Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa")[8], twórcy koncepcji utylitaryzmu, mającej wpływ na ugruntowanie mikroekonomicznej analizy zachowań jednostki i decyzji konsumenckich zmierzających do maksymalizacji użyteczności możliwie największej liczby członków społeczeństwa, jako podstawowej metody zwiększania dobrobytu społecznego. Na rozwój francuskiej myśli ekonomicznej znaczny wpływ miały natomiast poglądy encyklope -dystów, w szczególności F. Quesnaya, twórcy szkoły fizjokratów i koncepcji laissez-faire. W Niemczech zaś ekonomia wyewoluowała z nauki prawno-skarbowej, jaką była kameralistyka. Niemiecka filozofia idealistyczna reprezentowana przez I. Kanta, J.G. Fichtego i G.W.F. Hegla przyczyniła się do rozwoju niemieckiej szkoły narodowej (A. Müller, F. List), a następnie niemieckiej szkoły historycznej (W. Roscher, B. Hildebrand, K. Knies, G. von Schmoller). W ekonomii neoklasycznej oświeceniowa wiara w możliwości

[2] M. Gorazda, Ł. Hardt, T. Kwarciński (red.), *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, Copernicus Center Press, Kraków 2017, s. 9.
[3] A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 2015; A. Smith, *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989.
[4] D. Hume, *Political Discourses,* Trans-Europ-Repress, Mauvezin 1993.
[5] J.S. Mill, *System logiki dedukcyjnej i indukcyjnej*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1962.
[6] J.S. Mill, *Utylitaryzm. O wolności*, PWN, Warszawa 2005.
[7] J.S. Mill, *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej,* Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1965.
[8] J. Bentham, *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*, PWN, Warszawa 1958.

rozumu ludzkiego przejawiała się w postrzeganiu racjonalności w kategoriach aksjomatów, stanowiących podstawę teorii wyboru konsumenta[9].

Także współczesne problemy badawcze podejmowane przez ekonomistów mają często charakter metaekonomiczny, sama zaś ekonomia generuje szereg pytań o charakterze filozoficznym. Filozoficzna refleksja nad ekonomią wydaje się zatem być ze wszech miar uzasadnioną. W ramach filozofii ekonomii można wyróżnić trzy główne obszary badawcze. Pierwszy z nich stanowi metodologia ekonomii. Podobnie bowiem jak wszystkie dyscypliny naukowe, ekonomia jest przedmiotem dyskusji epistemologicznych i metodologicznych. Drugi obszar filozofii ekonomii dotyczy teorii działania i racjonalności podmiotów gospodarczych. W ramach trzeciego obszaru badawczego podejmowane są natomiast próby formułowania zasad oceny instytucji, państw i procesów gospodarczych. Pytania ekonomii są zatem częścią filozofii normatywnej, a dokładniej filozofii moralnej i politycznej[10]. Złożoność współczesnej rzeczywistości, powodowana intensyfikacją międzynarodowych powiązań gospodarczych i układów politycznych oraz indukowana dynamicznym postępem technologicznym, implikuje interdyscyplinarne badania naukowe, zmierzające do identyfikacji kluczowych trendów oraz wyjaśnienia zachodzących procesów społeczno-gospodarczych. Zasadność wielowymiaro -wych analiz determinują uwarunkowania globalizacyjne mające wpływ na kierunek rozwoju i kondycję światowych gospodarek oraz kształt społeczeństwa. Ocena rzeczywistości gospodarczej wymaga zatem szerokiego podejścia i uwzględnienia dorobku różnych dyscyplin naukowych. Analiza gospodarki przez pryzmat ekonomii, filozofii i prakseologii umożliwia uzyskanie wieloaspektowego obrazu zachodzących procesów gospodarczych.

Celem teoretycznych rozważań podjętych w artykule jest zatem identyfikacja wzajemnych związków między ekonomią, filozofią i prakseologią, a także określenie roli podejścia prakseologicznego w naukach o zarządzaniu i nauce o gospodarowaniu. W artykule w syntetyczny sposób przedstawiono filozoficzne fundamenty ekonomii. Ukazano także genezę, rozwój i prekursorów myśli prakseologicznej oraz istotę i założenia współczesnej prakseologii.

[9] W. Giza, *Historia związków ekonomii z filozofią,* [w:] *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, (red.) M. Gorazda, Ł. Hardt, T. Kwarciński, Copernicus Center Press, Kraków 2017, s. 22-36.

[10] M. Cozic, *Philosophy of Economics*, „Cahiers de Recherche. Série Décision, Rationalité" 2015, Interaction 1: 2-46, p. 1-2.

Filozoficzne podwaliny prakseologii

Termin prakseologia pochodzi od greckich słów *práksis*, *prákseōs* – praktyka, czynność oraz *lógos* – nauka. Początki nurtu prakseologicznego dostrzec można już w czasach starożytnych, między innymi w dziełach Arystotelesa, uważanego za inicjatora opisu rzeczywistości w terminach ogólnoprakseologicznych, na co wskazuje chociażby stwierdzenie: „tego, co winniśmy robić, uprzednio się nauczywszy, uczymy się robić dopiero robiąc to właśnie”[11]. W „Etyce nikomachejskiej” Stagiryta wskazuje, iż w dziedzinie sprawności działań nie wolno utożsamiać optymalnej miary stopniowalnego środka z jego maksymalnym natężeniem, a właściwego sposobu postępowania należy poszukiwać między skrajnościami. Zgodnie zatem z zasadą złotego środka (łac. *aurea mediocritas*), w drodze do doskonałości należy dążyć do właściwego umiaru zapewniającego harmonijny rozwój. Także teoria organizacji rozwijana w Starożytności obejmowała bogaty materiał uogólnień i zaleceń sprawnościowych. Duży wkład teoretyczny do nauki organizacji wniósł zwłaszcza Platon, który w dziele „Państwo”[12] zawarł zagadnienia organizacji społecznej oraz organizacji pracy w różnych zawodach[13]. Argumentacja Platona na rzecz podziału pracy ma wprawdzie charakter etyczny i nie jest oparta na efektywności specjalizacji, lecz o aktualności jego myśli świadczy chociażby podejście do specjalizacji procesu produkcji wyrażone w słowach: „produkować więcej, taniej i lepiej”[14]. Problemy organizacyjne podejmowane były także w dziełach Demokryta, Ksenofonta czy Hezjoda. W Rzymie kwestie organizacji pracy poruszane były w pracach Marka Porcjusza Katona (Starszego), Warrona, Pliniusza oraz Columelli. Zawierały one szereg praktycznych zaleceń dotyczących racjonalnego prowadzenia gospodarstwa rolnego. W czasach Średniowiecza, zdominowanego przez myślenie teocentryczne, elementy teorii organizacji znaleźć można przede wszystkim w dziełach św. Tomasza z Akwinu. Do poszukiwania antropocentrycznych sposobów rozwiązań problemów nurtujących społeczeństwa doby Renesansu i Odrodzenia pobudzały dzieła filozofów francuskich i angielskich, zwłaszcza F. Bacona i A. Comte’a. Istotny wkład w rozwój teorii organizacji wnieśli encyklopedyści francuscy: D. Diderot, Monteskiusz, Voltaire, J.J. Rousseau. Największe znaczenie

[11] Arystoteles, *Etyka nikomachejska. Księga druga*, PWN, Warszawa 2007, s. 44.
[12] Platon, *Państwo*, Wydawnictwo Antyk Marek Derewiecki, Kęty 2007.
[13] W. Kieżun, *Tadeusz Kotarbiński twórca idei dobrej roboty* [w:] *Myśl Tadeusza Kotarbińskiego i jej współczesna recepcja*, (red.) R. Banajski, W. Gasparski, A. Lewicka-Strzałecka, Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2006. s. 52-61.
[14] Platon, *Państwo*, Wydawnictwo Antyk Marek Derewiecki, Kęty 2007.

w kwestii organizacji społeczeństwa miały poglądy J.J. Rousseau oraz przedstawicieli francuskiego socjalizmu utopijnego: C. Saint-Simona, K. Fouriera i angielskiego myśliciela R. Owena. Podejście prakseologiczne w wymiarze ogólnospołecznym kontynuowane było także przez K. Marksa, F. Engelsa i W.I. Lenina, który wywarł zasadniczy wpływ na rewolucyjne przekształcenie stosunków społecznych, strukturę organizacji gospodarczej i rozwój teorii organizacji w czasach socjalizmu. Doświadczenia państw socjalistycznych przyczyniły się do zmiany i rekonstrukcji całego istniejącego układu społecznego, tworząc tym samym nową teorię organizacji[15].

Pojęcia prakseologii po raz pierwszy użył w 1882 r. L. Bourdeau w dziele „Theorie des Science"[16], zaś wcześniej, w 1863 r. pod nazwą „ponologia" stosowana była przez M. Martina. Na konieczność stosowania prakseologii jako metody nauki ekonomii wskazywał austriacki ekonomista L. von Mises w dziele „Human Action. A Treatise on Economics"[17]. Postulat praktyki jako dyscypliny naukowej sformułował także angielski filozof, polityk i ekonomista J. Locke w dziele „Essay Concerning Human Understanding"[18]. T. Kotarbiński, polski filozofii uważany za ojca nauki o sprawnym działaniu stwierdza: „kwestia ojcostwa prakseologii jest o tyle zawiła, że nauka ta przychodziła na świat przynajmniej pięć razy, a każdy z tych porodów był niezależny od pozostałych"[19]. Pierwszymi prakseologiami w opinii T. Kotarbińskiego byli Alfred Espinas i Eugeniusz Słucki. Siebie zaś w tym gronie umieszcza na trzecim miejscu[20].

A. Espinas (1844-1922), francuski myśliciel i socjolog, uczeń A. Comte'a i H. Spencera, jest inicjatorem prakseologii jako koncepcji tak w zakresie nazwy, jak i odrębnej dyscypliny badań. W 1890 r. na łamach czasopisma *Revue Philosophique de la France et de l'Etranger* w artykule pt.: „Les orgines de la technologie" pisał on m.in.: „i otóż słowo «praktyka» nasuwa termin «prakseologia» dla oznaczenia nauki o formach najogólniejszych i zasadach najwyższych działania w świecie stworów żywych"[21]. Trudno o bardziej lapidarne ujęcie szerokiego programu i większe związanie go z terminem, który wprowadza autorsko w drodze konstrukcji, nie zaś zapożyczenia. Przedmiotem

[15] K. Piłejko, *Prakseologia – nauka o sprawnym działaniu*, PWN, Warszawa 1976, s. 9-12.
[16] L. Bourdeau, *Théorie des sciences: plan de science intégrale*, Germer-Baillière, Paris 1882.
[17] L. von Mises, *Human Action. A Treatise on Economics,* Yale University Press, New Haven 1949.
[18] J. Locke, *Essay Concerning Human Understanding*, Thomas Bassett, London 1960.
[19] T. Kotarbiński, *Traktat o dobrej robocie*, Ossolineum, Wrocław 1982, s. 346.
[20] T. Kotarbiński, *Prakseologia*, „Kwartalnik Pedagogiczny" 1962, nr 7(3).
[21] A. Espinas, *Les orgines de la technologie,* „Revue Philosophique de la France et de l'Etranger" 1890.

prowadzonych przez A. Espinasa badań naukowych była analiza wszelkich umiejętności praktycznych uprawnianych świadomie i refleksyjnie w społeczeństwach cywilizowanych. Umiejętności te określał mianem technologii ogólnej, w obrębie której mieściły się trzy rodzaje zagadnień. Pierwszą grupę stanowił opis analityczny, typologia, klasyfikacja i systematyzacja kunsztów praktycznych. Drugi obszar badań dotyczył warunków i praw wyznaczających skuteczność działań. Trzecim polem analiz była geneza i rozwój kunsztów, dróg ich doskonalenia i uwstecznia. Technologia ogólna w koncepcji A. Espinasa jest nauką historyczno-socjologiczną. A. Espinas jest nie tylko inicjatorem terminu prakseologia, lecz także twórcą nauki o formach działania, które ujawniają się we wszystkich dziedzinach aktywności, a zarazem nauki o czynnikach warunkujących wzmaganie się sprawności działań we wszystkich tych dziedzinach[22].

Jak wskazuje T. Kotarbiński, drugie narodziny i chrzciny prakseologii miały miejsce w Kijowie w 1926 r., kiedy to E. Słucki (1880-1948), ekonomista, uczeń duchowy E. Husserla i B. Russella, opublikował na łamach IV tomu *Zapisków Socjalno-Ekonomicznoho Widdiłu* pracę w języku niemieckim: „Beitrag zur formal-praxeologischen Gundlegung der Oekonomik" i w języku ukraińskim: „Etiud do probłemy budowannia formalno-prakseolo -gicznych zasad ekonomiki", traktującą o formalno-prakseologicznych zasadach ekonomii. W Polsce tekst ten opublikowano dopiero w 1965 r. w czasopiśmie *Studia Ekonomiczne* i dwa lata później w periodyku *Prakseologia* pt.: „Przyczynek do formalnie prakseologicznego uzasadnienia ekonomii"[23]. Prakseologia zajmuje u E. Słuckiego miejsce pośrednie między wyższą sferą abstrakcji – teorią zdarzeń, a najbardziej szczegółową częścią tej struktury – ekonomią formalną[24]. Identyfikując miejsce i stosunek prakseologii wobec innych nauk stwierdza, iż jako odrębna dziedzina naukowa stanowi ona zespół pojęć i twierdzeń o stopniu uogólnienia pośrednim między abstrakcyjną teorią struktur przedmiotów złożonych, ontologią a ekonomią[25]. Ekonomia natomiast jest szczególnym przypadkiem ogólniejszej nauki o racjonalnym działaniu, którą można nazwać prakseologią lub nauką o organizacji i kierownictwie. Pojęcia ekonomii politycznej bądź całkowicie należą do prakseologii,

[22] T. Kotarbiński, *Rozwój prakseologii*, „Kultura i społeczeństwo" 1961, nr 5(4), s. 330-350.
[23] E. Słucki, *Przyczynek do formalnie prakseologicznego uzasadnienia ekonomii*, „Prakseologia" 1967.
[24] W. Przelaskowski, *Eugeniusz Słucki jako pionier koncepcji prakseologicznej w ekonomii*, PWN, Warszawa 1967.
[25] T. Kotarbiński, *Praxiology and Economics* [w:] *On Political Economy and Econometrics. Essays in Honour of Oskar Lange*, (red.) Y. Zhou, PWN, Warszawa 1964, s. 303-312.

bądź opierają się na jej pojęciach[26]. Całe rusztowanie pojęć prakseologicznych u E. Słuckiego opiera się więc na trójpiętrowej budowli teoretycznej. Najwyższe piętro stanowi – jako najogólniejsza – ontologia formalna, pośrodku mieści się prakseologia formalna, na najniższym zaś z tych szczebli ogólności leży jej uszczegółowienie – ekonomika formalna[27].

Do panteonu twórców prakseologii zaliczyć też można rosyjskiego filozofa, ekonomistę, lekarza, pisarza *science fiction*, rewolucjonistę i działacza komunistycznego w jednej osobie – Aleksandra Bogdanowa (1873-1928, pseudonim Aleksander Malinowski), autora pracy „Tektologia, czyli powszechna nauka organizacyjna", opublikowanej w Moskwie w 1922 r., w której formułuje tezy dotyczące budowania struktur, tworzenia układów i opracowywania technik operowania procesami[28]. A. Bogdanow, jako prekursor teorii systemów i teorii organizacji akcentuje, iż ich zastosowanie mieć miejsce jedynie przy działaniu, kształtowaniu i budowie całości, czyli odnosi się do przedmiotów złożonych. Tektologia jest nauką o strukturze przedmiotów złożonych, a zatem także nauką o organizacji. Jest ona odpowie -dnikiem nie prakseologii w rozumieniu A. Espinasa lub E. Słuckiego, lecz raczej ontologii w rozumieniu E. Słuckiego, z tą różnicą, że ta aspiruje do ranki systemu formalnego, podczas gdy zaproponowana przez A. Bogdanowa ma charakter wyraźnie i programowo empiryczny. Zainteresowania A. Bogdanowa koncentrowały się wokół świata struktur przedmiotów złożonych i nie ograniczały się bynajmniej do struktur, zespołów czy wytworów działań. W równej mierze zajmował się bowiem poznaniem organizmów biologicznych, ich budowy, struktury i funkcji. Badając rozmaite systemy złożone (układy planetarne, organizmy biologiczne, zespoły ludzkie) dążył do zidentyfikowania praw rządzących ich powstawaniem, zachodzącymi wewnątrz nich przemianami oraz zmianami w ich zasięgu. Znajomość owych praw daje bowiem szansę przewidywania przebiegu zjawisk, a czasem nawet sterowania ich przebiegiem[29]. Do zakresu badań tektologicznych wchodzą więc także prawidłowości struktur rzeczy ze świata natury nieożywionej. A. Bogdanow dąży do formułowania najszerszych uogólnień dotyczących kształtowania się organizacji. Nauka w tej koncepcji służy do kierowania czynami, a każde działanie polega na jakimś akcie organizacyjnym. Wszelkie działanie jest zawsze jakimś organizowaniem lub jakimś

[26] K. Piłejko, *Prakseologia – nauka o sprawnym działaniu*, PWN, Warszawa 1976, s. 100-107.
[27] E. Słucki, *Przyczynek…*
[28] A. Bogdanow, *Tektologia, czyli powszechna nauka organizacyjna*, Moskwa 1922.
[29] Z. Martyniak, *Historia myśli organizatorskiej*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1988, s. 124-129.

dezorganizowaniem, czyli rozprzęganiem organizacji, polega bowiem na jakimś łączeniu takich czy innych elementów w całość lub rozłączaniu złączonych członów, a nieraz na bardzo bogatym i skomplikowanym spiętrzaniu takich złączeń lub rozłączeń[30]. Horyzonty tektologii mają zasięg uniwersalny, ogólnoontologiczny, filozoficzny i światopoglądowy. Problematyka dociekań tektologicznych przechodzi więc stale w problematykę ogólną sprawnego działania, tektologia utożsamia się niemal praktycznie z prakseologią[31].

Za kolejnego inicjatora badań o charakterze prakseologicznym uznać należy Georgesa Hosteleta (1875-1960), belgijskiego filozofa, socjologa, matematyka i chemika, który w 1932 r. na łamach czasopisma *Revue Philosophique de la France et de l'Etranger* opublikował pracę pt.: „Aperçu sur les positions des problèmes de l'action"[32]. G. Hostelet przywiązywał duże znaczenie do uniwersalnych dyrektyw wyspekulowanych w drodze czystego namysłu bez doświadczalnego sprawdzenia ich realizacji. Co ciekawe, nie uważał swej metodologii za prakseologię, którą znał z francuskiego tekstu T. Kotarbińskiego „Les principes du bon travail". Metodologia umiejętności praktycznych należy do nielicznych rozważań nad teorią czynu i łączy się z nurtem prac metodologiczno-teoretycznych, nawiązuje bowiem do metody doświadczalnej C. Bernarda. Dokonując syntetycznego podsumowania wkładu poszczególnych myślicieli w powstanie i rozwój nowej nauki można stwierdzić, iż A. Espinas sformułował zasadniczą problematykę prakseologii, E. Słucki odniósł ją do zagadnień teorii zdarzeń i ekonomii oraz opracował zwartą sieć pojęć swoistych teorii sprawnego działania, A. Bogdanow w ramach tektologii zdefiniował tezy o organizacji i budowaniu, natomiast G. Hostelet stworzył metodologię umiejętności praktycznych[33].

Podwaliny prakseologii przedstawił T. Kotarbiński w 1913 r. w odczycie pt.: „Cel czynu a zadania wykonawcy", wygłoszonym na posiedzeniu akademickiego Kółka Filozoficznego we Lwowie, zawartym następnie w pracy pt.: „Szkice praktyczne"[34]. Dojrzałą postać prakseologii przedstawił natomiast w „Traktacie o dobrej robocie"[35], proponując w nim podstawową terminologię prakseologiczną, ustalając zakres i miejsce prakseologii w metodologii (metodologia ogólna), etyce (część zajmująca się sprawnością po ocenie godziwości)

[30] T. Kotarbiński, *Dzieła wszystkie. Prakseologia część II*, Ossolineum, Wrocław 2003, s. 44.
[31] *Ibidem*, s. 118.
[32] G. Hostelet, *Aperçu sur les positions des problèmes de l'action*, „Revue Philosophique de la France et de l'Etranger" 1932.
[33] T. Kotarbiński, *Rozwój prakseologii…*, s. 332-349.
[34] T. Kotarbiński, *Szkice praktyczne*, Wydawnictwo Kasy im. Mianowskiego, Warszawa 1913.
[35] T. Kotarbiński, *Traktat o dobrej robocie*, Ossolineum, Wrocław 1982.

i filozofii (teoria praktyki lub praktyczności). Jego zdaniem, głównym zadaniem prakseologii jest uświadomienie, sformułowanie, uzasadnienie i systematyzacja zaleceń ogólnych i przestróg dotyczących sprawności działań, innymi słowy ich praktyczności. Za prakseologię uważał T. Kotarbiński także teorię organizacji i zarządzania. Zainicjował on ponadto jeden z działów prakseologii – ogólną teorię walki. Za źródła inspiracji filozoficznych prowadzących do sformułowania teorii zdarzeń, z których powstały dyrektywy sprawnego działania, T. Kotarbiński uznaje dialektykę heglowską i marksistowską, która jest właśnie doktryną o teorii zdarzeń oraz pracę „Pierwsze zasady" autorstwa H. Spencera. Ponadto wskazuje on na kilka prac teoretycznych zawierających wątki prakseologiczne, których autorzy rozpatrują formy działania z perspektywy najogólniejszej, m.in prace R. Ehrenfelda – o właściwościach przedmiotów złożonych, M. Petrovicia – o typologii przebiegu zdarzeń i M. Borowskiego – na temat rodzajów kompleksów[36]. Do grona polskich myślicieli zorientowanych prakseologicznie zaliczyć można E. Geblewicza, J. Zieleniewskiego, T. Pszczołowskiego i A. Podgóreckiego. Warto zaznaczyć, iż dorobek polskiej prakseologii miał wpływ na rozwój tej nauki także w innych krajach, m.in. w Rumunii (prakseologia formalna) i Czechosłowacji. Ze względów politycznych w literaturze przedmiotu niektórych krajów termin prakseologia nie funkcjonował wprost w użyciu (przez wgląd na fakt, iż używali jej uczeni potępiani lub źle widziani przez komunistyczne władze, jak np. A. Bogdanow, J. Słucki), lecz jej elementy zawarte były pośrednio w cybernetyce, teorii administracji i naukach o organizacji. Kierunek prakseologicznych rozważań zapoczątkowany przez T. Kotarbińskiego stanowił inspirację dla dalszych prac prakseologów, dając tym samym asumpt do rozwijania nowych zagadnień, takich jak typologia działań sprawnych i niesprawnych, błędy praktyczne, analiza struktur dyrektyw praktycznych, których racjonalność zależy od ich podstaw teoretycznych, czy aksjologia sprawnościowa w obrębie ocen utylitarnych i teleologicznych. Wraz z dalszym rozwojem nauki o sprawnym działaniu precyzowano terminologię, rozwijano teorię walki, pracy, działań zinstrumentalizowanych, epistemologię pragmatyczną (naukoznawstwo), prakseometrię, prakseosemiotykę, teleologię, teorię decyzji, prakseologią formalną. Współcześnie prakseologia rozwijana jest w korelacji z teorią gier i teorią decyzji (R.L. Ackoff), teorią organizacji i zarządzania oraz filozofią techniki.

[36] K. Piłejko, *Prakseologia…*, s. 105.

Podejście prakseologiczne w naukach o zarządzaniu

Teorie organizacji i zarządzania mają istotny wpływ na praktykę życia gospodarczego. W historycznym procesie kształtowania się nurtu prakseologicznego wskazać można cztery zasadnicze etapy (kierunki) jego rozwoju. W literaturze przedmiotu za najbardziej istotne dla rozwoju wiedzy o organizacji uznaje się badania prowadzone w ramach szkoły klasycznej (kierunek naukowego zarządzania: F.W. Taylor, H. Le Chatelier, H.L. Gantt, H. Emerson, F. i L. Gilbreth, K. Adamiecki, H. Ford oraz kierunek administracyjny: H. Fayol, M. Weber, R.F. Drucker, H.A. Simon, A.D. Chandler), szkoły stosunków międzyludzkich (behawioralnej, psychologicznej: E. Mayo, D. McGregor, M. Follet, H. Mintzberg, A. Maslow) oraz szkoły ilościowo-systemowej (S.I. Gass, G.B. Dantzig, R.L. Ackoff, R.M. Allen, W. Leontieff, H.M. Wagner)[37]. W ramach współczesnego podejścia do sprawności działań, prakseologia traktowana jest jako nowa, odrębna nauka, w stosunku do której teoria organizacji jest tylko konkretyzacją na niższym szczeblu ogólności. Wychodząc z założeń teorii zdarzeń, domeną prakseologii jest formułowanie praw i zależności ogólnych opartych na zasadach przyczynowości. Tworząc logicznie powiązany układ pojęć i twierdzeń prakseologia obejmuje całość zagadnień organizacyjnych rozpatrywanych z punktu widzenia sprawności i skuteczności działań. Wykorzystanie różnych metod badawczych pozwala natomiast na ocenę każdego z elementów organizacji, rozpatrywanych z osobna i w kompleksowej całości, w odniesieniu do działań zarówno indywidualnych pracownika, jak i zbiorowych[38]. Syntetyczne przedstawienie etapów rozwoju myślenia prakseologicznego pozwala na uchwycenie istoty prakseologii w wymiarze teoretycznym, rozumianej jako nauka o sprawnym działaniu, a także identyfikacji jej roli w aspekcie praktycznych zastosowań jej zasad.

Prakseologia jest nauką o sprawnym działaniu. Współczesny słownik prakseologiczny zawiera szereg terminów, na podstawie których metodą dedukcji i indukcji formułowane są tezy prakseologii. Do elementów sprawnego działania zaliczane są kwestie związane z podmiotem działającym i jego

[37] Zob. J. Kisielnicki, *Zarządzanie organizacją*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlu i Prawa, Warszawa 2007, s. 33; H. Fayol, *Administracja przemysłowa i ogólna*, Księgarnia W. Wilak, Poznań 1947, s. 35, 56-86; Z. Martyniak, *Prekursorzy nauki organizacji i zarządzania*, PWE, Warszawa 1989; W. Piotrowski, *Organizacje i zarządzanie – kierunki, koncepcje, punkty widzenia* [w:] *Zarządzanie*, (red.) A. Koźmiński, W. Piotrowski, PWN, Warszawa 2000; A. Zawiślak, *Szkice o zarządzaniu*, PWN, Warszawa 1975.

[38] K. Piłejko, *Prakseologia…*, s. 15-16.

działaniem, impulsem dowolnym, czynem prostym i złożonym, sprawcą czynu i jego odpowiedzialnością, skutkami działań, a także rozróżnieniem terminologicznym tworzywa, wyrobu i dzieła. Zasady sprawnego działania oparte są na ogólnym pojęciu sprawności, skuteczności, ekonomiczności, oszczędności, celowości, racjonalności, pojęciu celów, zadań i środków. Warunki sprawnego działania obejmują natomiast problematykę związaną z wykonalnością, preparacją, planowością oraz instrumentalizacją działań. Walory sprawnego działania stanowią dyrektywy i zalecenia praktyczne dotyczące dobrej roboty, a także wytyczne ogólne i związane z ekonomizacją działań. Tematyka związana z organizacją działań dotyczy natomiast pojęcia organizacji i instytucji, rodzajów kierownictwa, zadania i funkcji kierownika, pracy administracyjnej, przebiegu informacji oraz współzawodnictwa i czynów społecznych. Prakseologia formułuje także kryteria i rodzaje ocen prakseologicznych i pozaprakseologicznych.

Prakseologię traktować można jako ogólną teorię organizacji[39]. Dyrektywy prakseologiczne zawarte są w wielu modelach i metodach zarządzania[40]. W odróżnieniu od nauk ścisłych, formułujących twierdzenia dotyczące zależności przyczynowo-skutkowych, prakseologia formułuje dyrektywy sprawnościowe, czyli zdania rozkaźnikowe, które nie podlegają ocenie w odniesieniu do kryterium prawdy lub fałszu, ale wynikają z analiz empirycznych[41]. Prakseologia stanowi więc swoisty odpowiednik logiki, niedotyczący jednak procesów wnioskowania, lecz działania[42]. Przez pryzmat systemu pojęciowego prakseologii interpretować można wiele modeli i metod zarządzania, m.in. sformułowany przez F.W. Taylora model poszukiwania jednego, najlepszego sposobu wykonywania pracy (ang. *one best way*)[43], model biurokracji i wzór organizacji idealnej M. Webera[44]; koncepcję ekwifinalności (możliwości osiągania podobnych rezultatów przy wykorzystaniu wielu alternatywnych środków i metod), stanowiącą podstawę podejścia systemowego do organizacji[45], czy też postulat poszukiwania wzorców najlepszych praktyk autorstwa T. Petersa

[39] T. Kotarbiński, *Dzieła wszystkie*…, s. 381.
[40] I. Penc-Pietrzak, *Zmiany paradygmatów w zarządzaniu*, „Organizacja i Zarządzanie" 2016, nr 1209, s. 93-106.
[41] T. Pszczołowski, *Zasady sprawnego działania: wstęp do prakseologii*, Wydawnictwo Wiedza Powszechna, Warszawa 1967, s. 98-99.
[42] K. Klincewicz, *Zarządzanie, organizacje i organizowanie – inspiracje teoretyczne i próby systematyzacji*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2016, s. 20.
[43] F. W. Taylor, *The Principles of Scientific Management*, Harper & Brothers, New York 1911.
[44] M. Weber, *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*, University of California Press, Berkley 1978.
[45] P. Fiss, B. Cambre, A. Marx, *Configurational Theory and Methods in Organizational Research, Research in the Sociology Organizations*, Emerald, Bingley 2013.

i R.H. Watermana[46]. Kooperacją negatywną zajmują się teoria gier oraz jej współczesne zastosowania w zarządzaniu strategicznym, jak choćby model tzw. strategii *judo*, wykorzystującej słabe punkty przeciwnika przy minimalizacji własnego wysiłku i istniejącego ryzyka. Współcześni teoretycy zarządzania celem ułatwienia pracy menedżerskiej katalogują przykłady skutecznych działań w sposób analogiczny do analiz prakseologicznych. Przykładem takich praktyk może być zaproponowany przez R. Zimmermanna wykaz 72 manewrów strategicznych lub wzorców działania, które mogą być wykorzystywane w różnych kontekstach organizacyjnych. Obejmuje on takie elementy jak *benchmarking*, antropomorfizacja, bojkot, dywersyfikacja, metoda małych kroków czy działanie na dwóch frontach. Ograniczeniem zastosowania prakseologii w zarządzaniu jest jednak wysoki poziom ogólności formułowanych zasad, których trafność może być problematyczna, wraz z próbami dostosowania ich do bardziej specyficznych sytuacji[47].

Prakseologiczna teoria zarządzania jest jedną z najbardziej wartościowych i oryginalnych koncepcji, jakie powstały w ramach polskiego dorobku nauk o zarządzaniu. W „Traktacie o dobrej robocie", uznawanego za kanoniczne dzieło Polskiej Szkoły Prakseologicznej i dającemu formalny początek prakseologicznej teorii zarządzania, wyłożył T. Kotarbiński prekursorską koncepcję sprawnych działań zbiorowych. Zestawiając treści prakseologii i nauk o zarządzaniu stwierdził pokrewieństwo i komplementarność problematyki badawczej: „zetknięcie to było zarazem olśnieniem". Myśl założyciela i mistrza Szkoły oraz realizacja programu rozwoju prakseologii w kierunku teorii organizacji kontynuowana była przez J. Zieleniewskiego. Dzięki walorom metodologicznym i interdyscyplinarności poruszanych problemów badawczych, teoria stwarzała platformę do przetworzenia i syntezy wartościowej wiedzy z zakresu naukowej organizacji pracy i zarządzania. Nowa teoria zarządzania stanowiła normatywną odpowiedź na ówczesne patologie organizacyjne szczególnie uzewnętrzniające się w powojennej rzeczywistości w ramach nowego ustroju społeczno-politycznego. Zastosowanie podejścia prakseologicznego do kwestii zarządzania organizacjami umożliwiło bowiem opracowanie wielu praktycznie użytecznych rozwiązań w zakresie kierowania, wywierając niezatarty, pozytywny wpływ na kształt polskiej myśli organizacyjnej i sposób funkcjonowania polskich przedsiębiorstw. Organizacja w prakseologicznej

[46] T. Peters, R. Waterman, *In Search of Excellence*, Harper and Row, New York 1982.
[47] R. Zimmermann, *Das Strategiebuch. 72 Grundfiguren strategischen Handelns für Wirtschaft, Politik, Kommunikation, Design, Architektur und Alltag*, Campus Verlag, Frankfurt – New York 2011.

teorii zarządzania definiowana jest jako złożony system adaptacyjny, którego zróżnicowane funkcjonalnie części współprzyczyniają się do powodzenia całego systemu, a ten system, rozumiany jako całość, przyczynia się do powodzenia swoich części. Zarządzanie rozumiane jest natomiast jako wyodrębniony zespół ludzi z członem kierowniczym, spojony dążeniem do osiągania w możliwie najwyższym stopniu, względnie wspólnej, powtarzalnej i odnawialnej wiązki celów, wraz ze wszystkimi zasobami potrzebnymi do realizacji tej wiązki celów i przy zachowaniu założonych warunków sprawnego jej osiągania[48].

W aspekcie poznawczym prakseologiczna teoria zarządzania łączy realizm epistemologiczny z pragmatyzmem epistemologicznym (dążenie do prawdy głównie pod kątem poznania środków do sprawnego rozwiązania problemów praktycznych), i z realizmem praktycznym w planowaniu funkcjonowania instytucji zarządzanej (obiektywizm, punktem odniesienia działań ustalonych wedle trafnej hierarchii ze względu na ich ważność i granice realizacji jest stan rzeczywisty)[49]. Do katalogu metod wypracowanych na gruncie teorii zaliczyć można metody wytwarzania i formułowania twierdzeń (T. Kotarbiński, E. Leniewicz, H. Stonert, J. Zieleniewski), metodę syntezy interteoretycznej, metodę diagnozy (S. Ziemski), teoriozdarzeniową metodę wyznaczania celów (E. Leniewicz, E. Geblewicz), metodę określania stopnia zorganizowania instytucji zarządzanej (J. Zieleniewski), metodę typologii instytucji zarządzanych (T. Wójcik, J. Zieleniewski, S. Ziemski), metody badania pracy w instytucji zarządzanej (T. Pszczołowski), metodę analizy pojęciowej (T. Kotarbiński, W. Kieżun, T. Dąbrowski, W. Gasparski, T. Pszczołowski, H. Stonert, T. Wójcik, J. Zielenie -wski), a także koncepcje technik organizacyjnych (Z. Mikołajczyk, H. Mreła), stosowanych w administracji publicznej w relacji przełożony – podwładny (S. Kowalewski)[50]. Prakseologiczna teoria zarządzania rozwijana jest w kierunku systemowo-informatycznej, normatywnej teorii sprawnego zarządzania zarówno w dziedzinie działalności podmiotów gospodarczych sektora prywatnego, jak i nowego zarządzania publicznego administracją państwową i samorządową[51].

Nazwa „organizacja i zarządzanie" może być używana w dwóch znaczeniach: jako dziedzina praktycznego działania oraz jako autonomiczna dziedzina

[48] J. Zieleniewski, *Podstawowe pojęcia teorii systemów, organizacji, sterowania i zarządzania (próba systematyzacji pojęć i założeń)* [w:] *Współczesne problemy zarządzania*, (red.) J. Hołubiec, PWN, Warszawa 1974, s. 334-335.

[49] A. Szpaderski, *Podstawy prakseologicznej teorii zarządzania*, „MBA" 2008, nr 3, s. 91-101.

[50] *Ibidem*, s. 95.

[51] A. Szpaderski, *Postulat prakseologii jako teorii podstawowej dla nauk organizacji i zarządzania. Przykłady zastosowań,* „Organizacja i Kierowanie" 2006, nr 2 (124), s. 3-32.

badań naukowych. Oba znaczenia pozostają w ścisłym związku, bowiem potrzeba praktycznego działania ludzi stanowiła fundament badań naukowych w dziedzinie organizacji i zarządzania. Nauką ogólniejszą od teorii organizacji i zarządzania jest prakseologia, traktująca o sprawnym działaniu w najszerszym tego słowa znaczeniu. Organizowanie jako kategoria prakseologiczna rozumiane jest jako pewne scalenie składników działania w jedną całość. Zasadnicza różnica pomiędzy prakseologią a teorią organizacji i zarządzania polega na odmiennym stopniu ogólności badań. Punktem wyjścia badań prakseologicznych jest analiza podmiotu działania – człowieka, a ich podstawą – pojęcie czynu prostego. Wszelka działalność człowieka składa się z czynów prostych, których łączenie daje formy działania złożonego. Prakseologia jest dla teorii organizacji i zarządzania oraz pedagogiki pracy nauką pomocniczą[52].

W toku dziejowej ewolucji podejścia prakseologicznego zarówno do kwestii indywidualnych, osobistych działań człowieka, jak i organizacji pracy oraz zarządzania przedsiębiorstwem, uwidaczniał się potencjał badawczy oraz użyteczność zastosowań wiedzy praktycznej w życiu społeczno-gospodarczym. Prakseologia jako nauka teoretyczna odgrywała znamienną rolę w praktycznych zastosowaniach jej założeń odnoszących się do wszelkiego świadomego i celowego działania oraz usprawnieniu pracy organizacji. Ustalenia prakseologii formułowane przez jej prekursorów pozostają nader aktualne również we współczesnych czasach.

Podejście prakseologiczne w ekonomii

Podwaliny podejścia prakseologicznego znaleźć można już w czasach starożytnych, o czym świadczą teksty filozofów greckich zawierające wskazówki dotyczące regulowania kwestii organizacyjnych i stosunków społeczno-gospodarczych. Warto zatem podkreślić istnienie ścisłego związku pomiędzy prakseologią a ekonomią. Etymologia pojęcia ekonomia odnosi się do greckich słów *oikos* – dom oraz *nomos* – prawo. Termin „ekonomia" wprowadzony został przez Ksenofonta (430-355 r. p.n.e.) i Arystotelesa (384-322 r. p.n.e.), którzy stosowali go do określania zasad funkcjonowania gospodarstwa domowego. Współcześnie ekonomia jest nauką społeczną, zajmującą się badaniem sposobów gospodarowania społeczeństwa w warunkach nieograniczoności ludzkich potrzeb i ograniczoności czynników produkcji, służących

[52] J. Sługocki, *Rola wiedzy z prakseologii oraz z teorii organizacji i zarządzania w rozwiązywaniu problemów pedagogiki pracy*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Bydgoszczy" 1981, nr 8, s. 50-60.

wytwarzaniu dóbr i usług zaspokajających te potrzeby. Implikacją tego jest fakt, iż życie i praktyka gospodarcza wymaga podejmowania decyzji dotyczących rozdysponowywania ograniczonych zasobów, którego celem jest zaspokojenie potrzeb określonej zbiorowości w najbardziej efektywny, optymalny i racjonalny sposób. Prakseologia (gr. *práksis, prákseōs* – praktyka, czynność; *lógos* – nauka) jest natomiast nauką o sprawnym działaniu. Przedmiotem badań prakseologicznych są ludzkie czynności cechujące się celowością i świadomością. Praktycznym wymiarem prakseologii jest dążenie do wypracowywania bardzo szerokich i uniwersalnych metod osiągania celu, czyli sposobów jego jak najefektywniejszego zrealizowania poprzez formułowanie tzw. dyrektyw praktycznych, określających normy, zasady i wytyczne postępowania. W wymiarze gospodarczym dyrektywy prakseologiczne odnoszą się do efektywnych sposobów alokacji zasobów. Zbieżność obszarów badawczych tych dwóch nauk uzasadnia niewątpliwie podejmowanie prób identyfikacji współzależności oraz wzajemnych powiązań zagadnień prakseologicznych i ekonomicznych. Prakseologia jest dyscypliną bardziej ogólną od ekonomii. Traktuje bowiem o sprawności działań szeroko pojętych, podczas gdy przedmiotem badań ekonomicznych są działania odnoszące się do procesu gospodarowania rozpatrywanego w skali mikro-, mezo- i makroekonomicznej. Tezy prakseologii cechuje zatem nadrzędność w relacji do teorii, praw i tez ekonomicznych, mających charakter szczegółowy. Rodzaj, kierunek i czasowe następstwo ustaleń formułowanych na gruncie obydwu nauk wynikają z ich stosunku pod względem ogólności. Od tez ekonomii do tez prakseologii prowadzi droga indukcji. Metodą dedukcji z tez prakseologii formułowane są natomiast tezy ekonomii. Poznanie wzajemnych zależności występujących między prakseologią a ekonomią pozwala na lepsze zrozumienie założeń podejścia prakseologicznego oraz określenie istoty nauk organizacji i zarządzania. Współcześnie wachlarz wykorzystania dorobku prakseologii jest bardzo szeroki. Ma ona duże zastosowanie zwłaszcza w teorii organizacji i zarządzania, teorii walki czy teorii eksploatacji. Dorobek naukowy z zakresu prakseologii stanowi asumpt do badań ekonomicznych, socjologicznych i psychologicznych, co świadczy o interdyscyplinarnym charakterze rozważań dotyczących sprawnego działania człowieka zarówno w wymiarze jednostkowym, jak i społecznym. Różnorodne zastosowanie prakseologii w różnych dziedzinach życia świadczy nie tylko o jej uniwersalności, ale i przydatności.

Analiza ludzkich działań pod względem ich sprawności i ocena według kryterium stopnia realizacji zamierzonego celu dokonywana jest na gruncie prakseologii. Mianem dobrej roboty określa T. Kotarbiński „drogę prowadzącą

do zwiększenia technicznych walorów działania, to znaczy skuteczności, pewności, doskonałości i ekonomiczności, która przybiera postać wydajności i oszczędności"[53]. Na kanwie pojęć prakseologicznych formułuje T. Kotarbiński zasady dobrej roboty, będące praktycznymi wskazówkami dotyczącymi sposobów poprawy technicznych walorów działania. Katalog osiemnastu zasad sprawnego działania tworzą: aktywizacja, automatyzacja, instrumentalizacja, antycypacja, potencjalizacja, kunktacja, integracja, preparacja, immanentyzacja, programatyzacja, racjonalizacja, koordynacja, koncentracja, kolektywizacja, organizacja, konwencjonalizacja, specjalizacja i centralizacja działań[54]. Podmiotem twórczo zmieniającym zastaną rzeczywistość w odniesieniu do sfery ekonomii i zarządzania jest człowiek postrzegany jako istota gospodarująca. Przedmiotem ekonomii jest więc racjonalne gospodarowanie ograniczonymi zasobami w celu zaspokajania nieograniczonych potrzeb ludzkich. Triadę fundamentalnych kategorii ekonomicznych tworzą zatem: racjonalność, efektywność i skuteczność. Problematyka efektywności zajmuje poczesne miejsce we współczesnej myśli ekonomicznej. Świadczyć o tym może pogląd głoszony przez P.A. Samuelsona i W.D. Nordhausa, iż „efektywność może być głównym przedmiotem ekonomii i – najogólniej rzecz ujmując – jest ona utożsamiana z brakiem marnotrawstwa"[55]. Stwierdzenie to z pewnością podkreśla wagę poruszanego problemu oraz potwierdza zasadność badań nad efektywnością podmiotów gospodarczych. W jaki zatem sposób uwidacznia się wpływ filozofii na ekonomię? Kategorię racjonalności ekonomicznej rozpatrywać można wieloaspektowo. Koncepcja racjonalnego działania pojawiła się w pracach L. von Misesa, a racjonalność ekonomiczna w tekstach H. Simona, S. Siegela i V.L. Smitha. W ekonomii neoklasycznej racjonalność ekonomiczna i racjonalność społeczna były traktowane autonomicznie, jako odrębne obszary ludzkiego działania. Racjonalność społeczna rozumiana jest jako postępowanie jednostek ukierunkowane na ochronę dobra społecznego, pomoc wzajemną, filantropię, czy też ochronę środowiska. Kwestie te regulują zasady etyki i zawarte są w kodeksach deontologicznych. Szczególne znaczenie w procesie racjonalnego gospodarowania ma skuteczność działań. W sposób szczególny ujawnia się w tym obszarze współzależność prakseologii i ekonomii. Założenia prakseologiczne mają bowiem istotny wpływ na podejście do działalności gospodarczej oraz zarządzania. Przedmiotem badań prakseologicznych jest zarówno efektywność ekonomiczna, jak i efektywność osobista,

[53] T. Kotarbiński, *Zasady dobrej roboty*, Biblioteka Myśli Współczesnej, Łódź 1946, s. 25.
[54] T. Kotarbiński, *Praxiology and Economics…,* s. 26-41.
[55] P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia*, PWN, Warszawa 1995, s. 185.

odnosząca się do zdolności realizacji określonych celów z uwzględnieniem optymalnego poziomu wykorzystania szeroko rozumianych zasobów. Prakseologię w tym kontekście określić można jako teorię podejmowania decyzji i sztukę wyznaczania celów, doboru odpowiednich środków oraz formułowania miar i kryteriów oceny realizacji celu. Zdaniem S.R. Covey, efektywnością działalności człowieka rządzą określone zasady, których znajomość i stosowanie umożliwia lepsze zrozumienie otaczającego świata, stworzenie tzw. mapy rzeczywistości i budowanie właściwych relacji z innymi ludźmi. Autor bestsellerowej publikacji pt.: „7 nawyków skutecznego działania zaznacza", iż wypracowanie pewnych nawyków prowadzi do twórczych zmian wewnętrznych, kształtowania trwałych relacji z innymi osobami, a także objęcia inspirującego przywództwa na poziomie osobistym, interpersonalnym i managerskim. Nawykami tymi są: 1) bycie proaktywnym, 2) zaczynanie wszystkiego z wizją końca, 3) robienie w pierwszej kolejności tego, co najważniejsze, 4)myślenie w kategoriach wygrana – wygrana, 5) najpierw staranie się zrozumieć a dopiero potem być zrozumianym, 6) synergia (całość jest czymś więcej niż sumą poszczególnych części), 7) sposoby – zasady wszechstronnej ciągłej samoodnowy[56]. Wymienionych 7 nawyków to skrzyżowanie wiedzy (co, dlaczego), umiejętności (jak) i pragnienia (chcę, motywacja). Postawy ludzkie i ich skuteczne działanie oparte są na zasadach w odróżnieniu od motywów i wartości. Ponadto, skuteczne i sprawne działanie umożliwia świadomość istnienia zależności między stopniem pilności i ważności działań. Sprawy pilne domagają się lub wymuszają natychmiastowe działanie, sprawy ważne natomiast związane są z dobrobytem, bliskimi osobami, celami i planami. Tak więc mogą być one: ważne i pilne, pilne choć nieważne, niepilne i nieważne ważne, ważne choć niepilne. Prakseologia na gruncie efektywności osobistej to zatem odpowiednie zarządzanie własną osobą, planowanie działań i rozumne ich hierarchizowanie.

Dokonując próby identyfikacji wpływu prakseologii na rozwój nauk o zarządzaniu i ekonomii przytoczyć można wypowiedź T. Kotarbińskiego, dotyczącą relacji i wzajemnych powiązań między tymi naukami: „wszystkie linie rozwoju prakseologii przebiegały po torach niezależnych od dróg kształtowania się dyscypliny nazwanej u nas nauką organizacji i kierownictwa (lub jak chcą inni, nauką o organizacji i kierownictwie), co odpowiada z grubsza angielskiemu *scientific management*. Okazuje się wszelako, że problematykę owej nauki można śmiało uznać za część właściwego problemu prakseologii,

[56] S. Covey, *7 nawyków skutecznego działania*, Wydawnictwo Rebis, Poznań 2007.

która obejmuje jako główny składnik część najogólniejszą, ani w rozwoju, ani w ekspozycji owego *scientific management* nie wyodrębnioną, w bogatej całości tego prądu intelektualno-praktycznego zatopioną i – jeśli tak wolno się wyrazić – w łonie macierzystym nauki organizacji i kierownictwa półświadomie poczętą i niedorozwiniętą. (…) Pojęcia, zagadnienia i tezy prakseologii, nauki o usprawnianiu działań, stawiającej swe problemy w całej ich ogólności, przejawiają się tłumnie pośród wywodów rozmaitego stopnia ogólności w roztrząsaniach o gospodarczym przeznaczeniu, wypełniających pisma mistrzów nauki organizacji i kierownictwa [Taylora, Gillbrethów, Gantta, Fayola, LeChâteliera, Adamieckiego i innych]. Prakseologowie powinni tedy wydzielić z zawartości tych utworów to, co dotyczy skutecznego działania w ogóle, a nie tylko prac rozważanych z punktu widzenia gospodarki, czyli praktycznie biorąc, z punktu widzenia oceny za pomocą miernika finansowego. (…) To samo można powiedzieć w odniesieniu do wielu pozycji polskiego piśmiennictwa z dziedziny pracy. Jest ono przesycone refleksjami prakseologicznymi, spostrzeżeniami dotyczącymi dobrej roboty w całej ogólności jej możliwych zastosowań [Mokrzyński, Baliński, Rytel]. (…) Słyszymy też dużo o takich nowo powstałych specjalnościach badawczych, jak «badanie operacji», «podejmowanie decyzji», «teoria gier», «cybernetyka», «teoria informacji». Wszystkie wspomniane gałęzie dociekań zazębiają się z prakseologią na rozmaite sposoby. (…) Innego przykładu zależności ekonomii od pojęć prakseologii dostarcza planowanie gospodarcze. Jakże często charakteryzuje się gospodarkę socjalistyczną jako gospodarkę planową, przeciwstawiając ją przypadkowości regulowania stosunków gospodarczych w drodze konkurencji nieskoordynowanych inicjatyw. Oba te style działań uważa się za znamienne dla dziedziny ekonomii. I niewątpliwie, konstrukcja planu gospodarczego należy do tej dziedziny, skoro planuje się tu gospodarowanie, a nie co innego. Jednak samo właśnie centralne w tym przypadku pojęcie, pojęcie planu, ma zasięg bez porównania szerszy (…) więc pojęcie planu jest pojęciem prakseologicznym (…). Dopiero w gospodarczej treści planu gospodarczego dochodzi do głosu jego ekonomiczna swoistość”[57].

Na nierozerwalny związek pomiędzy prakseologią a ekonomią polityczną i nauką o zarządzaniu wskazuje także O. Lange: „Wobec tego, że racjonalność działania jest dzisiaj cechą wielu dziedzin działalności ludzkiej, powstało zagadnienie wykrycia tego, co jest wspólne wszystkim dziedzinom racjonalnej działalności. W ten sposób powstała ogólna nauka o racjonalnym działaniu,

[57] T. Kotarbiński, *Dzieła wszystkie…,* s. 148–149, 151, 154, 195, 281–284.

zwana prakseologią. (…) Dla ekonomii politycznej prakseologia ma znaczenie głównie dlatego, że zawiera naukę o programowaniu. (…) Prakseologia, a zwłaszcza stanowiąca jej część nauka o programowaniu, jest dla ekonomii politycznej nauką pomocniczą. Mianowicie tam, gdzie działalność gospodarcza jest działalnością racjonalną, prakseologiczne zasady postępowania wchodzą w skład praw ekonomicznych. (…) Znaczenie prakseologii polega więc na tym, że pewne prawa ekonomii politycznej mogą być w sposób dedukcyjny wyprowadzone z prakseologicznych zasad postępowania, a zwłaszcza z zasady gospodarności [ekonomiczności]. Dedukcja z prakseologicznych zasad postępowania stanowi więc «skrótową drogę» poznawania praw ekonomicznych"[58]. O. Lange wyróżnia także dwa kierunki prakseologii: empiryczny, związany z nauką organizacji i kierownictwa oraz teoretyczny, mający zakorzenienie w ekonomii, na kanwie której rozwinięto rachunek preferencji oraz rachunek celów i środków. Ponadto dorobek prakseologii formalnej wykorzystywany był w rozwoju szeregu teorii, takich jak teoria eksploatacji, produkcji, walki, organizacji, nauczania, czy projektowania.

Na podstawie przytoczonych stwierdzeń wnioskować można o występowaniu wzajemnych zależności między prakseologią, jako nauką o sprawnym działaniu, a ekonomią, będącą nauką o racjonalnym działaniu i pewnej formie prakseologizacji ekonomii. Nie bez znaczenia pozostaje także wpływ dorobku prakseologicznego na rozwój nauk o zarządzaniu. Relacje występujące między tymi naukami mają charakter swoistego sprzężenia zwrotnego. Wobec powyższego, ze wszech miar uzasadnionym wydaje się podejmowanie interdyscyplinarnych badań naukowych i analizę zjawisk gospodarczych z szerokiej perspektywy prakseologicznej, organizacyjnej i zarządczej. T. Kotarbińskiego u progu swej twórczości naukowej przedstawił ideę wyróżnienia nauk teoretycznych, dla których rzeczywistość jest oryginałem, a jej opis obrazem nauk praktycznych służącym do kształtowania na jego podstawie pożądanego tworu realnego. Opis obrazu nauk praktycznych ma więc wyraźny charakter normatywny i na jego podstawie należy formułować dyrektywy tworzenia bytu realnego. To zadanie jest przypisane ogólnej teorii organizacji, określanej też mianem prakseologicznej teorii zarządzania, którą T. Kotarbiński definiuje jako ogół ocen sprawności dotyczącej swoiście kooperacji pozytywnej zespołów wyodrębnionych postaci działań ludzkich i stanowiącą jedną z części

[58] O. Lange, *Ekonomia polityczna,* PWN, Warszawa 1967, s. 159, 163, 167-169.

szczegółowych prakseologii, rozumianej jako ogół ocen sprawności mających walor we wszystkich zawodach[59].

Zakończenie

Zadaniem prakseologii jako nauki jest badanie warunków sprawności szeroko rozumianych działań. Praktyczne zastosowanie jej zasad, dzięki opracowanej typologii działań połączonej z identyfikacją przyczyn ich powodzeń i nieskuteczności, umożliwia osiągnięcie szeregu korzyści zarówno w odniesieniu do indywidualnej działalności człowieka, jak i funkcjonowania organizacji. Literatura prakseologiczna stanowi bowiem szeroki zasób wiedzy praktycznych reguł dotyczących tego, co należy czynić, co dobrze jest czynić lub co wystarczy czynić w określonych okolicznościach, aby jak najsprawniej osiągnąć zamierzone cele. Prakseologia zajmuje się między innymi badaniem działania zespołowego, czyli współdziałania, co ma niezwykle istotne znaczenie dla usprawniania przebiegu procesów i działań na wszystkich szczeblach struktury organizacji.

W centrum zainteresowań prakseologii znajduje się sprawca czynów – *Homo faber* – człowiek wytwórca. W kontekście ekonomicznym rozumiana jest ona jako nauka o racjonalnym działaniu, co ma niezwykle istotne implikacje w procesie analizy i oceny działalności gospodarczej zarówno na poziomie mikroekonomicznym, odnoszącym się do funkcjonowania poszczególnych przedsiębiorstw, jak i makroekonomicznym, dotyczącym całej gospodarki narodowej. Prakseologiczna analiza ludzkich czynów obejmuje warunki ekonomizacji działań, na podstawie których formułowane są podstawowe dyrektywy ekonomicznego postępowania. Prakseologia, stanowiąca swoiste kompendium wiedzy na temat determinantów sprawności działań dostarcza szeregu praktycznych wskazówek dotyczących prawidłowej organizacji procesu pracy, zapewniających skuteczność, ekonomiczność i efektywność podejmowanych działań, co jest niezmiernie istotne w procesie zarządzania i organizacji pracy.

Reasumując dotychczasowe rozważania nad istotą i rolą podejścia prakseologicznego w naukach o zarządzaniu i w ekonomii można stwierdzić, iż współczesny świat staje się w coraz większym stopniu światem organizacji. Składa się na to szereg różnorodnych czynników obiektywnych, będących wynikiem zachodzących zmian o charakterze demograficznym, społecznym,

[59] T. Kotarbiński, *Traktat o dobrej robocie*.

kulturowym, ekonomicznym i technologicznym. Organizacja, stanowiąca teleologiczny system, którego części pozostają we wzajemnych relacjach umożliwiających osiągnięcie celu globalnego, staje się więc przedmiotem zainteresowania przedstawicieli różnych dyscyplin naukowych. Istotnym obszarem badawczym licznych kierunków w nauce organizacji i zarządzania są warunki osiągania celu organizacji przy jednoczesnej minimalizacji ponoszonych nakładów. W poszukiwaniu odpowiedzi na pytania o racjonalne sposoby gospodarowania niezwykle użyteczną staje się wiedza prakseologiczna, której praktyczne wykorzystanie stwarza szerokie możliwości poprawy sprawności organizacyjnej rozpatrywanej nie tylko w kontekście ściśle ekonomicznym, lecz także w wymiarze społecznym, odnoszącym się do optymalnego alokowania zasobów w celu jak najlepszego zaspokajania potrzeb jednostkowych i zbiorowych.

Bibliografia

1. Arystoteles, *Etyka nikomachejska. Księga druga*, PWN, Warszawa 2007.

2. Bentham J., *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*, PWN, Warszawa 1958.

3. Bogdanow A., *Tektologia, czyli powszechna nauka organizacyjna*, Moskwa 1922.

4. Bourdeau L., *Théorie des sciences: plan de science intégrale*, Germer-Baillière, Paris 1882.

5. Covey S., *7 nawyków skutecznego działania*, Wydawnictwo Rebis, Poznań 2007.

6. Cozic M., *Philosophy of Economics*, „Cahiers de Recherche. Série Décision, Rationalité" 2015, Interaction 1: 2-46.

7. Espinas A., *Les orgines de la technologie,* „Revue Philosophique de la France et de l'Etranger" 1890.

8. Fayol H., *Administracja przemysłowa i ogólna*, Księgarnia W. Wilak, Poznań 1947.

9. Giza W., *Historia związków ekonomii z filozofią,* [w:] *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, (red.) M. Gorazda, Ł. Hardt, T. Kwarciński, Copernicus Center Press, Kraków 2017, s. 22-36.

10. Gorazda M., Hardt Ł., Kwarciński T., (red.), *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, Copernicus Center Press, Kraków 2017.

11. Hostelet G., *Aperçu sur les positions des problèmes de l'action*, „Revue Philosophique de la France et de l'Etranger" 1932.

12. Hume D., *Political Discourses,* Trans-Europ-Repress, Mauvezin 1993.

13. Kieżun W., *Tadeusz Kotarbiński twórca idei dobrej roboty* [w:] *Myśl Tadeusza Kotarbińskiego i jej współczesna recepcja*, (red.) R. Banajski, W. Gasparski, A. Lewicka-Strzałecka, Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2006.

14. Kisielnicki J., *Zarządzanie organizacją*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlu i Prawa, Warszawa 2007.

15. Klincewicz K., *Zarządzanie, organizacje i organizowanie – inspiracje teoretyczne i próby systematyzacji*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2016.

16. Kotarbiński T., *Dzieła wszystkie. Prakseologia część II*, Ossolineum, Wrocław 2003.

17. Kotarbiński T., *Prakseologia*, „Kwartalnik Pedagogiczny" 1962, nr 7(3).

18. Kotarbiński T., *Praxiology and Economics* [w:] *On Political Economy and Econometrics. Essays in Honour of Oskar Lange*, (red.) Y. Zhou, PWN, Warszawa 1964.

19. Kotarbiński T., *Rozwój prakseologii*, „Kultura i społeczeństwo" 1961, nr 5(4).

20. Kotarbiński T., *Szkice praktyczne*, Wydawnictwo Kasy im. Mianowskiego, Warszawa 1913.

21. Kotarbiński T., *Traktat o dobrej robocie*, Ossolineum, Wrocław 1982.

22. Kotarbiński T.*, Zasady dobrej roboty*, Biblioteka Myśli Współczesnej, Łódź 1946.

23. Lange O., *Ekonomia polityczna,* PWN, Warszawa 1967.

24. Locke J., *Essay Concerning Human Understanding*, Thomas Bassett, London 1960.

25. Martyniak Z.., *Historia myśli organizatorskiej*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1988.

26. Martyniak Z., *Prekursorzy nauki organizacji i zarządzania*, PWE, Warszawa 1989.

27. Mill J. S., *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej,* Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1965.

28. Mill J. S., *System logiki dedukcyjnej i indukcyjnej*, PWN, Warszawa 1962.

29. Mill J. S., *Utylitaryzm. O wolności*, PWN, Warszawa 2005.

30. Mises L., *Human Action. A Treatise on Economics,* Yale University Press, New Haven 1949.

31. Fiss P., Cambre B., Marx A., *Configurational Theory and Methods in Organizational Research, Research in the Sociology Organizations*, Emerald, Bingley 2013.

32. Penc-Pietrzak I., *Zmiany paradygmatów w zarządzaniu*, „Organizacja i Zarządzanie" 2016, nr 1209.

33. Peters T., Waterman R., *In Search of Excellence*, Harper and Row, New York 1982.

34. Piłejko K., *Prakseologia – nauka o sprawnym działaniu*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1976.

35. Piotrowski W., *Organizacje i zarządzanie – kierunki, koncepcje, punkty widzenia* [w:] *Zarządzanie*, (red.) A. Koźmiński, W. Piotrowski, PWN, Warszawa 2000.

36. Platon, *Państwo*, Wydawnictwo Antyk Marek Derewiecki, Kęty 2007.

37. Przelaskowski W., *Eugeniusz Słucki jako pionier koncepcji prakseologicznej w ekonomii*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1967.

38. Pszczołowski T., *Zasady sprawnego działania: wstęp do prakseologii*, Wydawnictwo Wiedza Powszechna, Warszawa 1967.

39. Samuelson P. A., Nordhaus W. D., *Ekonomia*, PWN, Warszawa 1995.

40. Słucki E., *Przyczynek do formalnie prakseologicznego uzasadnienia ekonomii*, „Prakseologia" 1967.

41. Sługocki J., *Rola wiedzy z prakseologii oraz z teorii organizacji i zarządzania w rozwiązywaniu problemów pedagogiki pracy*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Bydgoszczy" 1981, nr 8.

42. Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 2015.

43. Smith A., *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989.

44. Szpaderski A., *Podstawy prakseologicznej teorii zarządzania*, „MBA" 2008, nr 3.

45. Szpaderski A., *Postulat prakseologii jako teorii podstawowej dla nauk organizacji i zarządzania. Przykłady zastosowań,* „Organizacja i Kierowanie" 2006, nr 2 (124).

46. Taylor F. W., *The Principles of Scientific Management*, Harper&Brothers, New York 1911.

47. Weber M., *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*, University of California Press, Berkley 1978.

48. Zawiślak A., *Szkice o zarządzaniu*, PWN, Warszawa 1975.

49. Zieleniewski J., *Podstawowe pojęcia teorii systemów, organizacji, sterowania i zarządzania (próba systematyzacji pojęć i założeń)* [w:] *Współczesne problemy zarządzania*, (red.) J. Hołubiec, PWN, Warszawa 1974.

50. R. Zimmermann, *Das Strategiebuch. 72 Grundfiguren strategischen Handelns für Wirtschaft, Politik, Kommunikation, Design, Architektur und Alltag*, Campus Verlag, Frankfurt – New York 2011.

ECONOMIC AND PHILOSOPHY CONTEXTS OF PRAXEOLOGY

Summary: Praxeology is the science of efficient operation. The subject of praxeological research are universal methods of achieving the goal, the methods of effective implementation of activities by formulating the so-called praxeological directives that define norms, principles and guidelines of conduct. In economic terms, these directives refer to efficient ways of allocating resources. The aim of the considerations is to identify the mutual relations between philosophy, economics and praxeology, as well as to define the role of the praxeological approach in management sciences and economics in the theoretical and practical dimensions. A thesis has been made that the assumptions of praxeology are applicable in economic activity both in the microeconomic scale and in the macroeconomic dimension. Praxeological directives are included in many models and methods of management, and the scientific achievements of praxeology are an incentive for in-depth economic research of an interdisciplinary nature.

Keywords: Economy, philosophy, philosophy of economics, praxeology.

Wojciech Saletra[1]

ORGANIZACJE POZARZĄDOWE I ICH WPŁYW NA RZECZ BEZPIECZEŃSTWA

Streszczenie: Ważnym elementem dla systemu bezpieczeństwa narodowego ma istnienie organizacji pozarządowych. Pozarządowe formy bezpieczeństwa są interdyscyplinarną dziedziną, gdzie ważną rolę odgrywają poświęcenie i umiejętności. Funkcjonują one w praktycznym wymiarze, gdzie są przyczynkiem do uzupełniania potrzeb społecznych, które wynikają z potrzeby zabezpieczenia bezpieczeństwa. Tym zagadnieniom poświęcony jest niniejszy artykuł. Należy go również traktować jako materiał przyczynkarski do dalszego dyskursu naukowego.

Słowa kluczowe: Bezpieczeństwo, organizacje pozarządowe, obywatelska aktywność, kompetencje pozarządowe.

Wstęp

Szczególnie ważną grupą podmiotów w przestrzeni publicznej, która bez wątpienia wpływa na system bezpieczeństwa narodowego, są organizacje pozarządowe. Tworzą one tak zwany trzeci sektor oraz są fundamentem społeczeństwa obywatelskiego. W myśl z zasady wolności zrzeszania się, funkcjonują: związki zawodowe, stowarzyszenia, organizacje społeczno-zawodowe, ruchy

[1] Dr hab. Wojciech Saletra, prof. UJK, Katedra Bezpieczeństwa Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach.

obywatelskie oraz inne dobrowolne formy zrzeszenia i fundacje[2].

Szczególnie ważną szansą dla systemu bezpieczeństwa narodowego stanowi samo istnienie organizacji pozarządowych oraz fakt ich oddolnego, spontanicznego powstawania, założenia, funkcjonowania i wypełniania przyjętych założeń statutowych. Daje to możliwość tworzenia społeczeństwa obywatelskiego, którego członkowie czują się współodpowiedzialni za sprawy związane z zapewnieniem bezpieczeństwa narodowego. Znaczący potencjał ludzki i rzeczowy organizacji pozarządowych może być wykorzystywany w skali państwa na rzecz poprawy bezpieczeństwa narodowego[3].

Obecnie funkcjonujące systemy społeczno-gospodarcze mają charakter mieszany, to znaczy, że koegzystują w nich: sektor pierwszy określany jako publiczny, sektor drugi nazywany prywatnym oraz sektor trzeci - sektor społeczny. Pojęciem sektora w powyższym przypadku obejmuje się wszystkie te organizacje, które – przy całej złożoności ich różnych form organizacyjnych, odmiennego rodowodu, różnych źródeł finansowania a także form działania oraz zróżnicowanego zaplecza – podlegają podobnym regulacjom prawnym oraz do których adresowana jest podobna w założeniach polityka fiskalna[4].

Organizacje pozarządowe i ich wpływ na rzecz bezpieczeństwa narodowego

Trzeci sektor wyłoniony został w oparciu o odróżnienie go od pozostałych sektorów ze względu na odmienne cele działania a także aktywne podmioty. W sektorze pierwszym publiczne podmioty działają na rzecz realizacji celów publicznych, w drugim sektorze podmioty i cele są prywatne (rynkowe), natomiast w sektorze trzecim prywatne podmioty (organizacje pozarządowe) działają na rzecz realizacji celów o charakterze publicznym i społecznym. Sektor trzeci oznacza obszar aktywności ludzkiej między sferą biznesu oraz sferą publiczną. Określenie takie opisuje różnorodne aspekty aktywności oraz funkcjonowania społeczeństwa obywatelskiego, które wykraczają często poza sferę publiczną i sektor rynkowy. W literaturze polskiej oraz przyjętej praktyce stosowane są zamiennie terminy „organizacja pozarządowa" oraz „organizacja non-profit" (czyli - niekomercyjna). Pierwszy termin określa relację organizacji w stosunku do sektora publicznego, natomiast termin drugi wyraża

[2] Biała Księga Bezpieczeństwa Narodowego Rzeczypospolitej Polskiej, Biuro Bezpieczeństwa Narodowego, Warszawa 2013, s. 41.
[3] Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej, Zarządzanie, Nr 20 (2015) s. 149–162.
[4] E. Leś, *Od filantropii do pomocniczości. Studium porównawcze rozwoju i działalności organizacji społecznych*, Elipsa, Warszawa 2000, s. 16.

odmienny charakter w porównaniu z sektorem rynkowym[5].

Początki organizacji pozarządowych sięgają czasów starożytnych. Wyrosły one z poczucia wspólnoty, która łączyła określoną grupkę ludzi tworząc społeczność lokalną. Przykładem mogła być starożytna Grecja i Rzym, gdzie istniały organizacje o charakterze bezzwrotnej pomocy[6].

Koncepcja zorganizowania obrony obywateli oraz gospodarki powstała w Europie w czasie I wojny światowej. Działające w tym czasie nieliczne organizacje pozarządowe jako pierwsze wyszły z inicjatywą podjęcia planowego, zorganizowanego i celowego działania na rzecz obronności oraz ochrony ludności. Działania te były prowadzone w sposób jednostkowy oraz bardzo chaotyczny[7].

Termin „organizacja pozarządowa" zaczęto stosować w latach pięćdziesiątych XX wieku, kiedy to określenia tego użyto na forum Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ). ONZ, która na początku miała do czynienia z rządami państw, a zamierzała przeprowadzić konsultacje swojej działalności z prywatnymi organizacjami typu non-profit, które były niezależnymi od władzy państwowej, uznała odniesienie się do nich jako do organizacji pozarządowych, co znacząco odróżniało te podmioty od instytucji politycznych. W chwili obecnej ONZ określa organizację pozarządową jako *każdą obywatelską wolontarystyczną grupę typu non-profit, która jest powstała na lokalnym, narodowym lub międzynarodowym szczeblu, która prowadzona jest przez ludzi o podobnych zainteresowaniach oraz zorientowana jest na wykonywanie zadań*. Organizacje pozarządowe dostarczają różnorodnych usług, przedstawiają rządom obawy obywateli, monitorują sprawy polityczne i zachęcają obywateli do uczestniczenia w życiu politycznym na poziomie społecznym. Organizacje non-profit dostarczają analiz i ekspertyz, służą jako wczesny mechanizm ostrzegawczo-poznawczy, pomagają monitorować i wprowadzać w życie międzynarodowe porozumienia. Niektóre organizacje pozarządowe poruszają specyficzne kwestie, takie jak prawa człowieka, środowisko, zdrowie czy też bezpieczeństwo[8].

Rozwój obywatelskiej aktywności w pozarządowych strukturach w Polsce zagwarantowany został w konstytucji RP z 1997 roku. Już w preambule zawarto zapis:" ustanawiamy *Konstytucję Rzeczypospolitej Polskiej jako prawa*

---

[5] M. Janoś-Kresło, *Organizacje pozarządowe na rynku usług społecznych w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 58-67; D. Moroń, *Organizacje pozarządowe – fundament społeczeństwa obywatelskiego,* Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2012, s. 13-24

[6] G. R. Winogrodzki, *Organizacje pozarządowe w systemie bezpieczeństwa*, Józefów 2017, s. 11.

[7] J. Suwart, *Zarys obrony cywilnej w Polsce w latach 1920-1996*, Warszawa 2003, s. 7-9.

[8] M. Yaziji, J. Doh, *Organizacje pozarządowe a korporacje*, PWN, Warszawa 2011, s. 27-28.

podstawowe dla państwa oparte na poszanowaniu wolności i sprawiedliwości, współdziałaniu władz, dialogu społecznym oraz na zasadzie pomocniczości umacniającej usprawnienia obywateli i ich wspólnot[9].

Gwarantowana przez konstytucję zasada subsydiarności (pomoc, wsparcie) oznacza istnienie organizacji społecznych, które realizują zadania związane z dobrem wspólnym a misją państwa jest pobudzanie inicjatyw społecznych – obywatelskich w celu realizacji tych zadań udzielając odpowiedniego wsparcia. Konstytucja RP zapewniła ponadto swoim obywatelom wolność zrzeszania się poprzez tworzenie i zakładanie związków zawodowych, stowarzyszeń, organizacji społeczno-zawodowych, ruchów obywatelskich oraz innych dobrowolnych fundacji i zrzeszeń. Równocześnie konstytucja zakazuje funkcjonowanie związków obywateli chcących kontynuować ideologię nazizmu, komunizmu lub faszyzmu oraz takich których działalność dopuszcza nienawiść rasową, narodowościową czy stosowanie przemocy by zdobyć władzę albo wpływu na politykę państwa[10].

W myśl ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 roku o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie *organizacjami pozarządowymi są, niebędące jednostkami sektora finansów publicznych, w rozumieniu przepisów o finansach publicznych, i niedziałające w celu osiągnięcia zysku, osoby prawne lub jednostki nieposiadające osobowości prawnej utworzone na podstawie przepisów ustaw, w tym fundacje i stowarzyszenia*[11].

Zagwarantowana w Konstytucji RP wolność zrzeszania dała podstawę do funkcjonowania organizacji o zróżnicowanych strukturach, istnieją kluby osiedlowe, zespoły charytatywne, grupy wsparcia, stowarzyszenia i związki stowarzyszeń działające na podstawie Ustawy z dnia 7 kwietnia 1989 roku *Prawo o stowarzyszeniach*[12]. Funkcjonują również fundacje działające na podstawie Ustawy z dnia 6 kwietnia 1984 roku *o fundacjach*[13]. Również odrębną Ustawą z dnia 17 maja 1989 roku *o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego RP* została uregulowana działalność organizacji kościelnych i katolickich[14]. Organizacje działające w ramach innych kościołów i związków wyznaniowych

uregulowano odrębną Ustawą z dnia 4 kwietnia 1991 roku *o stosunku Państwa*

[9] Konstytucja RP z 1997 roku, Preambuła.
[10] Konstytucja RP z 1997 roku, art.12, 58.
[11] Dz. U. 2003 nr 96 poz. 873.
[12] Dz. U. 1989 nr 20 poz. 104.
[13] Dz. U. 1984 nr 21 poz. 97.
[14] Dz. U. 1989 nr 29, poz. 154

do Polskiego Autokefalicznego Kościoła Prawosławnego[15].

Doświadczenia lat minionych (powodzie z 1997 oraz 2001 roku, czy wydarzenia z 11 września 2001 roku w USA pokazują żaden sojusz polityczny, żadne państwo czy powołane przez nie służby nie są w stanie zagwarantować stabilnego poziomu bezpieczeństwa. W działania na rzecz obrony narodowej oraz bezpieczeństwa obywateli powinny być włączone wszystkie podmioty państwowe i niepaństwowe – pozarządowe. Podmioty pozarządowe mają za cel wspierać państwo w tych obszarach działalności w których nie może zaspokoić oczekiwań i potrzeb społecznych. Obywatele, którzy działają w organizacjach pozarządowych poświęcają swoją energię, czas, fundusze na działalność społeczną, która ma na celu poprawę istniejącego stanu bezpieczeństwa. Działalności obywatelskiej w naszym kraju sprzyja wprowadzony w 1989 roku system demokratyczny, który wymaga od obywateli aktywności w rozwiązywaniu problemów społecznych a nie tylko udziału w referendach i wyborach. Bo tylko aktywni obywatele tworzą społeczeństwo obywatelskie – czyli takie, które funkcjonuje obok państwa a nie w opozycji do państwa. Społeczeństwo, które uzupełnia działania władzy politycznej i bardzo często w dużo lepszy sposób realizuje statutowe cele i zadania bez zbędnych kosztów i nakładów na zbędną administrację[16].

Pozarządowe formy bezpieczeństwa są interdyscyplinarną dziedziną, gdzie ważną rolę odgrywają poświęcenie i umiejętności. Funkcjonują one w praktycznym wymiarze, gdzie są przyczynkiem do uzupełniania potrzeb społecznych, które wynikają z potrzeby zabezpieczenia bezpieczeństwa. Sam obszar bezpieczeństwa według kryteriów: przedmiotowego, podmiotowego, przestrzennego, czasowego oraz sposobu organizowania oraz zasad funkcjonowania pozarządowych form bezpieczeństwa jest szeroki. Swoim zakresem obejmuje zagadnienia terminologiczne, metodologiczne, zjawiska, procesy, zdarzenia, czynniki sprawcze oraz skutki. Otaczająca rzeczywistość sprawia, że na co dzień nie zdajemy sobie sprawy czym są pozarządowe formy bezpieczeństwa, jak funkcjonują i w jakim zakresie oraz jaką spełniają rolę w obywatelskim społeczeństwie demokratycznym. Państwo polskie realizując konstytucyjny obowiązek gwarantuje bezpieczeństwo swoim obywatelom poprzez utrzymanie odpowiednich sił i środków, które mają za zadanie przeciwdziałanie zagrożeniom związanymi z siłami przyrody i człowieka. Nierzadko zdarzenia przybierają charakter masowy a rozmiar, amplituda i częstotliwość

[15] Dz. U. z *1991 r*. Nr 66 poz. 287.

[16] R. Jakubczak, *Obrona narodowa w tworzeniu bezpieczeństwa III RP*, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2003, s. 372-373.

burzą ład społeczny. W takich sytuacjach niezbędne jest funkcjonowanie sił i środków ratowniczych instytucji i organizacji pozarządowych. To właśnie one wspomagają państwo w tych obszarach, gdzie nie są zaspokojone oczekiwania i potrzeby społeczne[17].

Metodologia międzynarodowych badań, która została przyjęta w celu ujednolicenia organizacji pozarządowych w poszczególnych krajach wprowadziła zasadę, że organizacja pozarządowa posiada cechy: wyrazistą oraz trwałą strukturę, która jest niezależna od władz publicznych, charakter niezarobkowy, dobrowolność i samorządowość[18].

Organizacje pozarządowe bardzo szeroko włączyły się w nurt działań na rzecz tworzenia bezpieczeństwa. W wielu obszarach stały się prawdziwym liderem przejmując od władz publicznych obowiązek zapewnienia obywatelom bezpieczeństwa. Takim przykładem społecznej działalności na rzecz obrony ludności jest dziedzina ratownictwa[19].

W związku z przyjętym kryterium w Polsce, do organizacji pozarządowych zaliczamy typy organizacyjno-prawne:

1. Stowarzyszenia (społeczno-kulturalne, kultury fizycznej – TOPR, GOPR, WOPR, ochotnicze straże pożarne, zakłady doskonalenia zawodowego)
   - Fundacje
   - Związki zawodowe
   - Organizacje pracodawców
2. Organizacje samorządu gospodarczego i zawodowego (cechy, izby gospodarcze i branżowe, kółka rolnicze i koła gospodyń wiejskich, zrzeszenia transportowców
3. Inne zrzeszenia działające na mocy odrębnych przepisów (Polski Związek łowiecki, Polski Związek Działkowców, Liga Obrony kraju, Polski Czerwony Krzyż Komitety Rodzicielskie i Rady Rodziców, komitety społeczne
4. Jednostki Kościołów i Związków Wyznaniowych prowadzące działalność świecką (organizacje członkowskie, instytucje społeczne kościołów)[20].

Coraz częściej organizacje pozarządowe organizują się również w działania,

[17] G. R. Winogrodzki: op., cit., s. 8-10.
[18] R. Jakubczak: op. cit., s. 374.
[19] A. Skrabacz, *Ochrona ludności w Polsce w Xxi wieku: wyzwania, uwarunkowania, perspektywy*, Tarnów 2006, s. 183.
[20] R. Jakubczak: ibidem, s.374.

które do tej pory były w rękach państwa działając na rzecz bezpieczeństwa publicznego, ekologicznego, społecznego czy w sferze obronności.

1. W zakresie obronności organizacje pozarządowe mogą realizować zadania utrzymania lotnisk i szkolenie lotnicze, popularyzacja i propagowanie spraw obronności, szkolenia paramilitarne czy sportów obronnych. Dokonując podziału pod względem przedmiotu działania można wyróżnić:

- Sport i rozwijanie aktywności i sprawności fizycznej,
- Bezpieczeństwo powszechne,
- Utrzymanie rezerw mobilizacyjnych oraz przygotowanie przedpoborowych do przyszłej służby,
- Propagowanie i krzewienie problematyki obronnej,
- Kultywowanie tradycji oręża polskiego i sprawy kombatanckie,

2. W zakresie zapewnienia bezpieczeństwa powszechnego: Państwowa Straż Pożarna, Policja, Pogotowie Ratunkowe, Wodne Ochotnicze Pogotowie Ratunkowe, Górskie Ochotnicze Pogotowie Ratunkowe, Tatrzańskie Ochotnicze Pogotowie Ratunkowe, Ochotnicza Straż Pożarna, Związek Harcerstwa Polskiego itp.

3. W zakresie bezpieczeństwa i porządku publicznego organizacje pozarządowe podjęły szereg inicjatyw np.: bezpieczny dom, bezpieczny parking, bezpieczne osiedle, bezpieczna szkoła, itp.

4. W zakresie bezpieczeństwa społecznego organizacje pozarządowe organizują zadania na rzecz jednostek i grup socjalnie najsłabszych. Są to ruchy społeczne, organizacje kościołów i związków wyznaniowych w zakresie polityki społecznej przyczyniając się do tworzenia nowych miejsc pracy, aktywizacji postaw obywatelskich itp.

5. W zakresie bezpieczeństwa ekologicznego są to przede wszystkim małe organizacje o zasięgu lokalnym, regionalnym, itp.[21].

Aktywność społeczeństwa obywatelskiego w organizacjach pozarządowych jest uważana za największy sukces przemian polityczno-gospodarczych III RP. Bardzo spontanicznie powstało kilkadziesiąt tysięcy stowarzyszeń, fundacji i innych organizacji, które w swoją działalność zaangażowały ponad dwa miliony wolontariuszy. Realizując szkolenia, treningi i ćwiczenia przygotowują całe społeczeństwo do realizacji zadań związanych z obronnością. Realizują swoje zadania statutowe tam gdzie państwo nie jest w stanie lub nie może zapewnić swojemu społeczeństwu życia na właściwym poziomie bezpieczeństwa. Wielorakość organizacji pozarządowych jako elementy trzeciego sektora,

[21] R. Jakubczak: op., cit., s.376-380.

które powstały na bazie prywatnych podmiotów o publicznych priorytetach funkcjonowania sprawiają, że mogą one zostać zagospodarowane w obszarze związanym z realizacją zadań obronnych[22].

Cechami charakterystycznymi organizacji non-profit są wielorakie inicjatywy, prywatny charakter, niezależność, dobrowolność uczestnictwa, wolontariat, niekomercyjność, które odgrywają bardzo istotną rolę podczas formowania postaw ludzkich. Takie postawy dokonują konsolidację społeczeństwa obywatelskiego dojrzałego w swojej tożsamości społecznej oraz sprecyzowanej formule zaangażowania. Organizacje pozarządowe dają możliwość realizacji zadań statutowych na rzecz obronności oraz bezpieczeństwa, rzutując na społeczeństwo właściwą postawę poprzez relację do spraw obronnych. Zdajemy sobie sprawę, że organizacje pozarządowe nie są lekarstwem na wszelkie problemy świata współczesnego, lecz dzięki zaangażowaniu społecznemu obywateli stanowią istotną siłę w obszarach, gdzie państwo „niedomaga". Stanowią swoistą podstawę społeczeństwa obywatelskiego w którym fundamenty są trwałe i stabilne. A wówczas to społeczeństwo też jest silne[23].

Zakończenie

Na dziś w Polsce nie ma jednorodnego systemu wsparcia ludności przy współpracy z sektorem pozarządowym, który by dotyczył wszystkich aspektów niesienia pomocy poszkodowanym i potrzebującym pomocy. Misję organizacji non-profit bardzo trafnie pokazują sprawowane przez nie funkcje. Formuła ich jest wszechstronna, sięga głęboko i szeroko oraz znacząco wpływa do dobrobyt społeczeństwa[24].

Kompetencje pozarządowego sektora w sytuacjach kryzysowych oznaczają gotowość do przewidywania, zapobiegania, łagodzenia a także radzenia sobie z ich następstwami. Głównym zadaniem organizacji pozarządowych jest inicjowanie aktywności obywatelskiego społeczeństwa. Efektywność funkcjonowania organizacji non-profit zależy w bardzo dużym stopniu od właściwego i specjalistycznego wsparcia, które w równej mierze z podmiotami rządowymi przynoszą pomoc w różnych aspektach bezpieczeństwa narodowego. Bardzo wiele obszarów bezpieczeństwa narodowego obligują do zaangażowania organizacji pozarządowych do właściwego zapewnienia bezpieczeństwa wszystkim

[22] Z. Zawadzki, *Samotność i osamotnienie – etymologia, wymiary i skutki*, „Praca Socjalna", nr 4/199, s. 39-42.
[23] G.R. Winogrodzki: op., cit.,.s.165-166.
[24] D. Moroń, *Organizacje pozarządowe – fundament społeczeństwa obywatelskiego*, Wrocław, 2012, s.10-11.

obywatelom. Potrzebą niezwłoczną jest zadanie dokonania zestopniowania wiedzy w temacie roli i znaczenia organizacji non-profit w systemie bezpieczeństwa narodowego a nie tylko prowadzenie edukacji[25].

Bibliografia

1. *Biała Księga Bezpieczeństwa Narodowego Rzeczypospolitej Polskiej*, Biuro Bezpieczeństwa Narodowego, Warszawa 2013.

2. Janoś-Kresło M., *Organizacje pozarządowe na rynku usług społecznych w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.

3. Jakubczak R.*, Obrona narodowa w tworzeniu bezpieczeństwa III RP*, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2003.

4. Leś E., *Od filantropii do pomocniczości. Studium porównawcze rozwoju i działalności organizacji społecznych*, Elipsa, Warszawa 2000.

5. Moroń D., *Organizacje pozarządowe – fundament społeczeństwa obywatelskiego,* Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2012.

6. Suwart J., *Zarys obrony cywilnej w Polsce w latach 1920-1996*, Warszawa 2003.

7. Skrabacz A., *Ochrona ludności w Polsce w XXI wieku: wyzwania, uwarunkowania, perspektywy*, Tarnów 2006.

8. Skrabacz A., *Ratownictwo w III RP: ogólna charakterystyka*, Wydawnictwo AON, Warszawa 2004.

9. Winnicki G. R., *Organizacje pozarządowe w systemie bezpieczeństwa*, Józefów 2017.

10. Yaziji M., Doh J., *Organizacje pozarządowe a korporacje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.

11. Zawadzki Z., *Samotność i osamotnienie – etymologia, wymiary i skutki*, „Praca Socjalna" nr 4/199.

12. Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej, Zarządzanie, Nr 20 (2015).

[25] G.R. Winogrodzki: ibidem, s. 166-167.

Akty prawne:

1. Konstytucja RP z 1997 roku (Dz.U. 1997, nr 78 poz. 483).

2. Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 roku *o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie* (Dz.U. 2003 nr 96 poz. 873).

3. Ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 roku *Prawo o stowarzyszeniach* (Dz.U. 1989 nr 20 poz. 104).

4. Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 roku *o fundacjach* (Dz.U. 1984 nr 21 poz. 97).

5. Ustawa z dnia 17 maja 1989 roku *o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego RP* (Dz. U. 1989 nr 29, poz. 154).

6. Ustawa z dnia 4 kwietnia 1991 roku *o stosunku Państwa do Polskiego Autokefalicznego Kościoła Prawosławnego* (Dz.U.1991 nr 66 poz.287).

NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS AND THEIR IMPACT ON SECURITY SYSTEM

Summary: The existence of NGOs is an important element for the security system. Non-governmental forms of security are an interdisciplinary area where role and skills play an important role. They operate in a practical way, where they are a reason to complement the social needs that arise from the need for security. The fact that this is an article. You should go to the match as a cause material for further scientific discourse.

Keywords: Security, NGOs, civic activity, non-governmental competence.

Izabela Sarosiek[1]

SIŁA POWIĄZAŃ BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH Z KRAJEM GOSZCZĄCYM NA PRZYKŁADZIE POLSKI

Streszczenie: ***Cel badawczy:*** Celem artykułu jest wyodrębnienie kluczowych partnerów międzynarodowych Polski, co pozwoliło na dokonanie analizy powiązań w sferze handlu zagranicznego z ukazaniem pozycji Polski jako kraju goszczącego inwestycje. ***Metody badawcze:*** W niniejszej pracy zastosowano metody badawcze obejmujące przegląd literatury przedmiotu w zakresie historii gospodarczej, mikro i makroekonomii dotyczących sfery bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Eksplorację uzupełniono o badanie empiryczne, obejmujące analizę danych GUS, EUROSTAT, Ameco. ***Główne wnioski:*** Transformacja ustrojowo-gospodarcza w Polsce, pozwalająca na liberalizację kontaktów z zagranicą doprowadziła do utworzenia głębokich powiązań między Polską a zagranicą. Relacja ta dotyczy przede wszystkim krajów europejskich, które ze względu na bliskość geograficzną śmielej dokonywały ekspansji. Na szczególną uwagę zasługuje siła powiązań Polski z Niemcami, generująca prawie 1/3 eksportu oraz importu Polski. Dodatkowo, relacja PNB do PKB pozwala wysnuć wniosek, iż Polska pozostaje w dużym stopniu dostawcą towarów i usług powstałych w wyniku BIZ w Polsce przez podmioty zagraniczne.

Słowa kluczowe: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, handel zagraniczny, ekspansja zagraniczna, eksport, import.

[1] Uniwersytet w Białymstoku.

Wstęp i metodologia badania

Celem niniejszej pracy jest zaprezentowanie chronologiczne źródeł koncepcji bezpośrednich inwestycji zagranicznych w literaturze oraz ukazanie siły powiązań wynikających z napływu BIZ do Polski. Analiza ta pozwoliła na wyodrębnienie głównych partnerów handlowych z perspektywy Polski jako kraju goszczącego inwestycje zagraniczne.

Do opracowanie niniejszego artykułu wykorzystano literaturę z zakresu historii gospodarczej, mikro i makroekonomii dotyczących sfery bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Analiza empiryczna odbyła się na podstawie danych GUS, EUROSTAT oraz Ameco.

Wybrane koncepcje bezpośrednich inwestycji zagranicznych w aspekcie teorii internalizacji

W literaturze, pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) definiowane jest jako specyficzny rodzaj inwestycji, który polega na międzynarodowym transferze kapitału, co prowadzi do stworzenia filii zagranicznej w gospodarce kraju goszczącego oraz sprawowania nad nią kontroli[2].

Ponadto, BIZ stanowi formę długoterminowej zagranicznej lokaty kapitału, która stwarza warunki do rozwoju w innym kraju nowego podmiotu gospodarczego lub przejęcie takiej sumy udziałów danego przedsiębiorstwa zagranicznego, która pozwoli na jego kontrolę[3].

Z przytoczonych definicji wynika, iż aspektem łączącym dla BIZ jest jego długookresowy charakter oraz fakt, iż działalność gospodarki światowej odbywa się pod wpływem korporacji transnarodowych, przyczyniających się do internacjonalizacji wszystkich sfer życia[4].

Analizując dorobek literatury w zakresie BIZ widoczne jest, iż historia koncepcji stanowiących podstawę teorii inwestycji zagranicznych oraz korporacji transnarodowych jest dynamiczna i stosunkowo krótka. Do końca

[2] P. R. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWN, Warszawa 1997, s. 124.
[3] J. Pach, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle bezpieczeństwa ekonomicznego na przykładzie Polski w latach dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wydawnictwo Naukowe Akademii Pedagogicznej, Kraków 2001, s. 253.
[4] R. Matusiak, *Determinanty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do wybranych krajów Europy środkowej*, [w:] Optimum-studia ekonomiczne, nr 1/2018, UwB, Białystok 2018, s. 180.

lat 60. XX wieku, pojęcia BIZ było analizowane w naukach ekonomicznych w stopniu bardzo ograniczonym[5].

Mimo, iż już w latach 30. wskazywano na potrzebę modyfikacji teorii handlu, poprzez uwzględnienie w niej procesu przepływu czynników wytwórczych oraz zjawiska inwestycji zagranicznych, chociażby w badaniach czynników lokalizacji amerykańskich BIZ na terenie Europy[6], to po raz pierwszy, dogłębnej analizy omawianego zjawiska, podjął się S.H. Hymer[7], który ukazał, iż posiadanie przewag konkurencyjnych lub monopolistycznych w zakresie finansów, kosztów, marketingu lub innowacji stanowi postawę inwestycji zagranicznych. Przewagi te umożliwiają konkurowanie z przedsiębiorstwami na polu międzynarodowym. Ekspansja zagraniczna była postrzegana, jako metoda do korzystania przez podmiot z jego przewag w zakresie monopolu[8].

Kolejnym autorem, który stworzył własną teorię dotyczącą rozwoju BIZ był R. Vernon. Swoją tezę oparł na koncepcji cyklu życia produktu. Twierdził on, iż w przedsiębiorstwach amerykańskich, w początkowych etapach rozwoju produktu, jego wytwarzanie obywało się blisko rynków innowacyjnych w Stanach Zjednoczonych[9].

Przedsiębiorstwo to, jest monopolistą wybranego produktu. Z czasem, następuje upowszechnienie produkcji na inne kraje do tego stopnia, iż Stany Zjednoczone pozostają importerem danego dobra. Koncepcja ta odzwierciedlała proces przenoszenia produkcji dóbr i usług do krajów słabiej rozwiniętych, gdzie produkcja odbywała się tańszym kosztem[10].

Kolejną tezą, wyjaśniającą ramy funkcjonowania BIZ jest teoria internalizacji, prekursorem której był S. Hymer[11]. Autor, nawiązując bezpośrednio do teorii kosztów transakcyjnych R Coase'a[12], wskazał substytucyjność korporacji

---

[5] J. H. Dunning., M. L. Lundam, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, wyd. 2, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, Northampton 2008, s. 4.

[6] F. A. Southard, *American Industry in Europe*, Houghton Mifflin, Boston 1931.

[7] S. H. Hymer, *The international operations of national firms: a study of direct investment*, MIT Press, Cam -bridge 1976.

[8] D. Cisielska, M. J. Radło, M. Frąszczak, P. Spałek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw. Implikacje dla teorii i praktyki*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2016. s. 12.

[9] R. Vernon, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, [w:] Quarterly Journal of Economics, vol. 80, no. 2, 1966, s. 190–207.

[10] J. H. Dunning., *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, London 1981, s. 78-80.

[11] S. Hymer, *The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations*, [w:] American Economic Review, vol. 60, no. 2, Papers and Proceedings of the Eighty-second Annual Meeting of the American Economic Association, 1970, s. 441–448.

[12] R. Coase, *The Firm, the Market and the Law*, The University of Chicago Press, Chicago and London 1988.

transnarodowych dla transakcji rynkowych, jako formy organizacji wymiany międzynarodowej[13].

Jednakże, dzięki pracom P.J. Buckleya, M.C. Cassona[14] oraz A.M. Rugmana[15] dokonano rozbudowania teorii internalizacji. Bazując na dorobku teorii kosztów transakcyjnych, podjęto próbę wyjaśnienia, z jakiego powodu poszczególne transakcje zagraniczne dokonywane są z pomocą przedsiębiorstw międzynarodowych, a nie „w ramach transakcji dokonywanych pomiędzy niezależnymi podmiotami gospodarczymi, czy w ramach umów licencyjnych". Wskazano, iż przedsiębiorstwa międzynarodowe dokonują zagra -nicznych inwestycji, włączając wykonywanie transakcji międzynarodowych do swojej hierarchii organizacyjnej, co prowadzi do maksymalizacji korzyści w porównaniu z kosztami wynikającymi z realizacji transakcji za pośrednictwem rynku[16].

A. M. Rugman, jako kolejny eksponent teorii internalizacji, wskazywał, iż koncepcja ta jest w stanie w pełni wyjaśnić zjawisko bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz proces rozwoju korporacji transnarodowych. Według teorii, umiędzynarodowienie jest następstwem niedoskonałości rynków, tj. ceł handlowych, ograniczeń w dostępie do czynników wytwórczych, przesłanek prowadzących do przewagi monolitycznej (patenty, wiedza, know-how, itp.). Według autora, proces internalizacji tłumaczy działania naśladowcze przedsiębiorstw oligopolistycznych, ukazując, iż podmioty inwestują na zagranicznych rynkach ze względu na swoich konkurentów, w celu wzmocnienia i obrony swojej pozycji w międzynarodowym otoczeniu. Dzięki temu, inwestycje międzynarodowe posiadają naśladowczy charakter[17].

Trendy w gospodarce światowej nie doprowadziły do znaczących zmian w teorii internalizacji na przestrzeni lat. P.J. Buckley ukazał, iż ewolucja koncepcji pozwoliła na zachowanie zdolności do wyjaśnienia aktualnego zjawiska nazywanego globalną fabryką (z ang. global factory)[18].

---

13 D. Cisielska, M. J. Radło, M. Frąszczak, P. Spałek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw. Implikacje dla teorii i praktyki*…, op. cit., s. 13.

14 P. J. Buckley, M. C. Casson, *The future of the multinational enterprise*, Holmes&Meier, London 1976.

15 A. M. Rugman, *Internalization as a general theory of foreign direct investment: A reappraisal of the literature*, [w:] Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 116, issue 2, 1980, s. 365–379.

16 D. Cisielska, M.J. Radło, M. Frąszczak, P. Spałek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw. Implikacje dla teorii i praktyki*…, op. cit., s. 13.

17 Ibidem, s. 13-15.

18 P. J. Buckley, *The Impact of Globalisation and the Emergence of the Global Factory*, [w:] The Future of Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise, Research in Global Strategic Management, Vol. 15, Emerald Group Publishing Limited, Bingley, 2011, s. 213-249.

Pojęcie globalnej fabryki stanowi łańcuch, który składa się z elementów należących do trzech kategorii. Pierwsza kategoria dotyczy twórcy oryginału, który posiada dana marka, znaki towarowe, projektów i działalności badawczo-rozwojowej. Następnie, tworzy się korelacja między twórcami a producentami, którzy muszą posiadać odpowiednie zaplecze, zdolne wytwarzać produkty o określonej specyfikacji. Jest to sieciowy model globalnej fabryki. Ostatnie ogniwo stanowi zachowanie kontroli nad zasobami, przepływem informacji i wiedzy[19].

Jednakże, negatywnym aspektem teorii internalizacji jest fakt, iż największą wagę w koncepcji przypisuje się procesowi analizy i tłumaczenia procesów wymiany związanych z transakcjami, z brakiem uwzględnienia zagadnień dotyczących funkcji transformacyjnej przedsiębiorstwa lub pojęcia innowacyjności.

Ewolucja bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce

W Polsce, w odniesieniu do okresu po drugiej wojnie światowej, bezpośrednie inwestycje zagraniczne są procesem stosunkowo młodym. Wynika to z faktu narzucenia systemu komunistycznego, który funkcjonował w Polsce przez 45 lat[20].

System ten, w swoich założeniach, obejmował zerwanie powiązań ekonomicznych z gospodarką międzynarodową, w szczególności z krajami kapitalistycznymi.

Proces tworzenia korzystnych warunków dla rozwoju działalności gospodarczej przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym rozpoczął się dopiero w roku 1989. Nastąpiła likwidacja ograniczeń w sferze przedsiębiorczości prywatnej oraz rozpoczęcie działań w kierunku stworzenia gospodarki rynkowej.

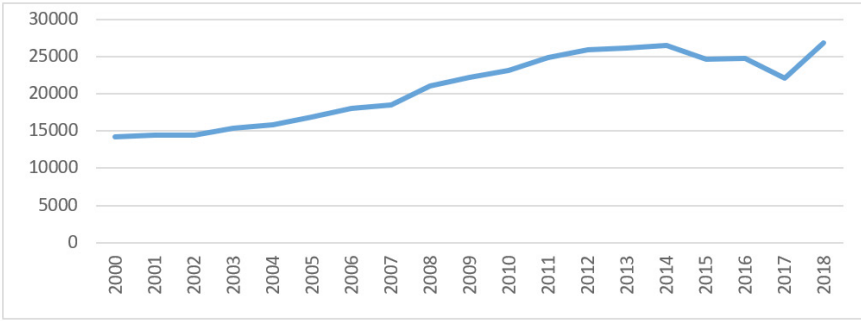
W latach 1989-2003 wydarzyła się w Polsce zasadnicza transformacja ustrojowa, która swoim zasięgiem objęła również kontakty z zagranicą. Dnia 1 stycznia 1989 roku nastąpiło wprowadzenie przepisów dotyczących swobody działalności gospodarczej, działań handlowych na skalę międzynarodową oraz tworzące podstawy do realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

[19] D. Cisielska, M.J. Radło, M. Frąszczak, P. Spałek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw. Implikacje dla teorii i praktyki*…, op. cit., s. 14.

[20] M. Kuzel, M. Kuczmarska, L. Czaplewski, M. Jaworek, *Kapitał w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, [w:] Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w wybranych województwach Polski – analiza porównawcza, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, 2016, s. 68.

Rok 2003 jest datą umowną, która kończy proces transformacji, w związku z akcesją Polski do Unii Europejskiej w roku 2004[21].

Wykres 1. Rozwój działalności podmiotów z udziałem zagranicznym w Polsce w latach 2000-2018



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Nowe regulacje doprowadziły to stworzenia korzystnych warunków dla korporacji międzynarodowych oraz przedsiębiorstw zagranicznych, które dynamicznie rozpoczęły proces uruchamiania filii i oddziałów na rynku polskim[22].

Nowe ustawodawstwo w większości zniosło obowiązek posiadania wymaganych zezwoleń na zakładanie podmiotów z zagranicznym udziałem oraz wprowadziło ważne poprawki w zakresie transferu zysku oraz zainwestowanego kapitału poza granice kraju goszczącego. Prawo to obejmowało możliwość transferu za granicę wszystkich wypra -cowanych zysków, a wcześniej, transfer możliwy był jedynie dla 15%[23].

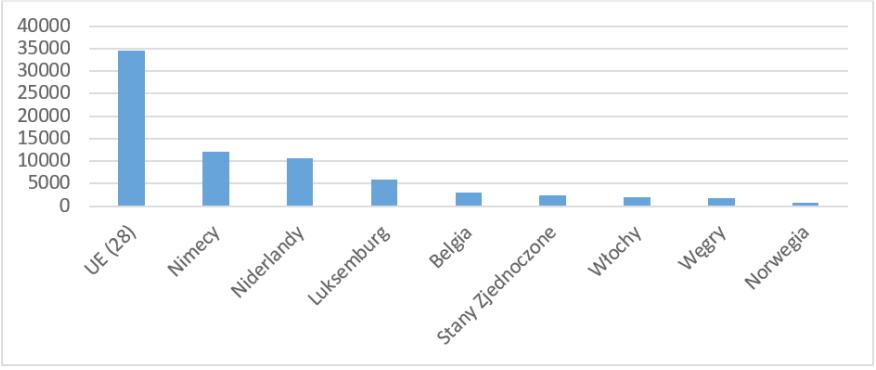
Wraz z akcesją polski do Unii Europejskiej, rozpoczął się proces zwiększenia napływu kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji. Wystąpienie tego zjawiska dyktowane jest faktem wzrostu wiarygodności Polski na arenie międzynarodowej oraz, przede wszystkim, zwiększeniu

[21] J. Cieślik, *Aktywność eksportowa małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Studia przypadków*, Oficyna, Warszawa 2011. s. 25.
[22] E. Ambukita, *Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne jako czynnik rozwoju regionalnego*, Wyższa Szkoła Bankowa, Biblioteka Regionalisty nr 13 (2013), Poznań 2013.
[23] A. Cieślik, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce: stan obecny i perspektywy rozwoju*, [w:] Rocznik Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej, 17, 2019, z. 1, s. 248.

przejrzystości warunków inwestowania, które wynikają z integracji w jednolitym rynku europejskim[24].

Według opracowanej przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) definicji BIZ, inwestycję zagraniczną stanowi przedsiębiorstwo, w którym jeden inwestor zagraniczny posiada „trwały wpływ", wyrażony w postaci uzyskania minimum 10% akcji tego przedsiębiorstwa lub 10% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy. Proporcje te, według OECD, pozwalają na osiąganie efektywnego wpływu na zarządzanie podmiotem gospodarczym[25].

Wykres 2. Napływ kapitału z tytułu Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych w Polsce w 2019 r. (mln PLN)



Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie danych Narodowego Banku Polskiego.

W pierwszych latach XXI wieku zauważalny jest stały, niski poziom liczby przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, Przyczyn stagnacji można odnajdywać w czynnikach związanych z niestabilną sytuacją gospodarki światowej, która została wywołana atakami terrorystycznymi oraz pogorszeniem sytuacji makroekonomicznej w Polsce i na świecie.

Akcesja Polski do Unii Europejskiej w roku 2004 doprowadziła do dynamicznych wzrostów w sektorze inwestycji bezpośrednich w Polsce. W pierwszym roku od przystąpienia Polski do UE tempo wzrostu sumy podmiotów z kapitałem zagranicznym wyniosło 6,5%, natomiast rok później, wzrost

[24] M. Kuzel, M. Kuczmarska, L. Czaplewski, M. Jaworek, *Kapitał w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*… op. cit., s. 69-70.
[25] P. Siemiątkowski, *Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz motywy i bariery inwestowania w Polsce*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, Nr 4 (4) 2004.

wynosił już 7%. Delikatne spowolnienie w roku 2007 mogło być wynikiem kryzysu gospodarczego na świecie i niestabilną sytuacją makroekonomiczną.

Od roku 2008, liczba przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym rosła stabilnie w Polsce aż do roku 2014, w którym odnotowano rekordową liczbę podmiotów. Następnie, nastąpiła stagnacja, której wynikiem był spadek dynamiki o 7% w roku 2013 w porównaniu do roku 2014 oraz w roku 2017, w porównaniu do roku 2016. W roku 2018 odnotowano rekordową liczbę podmiotów, mierzącą wzrost o 32% w stosunku do roku 2017.

W latach 1989-2018 największą liczbę firm z udziałem kapitału zagranicznego prosperujących w Polsce stanowił kapitał krajów członkowskich Unii Europejskiej, w szczególności członków UE-15.

Na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż w roku 2018, z krajów UE pochodziło 20 034 podmiotów, co stanowi 75 % ogółu wszystkich podmiotów inwestujących w Polsce. Jednocześnie, udział kapitałowy krajów UE w roku 2018 w Polsce wyniósł 95 %. Spośród tych podmiotów, największą aktywnością wykazały się przedsiębiorstwa holenderskie (9,2 % ogółu) oraz niemieckie (20,2 % ogółu).

Jednym z największych inwestorów spoza UE są Stany Zjednoczone, których udział w inwestycjach zagranicznych w Polsce wyniósł w roku 2018, 3% ogółu przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym , co stanowi 813 podmiotów.

Miejsca pochodzenia napływającego kapitału zagranicznego w Polsce odzwierciedla tendencje globalne, ponieważ większość BIZ dokonywana jest przez kraje bliskie geograficznie wykazujące się wysokim poziomem rozwoju gospodarczego. Zależność ta tłumaczy relatywnie niski wpływ Stanów Zjednoczonych na omawianą statystykę.

Wartym podkreślenia jest fakt, iż małe zaangażowanie inwestorów pozaeuropejskich w Polsce oraz innych rejonach Europy Środkowo-Wschodniej może wynikać z różnic w przesłankach dokonywania inwestycji zagranicznych między podmiotami europejskimi a pozaeuropejskimi.

Przedsiębiorstwa pozaeuropejskie, w większym stopniu niż podmioty UE, są zainteresowane obsługą rynków europejskich niż dokonywaniem inwestycji dzielących proces produkcji, aby dokonać redukcji kosztów, ponieważ inwestycje te są przez nie dokonywanie w krajach Azji[26].

Dodatkowo, po akcesji Polski do Unii Europejskiej, wyraźny stał się wzrost napływu inwestycji z Ukrainy. W 2018 roku w Polsce funkcjonowało

[26] A. Cieślik, *Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych z krajów pozaeuropejskich w Polsce*, [w:] Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2018, nr 523.

2619 przedsiębiorstw z kapitałem ukraińskim, co spowodowało, iż kraj ten uplasował się w czołówce inwestorów zagranicznych na terenie Polski. Jednakże, na podmioty te przypada jedynie 0,1 % całości kapitału zagranicznego zainwestowanego na terytorium Polski.

W roku 2019 napływ kapitału z tytułu Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych do Polski podyktowany był największym zaangażowaniem krajów europejskich, wśród których UE 28 stanowi 34 465,3 mln złotych, a Strefa Euro- 35 599,2 mln złotych.

Wśród krajów, których napływ z tytułu BIZ był w Polsce największy w roku 2019, wymienia się Niemcy (12 014,2 mln złotych) oraz Niderlandy (10 712,2 mln złotych), podczas gdy oddziaływanie krajów spoza UE, tj. Stanów Zjednoczonych na omawianą statystkę był niewielki (2 425,5 mln złotych). Analiza ta zdaje się również potwierdzać światowe tendencje do dokonywania inwestycji przez kraje bliskie geograficznie.

Tabela 1. Pochodzenie kapitału zagranicznego

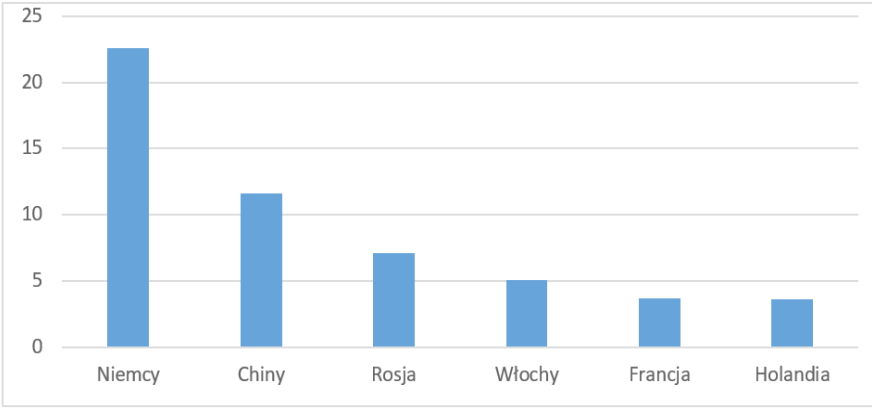
	1989									**2005**			**2018**		
	Liczba podmiotów	udział %								Liczba podmiotów	udział %	udział w kapitale %	Liczba podmiotów	udział %	udział w kapitale %
Ogółem podmiotów	UE	Ukraina	Austria	USA	Cypr	Wielka Brytania	Francja	Niemcy	Niderlandy						
515	394	0	36	29	0	25	13	217	15						
100	76,5	0	7	5,6	0	4,9	2,5	42,1	2,9						
17533	14479	322	710	757	207	777	1017	5666	1807						
100,0	82,6	1,84	4,0	4,3	1,2	4,4	5,8	32,3	10,3						
100	87	0,07	1,83	5,7	0,9	3,8	15,9	16,3	27						
26787	20034	2619	822	813	1283	1 426	1 194	5 415	2452						
100,0	74,8	9,7	3,1	3,0	4,8	5,3	4,5	20,2	9,2						
100	94,4	0,1	2,7	2,3	3,6	4	12,8	16,6	23,2						

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie danych GUS oraz Rocznika Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej, Rok 17 (2019), Zeszyt 1.

Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w eksporcie i imporcie Polski

W sferze relacji handlowych najważniejszym partnerem gospodarczym Polski są Niemcy. Wartym podkreślenia jest fakt, iż mimo, że wymiana handlowa stanowi jedynie segment powiązań gospodarczych, to widoczna jest bardzo silna zależność Polski względem Niemiec.

Wykres 3. Struktura importu obrotów handlu zagranicznego według najważniejszych partnerów w roku 2018 (%)



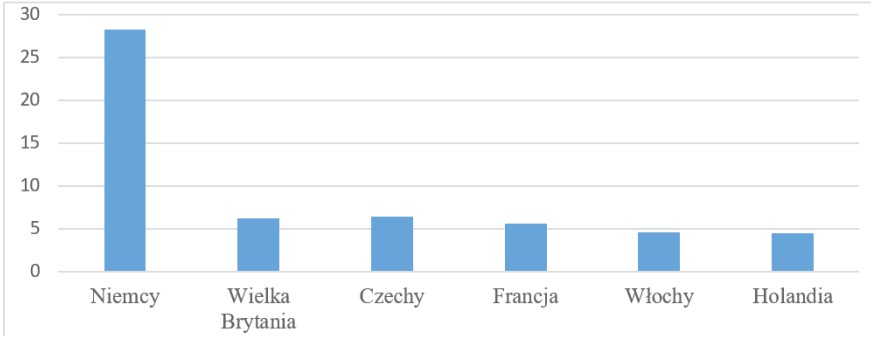
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Dominacja zachodniego sąsiada w sferze importu w roku 2018 pozostaje bezdyskusyjna, stanowiąc 22,6% względem ogółu dostawców.

Na drugim miejscu plasują się Chiny, których udział jest dwukrotnie niższy (11,6%). Następnie, kolejno znajdują się: Rosja- 7,1%, Włochy- 5,1%, Francja- 3,7% oraz Holandia- 3,6%.

Również w sferze eksportu w 2018 roku, wartość odebranych dóbr od Niemiec (28,2%) stanowiła niemal pięciokrotność znajdujących się na drugim miejscu Czech (6,4%). Na kolejnych miejscach znajdują się: Wielka Brytania (6,2%), Francja (5,6%), Włochy (4,6%), Holandia (4,5%).

Wykres 4. Struktura importu obrotów handlu zagranicznego według najważniejszych partnerów w roku 2018 (%)

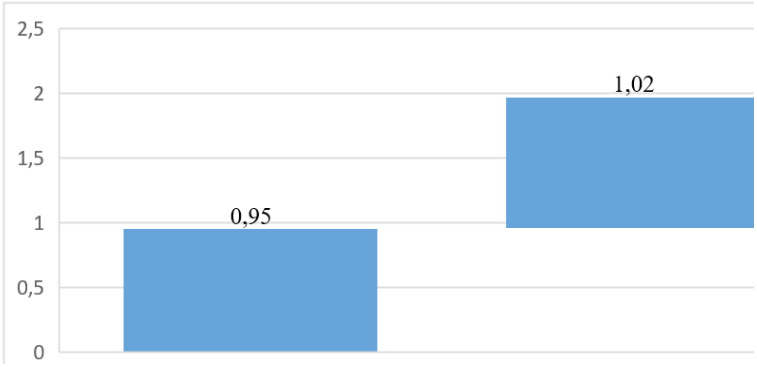


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Głównym wyznacznikiem dobrobytu, który pozostaje w użyciu w Polsce jest Produkt Krajowy Brutto (PKB). PKB stanowi zagregowaną wartość dóbr i usług, które zostały finalnie wytworzone na terenie danego kraju, przy czym, wartym podkreślenia jest fakt, iż wskaźnik ten uwzględnia czynniki produkcji o charakterze narodowym, jak i zagranicznym[27].

Produkt Narodowy Brutto (PNB) pozwala na ukazanie wartości dochodów osiąganych przez obywateli danego kraju wraz z dochodami podmiotów krajowych uzyskanych poza granicami kraju macierzystego[28].

Wykres 5. Stosunek Produktu Narodowego Brutto do Produktu Krajowego Brutto (PNB /PKB) w Polsce i w Niemczech w roku 2019 (ceny bieżące EUR)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

[27] A. Gromada, T. Janyst, K. Golik, *Kapitał Zagraniczny: Czy jesteśmy gospodarką poddostawcy?* [w:] Kapitał w Polsce w XXI wieku, Fundacja Kaleckiego, NBP, Warszawa 2015.
[28] Tamże.

Z relacji obu wskaźników wynika, iż w Niemczech, wskaźnik PNB jest wyższy niż PKB, a w Polsce- niższy. Może to oznaczać, iż w przypadku Niemiec więcej produkują przedsiębiorstwa tego kraju niż jest produkowane w kraju. Wyższy wskaźnik dochodu narodowego w Niemczech wskazuje na czynną ekspansję zagraniczną i uzyskiwanie z tego tytułu stopy zwrotu z inwestycji poza granicami kraju macierzystego. Niższy wskaźnik w przypadku Polski ukazuje sytuację odwrotną, potwierdzając status kraju goszczącego inwestycje zagraniczne.

ZAKOŃCZENIE

W latach 1989-2003 w Polsce nastąpiła transformacja ustrojowo-gospodarcza, która pozwoliła na liberalizację kontaktów z zagranicą i stworzenie warunków do rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Na przestrzeni lat, widoczny jest wzrost ilości przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w Polsce, co świadczy o wysokiej atrakcyjności tego kraju. Zauważalne jest, że największej ekspansji w Polsce dokonują kraje europejskie, co tłumaczone może być faktem, iż zdecydowana większość BIZ kreowana jest przez kraje bliskie geograficznie o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego. Zależność ta tłumaczy, dlaczego Niemcy oraz Holandia wykazują największy wpływ na omawianą statystykę, a relatywnie niskie oddziaływanie krajów pozaeuropejskich, tj. Stanów Zjednoczonych.

Z perspektywy handlu zagranicznego Polski oraz napływu BIZ widać ogromne powiązanie z Niemcami, generujące prawie 1/3 importu oraz eksportu Polski. Ponadto, istotna wydaje się pozostawać malejąca relacja między PNB a PKB. W tym kontekście, możliwe jest stwierdzenie, iż Polska pozostaje krajem goszczącym inwestycje zagraniczne i będącym w dużej mierze dostawcą towarów i usług powstałych w wyniku BIZ przez przedsiębiorstwa z kapitałem międzynarodowym.

Bibliografia

1. Ambukita E.., *Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne jako czynnik rozwoju regionalne -go*, Wyższa Szkoła Bankowa, Biblioteka regionalisty nr 13 (2013), Poznań 2013.

2. Buckley P. J., Casson M. C., *The future of the multinational enterprise*, Holmes & Meier, London 1976.

3. Buckley P. J., *The Impact of Globalisation and the Emergence of the Global Factory*, [w:] The Future of Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise, Research in Global Strategic Management, Vol. 15, Emerald Group Publishing Limited, Bingley, 2011.

4. Cieślik A., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce: stan obecny i perspektywy rozwoju*, [w:] Rocznik Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej, 17, 2019.

5. Cieślik A., *Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych z krajów pozaeuropejskich w Polsce*, [w:] Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2018, nr 523.

6. Cieślik J., *Aktywność eksportowa małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Studia przypadków*, Oficyna, Warszawa 2011.

7. Cieślik J., *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw. Aktualne tendencje- implikacje dla polityki gospodarczej,* Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa 2010.

8. Cisielska D., Radło M. J., Frąszczak M., Spałek P., *Bezpośrednie inwestycje zagra -niczne polskich przedsiębiorstw. Implikacje dla teorii i praktyki*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2016.

9. Coase R., *The Firm, the Market and the Law*, The University of Chicago Press, Chicago and London 1988.

10. Dunning J. H., Lundam M. L., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wyd. 2, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, Northampton 2008.

11. Dunning J. H., *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, London 1981.

12. *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym- tablice*, GUS, 2018.

13. Gromada A., Janyst T., Golik K., *Kapitał Zagraniczny: Czy jesteśmy gospodarką poddostawcy?* [w:] Kapitał w Polsce w XXI wieku, Fundacja Kaleckiego, NBP, Warszawa 2015.

14. Hymer S., *The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations*, [w:] American Economic Review", vol. 60, no. 2, Papers and Proceedings of the Eighty-second Annual Meeting of the American Economic Association, 1970.

15. Hymer S.H., *The international operations of national firms: a study of direct investment*, MIT Press, Cambridge 1976.

16. Krugman P. R., Obstfeld M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWN, Warszawa 1997.

17. Kuzel M., Kuczmarska M., Czaplewski L., Jaworek M., *Kapitał w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w wybranych województwach Polski – analiza porównawcza*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, 2016.

18. Matusiak R., *Determinanty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do wybranych krajów Europy środkowej*, [w:] *Optimum - Studia Ekonomiczne*, nr 1/2018, UwB, Białystok 2018.

19. Pach J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle bezpieczeństwa ekonomicznego na przykładzie Polski w latach dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wydawnictwo Naukowe Akademii Pedagogicznej, Kraków 2001.

20. Siemiątkowski P., *Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz motywy i bariery inwestowania w Polsce,* Zeszyty naukowe Wyższej Szkoły bankowej we Wrocławiu, Nr 4 (4) 2004.

21. *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*, GUS, 2019.

22. *Rocznika Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej*, Rok 17 (2019), Zeszyt 1.

23. Rugman A. M.*, Internalization as a general theory of foreign direct investment: A reappraisal of the literature*, [w:] Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 116, issue 2, 1980.

24. Southard F. A., *American Industry in Europe*, Houghton Mifflin, Boston 1931.

25. Vernon R., *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, [w:] Quarterly Journal of Economics, vol. 80, no. 2, 1966.

STRENGTH OF FOREIGN DIRECT INVESTEMENT LINKS WITH THE HOST COUNTRY ON EXAMPLE OF POLAND

Summary: ***Objective:*** The aim of the article is to identify Poland's key international partners, which allowed for an analysis of the links in the sphere of foreign trade with the presentation of Poland's position as a host country. ***Research Design & Methods***: the work uses research methods covering a review of the literature on the subject of economic history, micro and macroeconomics related to the sphere of foreign direct investment. The exploration was supplemented with an empirical study including data analysis of the Central Statistical Office, EUROSTAT, and Ameco. ***Findings:*** The political and economic transformation in Poland allowed for the liberalization of contacts with foreign countries and led to the creation of deep ties between Poland and abroad. This relation mainly concerns European countries which, due to their geographical proximity, were bolder to expand. Particularly noteworthy is the strength of Poland's ties with Germany, which generates almost 1/3 of Poland's exports and imports. Additionally, the ratio of GNP to GDP allows for the conclusion that Poland remains to a large extent a supplier of goods and services resulting from FDI in Poland by foreign entities.

Keywords: Foreign direct investment, foreign trade, foreign expansion, export, import.

Izabela Sarosiek[1]

MOTYWY EKSPANSJI MIĘDZYNARODOWEJ W FORMIE BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DLA KRAJU GOSZCZĄCEGO NA PRZYKŁADZIE POLSKI

Streszczenie: ***Cel badawczy:*** W artykule skupiono się na wyodrębnieniu syntetycznym oraz wskazaniu podobieństw w rozpatrywaniu efektów pozytywnych, negatywnych oraz motywów bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce oraz ukazaniu udziału kapitału zagranicznego w tworzeniu przewagi konkurencyjnej. W tym celu zaprezentowano główne trendy inicjowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych z perspektywy kraju goszczącego, jakim jest Polska. Analiza ta pozwoliła na identyfikację kluczowych prawidłowości i nieprawidłowości związanych z inwestycjami zagranicznymi w Polsce. ***Metody badawcze:*** Artykuł ma charakter teoretyczny. W niniejszym artykule, zastosowano metody badawcze obejmujące analizę dorobku literatury z zakresu handlu zagranicznego, akumulacji kapitału, mikro i makroekonomii. Do pogłębienia analizy wykorzystano przegląd modeli teoretycznych ukazujących efekty bezpośrednich inwestycji w Polsce. Eksploracja uzupełniona została stanem badań, które są zawarte w specjalistycznych raportach oraz literaturze przedmiotu. ***Główne wnioski:*** Na przestrzeni lat od rozpoczęcia transformacji ustrojowej w Polsce miało miejsce wiele działań w kierunku rosnącej współpracy między gospodarkami poszczególnych państw, w tym Polski. W rozważaniach, podjęto próbę uporządkowania determinant napływu inwestycji zagranicznych do Polski. Działanie te, umożliwiło na wyodrębnienie głównych motywów

[1] Uniwersytet w Białymstoku.

ekspansji zagranicznej, które odnalazły pokrycie w przeglądzie literatury oraz badaniu empirycznym. Ponadto, analiza pozwoliła na ukazanie głównych przeszkód w rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych na terenie Polski.

Słowa kluczowe: Handel zagraniczny, akumulacja kapitału, wzrost gospodarczy, bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

Wstęp i metodologia badania

Kapitał zagraniczny stanowi ważny aspekt rozwoju każdej gospodarki. Niemożliwe wydaje się analizowanie wzrostu i rozwoju gospodarczego bez uwzględnienia jego między -narodowego czynnika.

Problematyka obejmująca motywy oraz efekty powstawania zjawiska bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest istotna, ponieważ stanowi podstawę teoretyczną do wyjaśnienia zjawiska umiędzynarodowienia gospodarek światowych.

Przedstawienie motywów i efektów BIZ w Polsce stanowi grunt do przyswojenia zależności narastających nieustannie w gospodarce światowej oraz skutków działań pojedynczych podmiotów na sytuację w sferze handlu zagranicznego.

Celem niniejszej pracy jest zaprezentowanie głównych trendów inicjowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych z perspektywy kraju goszczącego, jakim jest Polska. Analiza ta pozwoliła na wyodrębnienie efektów BIZ na terenie Polski z perspektywy dorobku literatury oraz na identyfikację kluczowych prawidłowości związanych z inwestycjami zagranicznymi w Polsce.

Do opracowania artykułu wykorzystano literaturę z zakresu handlu zagranicznego, historii gospodarczej oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ponadto, użyte zostały dane GUS, UNCTAD oraz PAIH.

Pojęcie kapitału zagranicznego w literaturze przedmiotu

Cechą charakteryzującą rozwój współczesnej gospodarki globalnej jest intensyfikujący się proces jej internacjonalizacji i w następstwie- globalizacji. Świadczy o tym wzrost ilości oraz stopnia pogłębienia relacji gospodarczych między krajami a przedsiębiorstwami[2].

W literaturze przedmiotu można odnaleźć podział kapitału zagranicznego na[3]:

- publiczny,
- prywatny,
- krótkoterminowy,
- długoterminowy.

Kapitał publiczny występuje jako efekt umów międzypaństwowych lub członkostwa w organizacjach ponadnarodowych. Może posiadać różne formy, tj.: linii kredytowych, papierów wartościowych, transferów bieżących, aportów rzeczowych lub gwarancji rządowych i darowizn. Jednakże, wiąże się z finansowaniem działalności związanej z realizacją funkcji państwa oraz udostępnia się go na preferencyjnych warunkach. Głównym celem kapitału publicznego jest cel stabilizacyjny, poprzez realizację projektów rządowych w kierunku ochrony środowiska, rozwoju infrastruktury społecznej oraz technicznej, subsydiowanie sektora rolnego lub niwelowanie dysproporcji w rozwoju regionalnym[4].

W sferze transferu kapitału prywatnego, decydentem pozostają często względy komercyjne. Prywatny kapitał krótkookresowy napływa na mocy inwestycji portfelowych, dzięki czemu jest bardzo mobilny, pozwala na maksymalizację zysków w najkrótszym czasie. Szokowy charakter tego rodzaju inwestycji może prowadzić do wahań w kursach walut[5] oraz wzrostów cen na giełdach papierów wartościowych wywołanych spekulacjami[6].

---

[2] J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004, s. 11.
[3] G. Ancyparowicz, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wzrost polskiej gospodarki w okresie poakcesyjnym*, Główny Urząd Statystyczny, 2009, s. 8.
[4] Tamże.
[5] M. A. Weresa, *Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego–doświadczenia Polski*, [w:] Zeszyty BRE Bank-CASE 62, 2002, s. 25.
[6] G. Ancyparowicz, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wzrost polskiej gospodarki w okresie poakcesyjnym*..., op. cit., s. 8.

Kapitał długoterminowy przyjmuje postać bezpośrednich inwestycji zagranicznych, których podstawą jest przejęcie co najmniej 10% udziałów lub akcji w kapitale podstawowym przedsiębiorstwa[7].

Tabela 1. Różnice między kapitałem krótkookresowym a długookresowym

Kategorie	Inwestycje długoterminowe	Inwestycje krótkoterminowe
Kontrola na działalnością podmiotu	Dążenie do sprawowania kontroli nad podmiotem ze strony inwestora	Brak dążenia do ustanowienia kontroli nad podmiotem
Horyzont czasowy stopy zwrotu z inwestycji	Maksymalizacja długookresowej stopy zwrotu z inwestycji	Maksymalizacja krótkookresowej stopy zwrotu z inwestycji
Postać aktywów przekazywanych przez inwestora	Aktywa rzeczowe, finansowe, technologiczne, know-how, itp.	Najczęściej aktywa finansowe
Zakres kontroli inwestora	Bezpośredni wpływ na rentowność podmiotu	Brak bezpośredniego wpływu na rentowność podmiotu
Wejście i wyjście z rynku	Długotrwały proces wejścia i wyjścia z rynku	Elastyczność wejścia i wyjścia z rynku
Stopień zaznajomienia opinii publicznej w kraju goszczącym	Wysoka świadomość o rozmiarach inwestycji	Niska świadomość o rozmiarach inwestycji
Stabilność inwestycji	Wysoka stabilność w długim okresie nastawiona na stały strumień zysku z inwestycji	Niska stabilność ze względu na nabywanie udziałów według aktualnych notowań
Czas trwania inwestycji	Długookresowa	Krótkookresowa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. A. Weresa, *Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego–doświadczenia Polski*, [w:] Zeszyty BRE Bank-CASE 62, 2002.

[7] W. Karaszewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata,* Dom Organizatora, Toruń 2004, s. 20.

Jednakże, mając na uwadze sposobność do kontrolowania przebiegów gospodarczych przez aparat państwowy, fundamentem rozwoju gospodarki krajowej jest kapitał narodowy, niezależny od wpływów zagranicznych[8].

Poprzez interwencjonizm, organy państwowe mogą aktywnie ingerować w procesy gospodarcze, czego skutkiem powinno być utrzymanie zrównoważonego wzrostu w gospodarce krajowej. W tym celu, w czasie ożywienia, stosowanie polityki deflacyjnej prowadzi do zniechęcenia inwestorów, natomiast w stanie recesji objawia się ich aktywność. Efektem takich działań jest spłaszczenie amplitudy cyklicznie pojawiających się odchyleń w głównych trendach rozwoju gospodarki[9].

Wartym podkreślenia jest fakt, iż kraje mniej zamożne, zamykając się na inwestycje zagraniczne mogą uniemożliwić utrzymanie gospodarki na oczekiwanym poziomie wzrostu gospodarczego. Spowodowane jest to faktem, iż dochody podmiotów gospodarczych i gospodarstw domowych w dużej mierze przeznaczane są na zaspokajanie potrzeb bieżących, co nie sprzyja procesowi akumulacji kapitału w gospodarce[10].

Sprzyjająca polityka państwa goszczącego to podstawa do tworzenia warunków dla napływu inwestycji zagranicznych. Proces transformacji gospodarczo-ustrojowej, który został zapoczątkowany zmianami o charakterze politycznym w roku 1989, stworzył podstawy do otwarcia gospodarki polskiej na kapitał międzynarodowy.

Zważając na uwarunkowania natury społeczno-ekonomicznej, politycznej oraz sfery położenia geograficznego, rozwój gospodarczy Polski został w dużej mierze zdeterminowany przyjęciem napływu zagranicznych inwestorów[11].

Od okresu rozpoczęcia transformacji gospodarczo-ustrojowej, tworzenie odpowiednich warunków do napływu kapitału międzynarodowego do Polski skupia się na:

- aktywnym promowaniu inwestycji na wybrane cele rozwojowe, tj. poprawa wizerunku kraju goszczącego oraz udostępnianie inwestorom niezbędnych informacji przez organizacje rządowe,
- bezpośrednim wsparciu dla inwestorów,

[8] G. Ancyparowicz, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wzrost polskiej gospodarki w okresie poakcesyjnym*, s. 9.
[9] Tamże.
[10] Tamże.
[11] A. Wieczorkiewicz, K. Dąbrowska, *Konsekwencje napływu kapitału z obszaru Unii Europejskiej do sektora bankowego w Polsce*, „Ekonomia" Kwartalnik Wydziału Nauk Ekonomicznych UW, nr 6/2002, s. 8.

– umożliwianiu tworzenia odpowiedniej siatki kontaktów poprzez uczestnictwo w targach oraz konferencjach,

– organizacji odpowiednich warunków sprzyjających transferowi i wykorzystaniu nowoczesnych technologii poprzez politykę ich przyciągania oraz transferu, np. poprzez wspieranie krajowych instytucji badawczych,

– wspieranie innowacyjności, finansowaniu badań naukowych oraz komercjalizacji wyników,

– nacisku na tworzenie podstaw do podnoszenia kwalifikacji przez lokalną siłę roboczą[12].

Dodatkowo, wartym podkreślenia jest fakt, iż do zadań organów państwowych, od początku okresu transformacji, oprócz tworzenia warunków do napływu inwestycji zagranicznych, należy również usuwanie barier, wśród których wymienia się[13]:

– szeroką biurokratyzację decyzji administracyjnych,

– brak przejrzystości przepisów prawnych oraz częste ich zmiany,

– wysokie obciążenia finansowe dla podmiotów gospodarczych,

– skomplikowane i długie procedury w bankach podczas ubiegania się o kredyt,

– niewystraczająco rozwiniętą infrastrukturę komunikacyjną,

– utrudnienia w zakresie nabywania ziemi przez cudzoziemców.

Pozytywne i negatywne efekty bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla Polski w świetle literatury przedmiotu

W literaturze przedmiotu widoczne jest szerokie podejmowanie zagadnień dotyczących analizy korzyści i efektów, które są wynikiem inwestycji zagranicznych wobec kraju goszczącego. Jednakże, stanowiska te są często rozbieżne, przez co samo zagadnienie wywołuje wiele dyskusji i sporów. Jedynie w krajach kontynuujących proces transformacji, BIZ uznawane

[12] M. Popławski, *Napływ spółek z udziałem kapitału zagranicznego a najważniejsze wskaźniki makroekonomiczne we wschodnich regionach przygranicznych Polski 1999-2009*, [w:] Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, nr 1 (33)/2013, s. 228.

[13] Z. Sadowski, *Kapitał zagraniczny w Polsce. Warunki działania*, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 1999, s. 58-59; Z. Olesiński, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, PWE, Warszawa 1998, s. 84-85.

jest generalnie za bardzo korzystne zjawisko w procesie przezwyciężania barier rozwojowych[14].

Tabela 2. Pozytywne i negatywne efekty BIZ w Polsce

Pozytywne efekty BIZ	Negatywne efekty BIZ
Zwiększenie mocy produkcyjnych, zapełnienie niedoborów kapitałowych	Wykorzystywanie silniejszej pozycji jako motoru do eksploatacji zasobów produkcyjnych kraju goszczącego
Przemieszczanie nowoczesnych technologii, umiejętności oraz wiedzy, co prowadzi do zmniejszenia dystansu w zakresie technologii między krajami	Zmniejszenie zdolności do rozwoju przedsiębiorstw lokalnych, w tym ograniczenie dostępności zewnętrznych źródeł finansowania
Wprowadzenie ekologicznych technologii	Stosowanie w kraju goszczącym technologii pogarszających stan środowiska naturalnego przez niemożność wprowadzania ich do kraju macierzystego
Przenoszenie nowoczesnych rozwiązań z zakresu technologii, techniki i organizacji	Wysoka konkurencja ze strony inwestorów zagranicznych wobec lokalnych przedsiębiorstw
Otwarcie międzynarodowych kanałów dystrybucji	Wywieranie wpływu na politykę kraju goszczącego ze strony inwestorów zagranicznych
Zwiększanie poziomu konkurencyjności poprzez ograniczanie monopoli na rynkach przez podmioty lokalne	Osiąganie pozycji monopolistycznej przez inwestorów zagranicznych
Umożliwienie prowadzenia procesów prywatyzacji w sposób skuteczny	Groźba wrogich przejęć miejscowych podmiotów

[14] M. Jaworek, M. Kuzel, *Efekty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej na przykładzie Polski*, [w:] *Inwestycje i handel w warunkach integracji europejskiej*, (red.) M. Dudek, Uniwersytet Zielonogórski, Wyższa Szkoła Menedżerska w Legnicy, Legnica-Zielona Góra 2006, s. 9.

Tworzenie nowych miejsc pracy, prowadzenie do zwiększania kwalifikacji miejscowej siły roboczej	Wprowadzanie kapitałochłonnych technologii wypierających lokalne podmioty i zwiększających poziom bezrobocia
Akumulacja wpływów budżetowych	Wykorzystanie narzędzi wewnętrznych powiązań kapitałowych (np. ceny transferowe) w celu redukcji obciążeń podatkowych
Zmniejszanie deficytu bieżącego bilansu płatniczego	Pogłębianie deficytu bilansu płatniczego poprzez wysoką importochłonność
Zwiększanie poziomu konkurencyjności regionów kraju przyjmującego inwestycje oraz intensyfikacja gospodarcza	Zwiększanie nierówności rozwojowych regionów kraju goszczącego
	Osłabienie tradycji i kultur lokalnych w celu unifikacji wzorców dla inwestorów zagranicznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report,* UNCTAD, 1999, s. 235; M. Jaworek, M. Kuzel, *Efekty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej na przykładzie Polski*, [w:] M. Dudek, *Inwestycje i handel w warunkach integracji europejskiej*, Uniwersytet Zielonogórski, Wyższa Szkoła Menedżerska w Legnicy, Legnica-Zielona Góra 2006, s. 9.

Wśród głównych pozytywnych efektów BIZ wymienia się tworzenie nowych miejsc pracy, przemieszczanie nowoczesnych technologii, zwiększenie konkurencyjności w regionach oraz poszczególnych sektorach gospodarki. Jednakże, wśród negatywnych efektów wyróżnia się przede wszystkim wysoką konkurencyjność wobec podmiotów krajowych, co w efekcie może prowadzić do wrogich przejęć, pogłębianie nierówności między poszczególnymi regionami oraz osłabienie tradycji i kultury lokalnej.

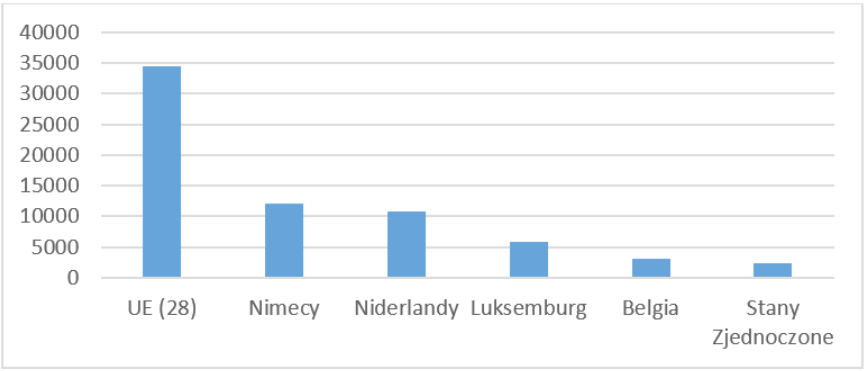
Motywy podejmowania BIZ w Polsce

Współczesna literatura przedmiotu, która określana jest mianem nowej teorii przedsiębiorstwa międzynarodowego (NTPM) segreguje rodzaje BIZ na dwa segmenty- poziome i pionowe. BIZ o charakterze poziomym związane są z tworzeniem od podstaw, bądź nabywaniem sieci dystrybucyjnych czy zakładów produkcyjnych w kraju goszczącym w sektorach analogicznych do

kraju macierzystego[15]. Geograficzna segmentacja rynków lokalnych w zakresie zbytu jest podstawową determinantą lokalizacji gałęziowej BIZ o charakterze poziomym. W szczególności, dotyczy to sektora usług (gastronomia, zakwaterowanie, transport, konsulting, finanse i ubezpieczenia) oraz przetwórstwa przemysłowego (artykuły spożywcze, wyroby z metali)[16].

Z kolei, BIZ zorientowane w pionie, wiążą się z międzynarodowym podziałem procesów produkcyjnych oraz ich rozmieszczeniem w kolejnych stadiach produkcji w różnych krajach, na podstawie przewag komparatywnych, które posiadają. Część zakładów produkcyjnych w posiadaniu przedsiębiorstw zagranicznych wytwarza dobra, które następnie stanowią nakłady w innych rodzajach działalności prowadzanych przez nie[17]. Inaczej, pionowe BIZ związane z procesem redukcji kosztów produkcji polegają na tym, iż następuje podział procesu produkcji[18].

Wykres 1. Napływ kapitału z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce w roku 2019 (mln złotych)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP.

[15] A. Cieślik, Deter*minanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych z nowych krajów członkowskich UE w Polsce*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 352/2018, s. 34.

[16] A. Cieślik, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce: stan obecny i perspektywy rozwoju*, „Rocznik Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej" 17 (2019), z. 1, s. 257.

[17] A. Cieślik, *Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych z nowych krajów w Polsce*…, op. cit., s. 34.

[18] A. Cieślik, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce: stan obecny i* …, op. cit., s. 247.

W roku 2019, głównymi partnerami Polski, w odniesieniu do zagadnienia Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych pozostawały kraje europejskie, w szczególności Niemcy, gdzie napływ kapitału do Polski wyniósł 12014,2 mln złotych oraz Niderlandy (10712,2 mln złotych). Wpływ krajów spoza Unii Europejskiej, tj. Stanów Zjednoczonych (2425,5 mln złotych) na omawianą statystykę był niewielki.

Pochodzenie kapitału zagranicznego zdaje się być odzwierciedleniem tendencji globalnych, gdzie BIZ dokonywane są przez kraje wykazujące się wysokim poziomem rozwoju gospodarczego oraz bliskością geograficzną. Zależność ta tłumaczy niskie oddziaływanie Stanów Zjednoczonych na analizę.

Badania motywów BIZ w Polsce od lat podejmuje się Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH), wcześniej Państwowa Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiIZ). Aktywność ta organizowana jest wśród przedstawicieli firm z kapitałem zagranicznym, a główną przesłanką jest ocena warunków inwestycji kapitału oraz prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce.

W najnowszym przeglądzie, obejmującym rok 2018, wyłoniono szereg głównych determinant podejmowania inwestycji zagranicznych w Polsce[19]:

- wielkość rynku wewnętrznego,
- stabilność gospodarcza,
- lojalność pracowników,
- wydajność pracy,
- transparentność i rzetelność partnerów biznesowych,
- dostępność materiałów i komponentów,
- współpraca z administracją lokalną,
- dostępność wykwalifikowanych kadr,
- jakość gruntów inwestycyjnych,
- stan infrastruktury,
- możliwość pozyskania finansowania.

Każdy z wymienionych motywów uzyskał ocenę powyżej 3,5 w skali do 5 wśród badanych inwestorów zagranicznych, gdzie „1" oznacza bardzo złą ocenę, natomiast „5" oznacza ocenę bardzo dobrą[20].

Zdaniem respondentów, największą determinantą lokalizacji inwestycji zagranicznych w Polsce w orku 2018 okazała się wielkość rynku wewnętrznego, przy czym, ocena tego aspektu wyniosła 3,9 pkt. Niewiele niżej plasują

[19] Polska Agencja Inwestycji i Handlu, Klimat inwestycyjny w Polsce, 2019.
[20] Tamże.

się stabilność gospodarcza- z notą 3,83 pkt. oraz lojalność pracowników- 3,74 pkt. Poniżej progu oceniono: jasność i spójność przepisów prawnych- 2,75 pkt., efektywność sądownictwa gospodarczego- 2,73 pkt. oraz stabilność i przewidywalność prawa- 2,53[21]. Ponadto, wyniki badań wskazują na wysokie znaczenie motywów o charakterze pionowym jak i poziomym.

Zakończenie

Przedstawiony syntetyczny opis efektów bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce ukazuje złożoność procesu napływu kapitału zagranicznego do kraju goszczącego. Zaczynając od pozytywnych aspektów tego zjawiska, do których zalicza się zwiększenie mocy produkcyjnych, zapełnienie niedoborów kapitałowych, fuzja nowych technologii czy wzrost kwalifikacji siły roboczej, kończąc na negatywnym wpływie, poprzez wysoką konkurencyjność podmiotów zagranicznych, które wypierają lokalnych przedsiębiorców, stosowanie nieekologicznych, przestarzałych technologii, bądź wywieranie wpływu na władze państwowe kraju goszczącego, zauważalny staje się fakt wysokiej szczegółowości i znajomości konsekwencji BIZ. Jednakże, badacze przedmiotu są zgodni, iż kraje mniej zamożne, opierające się inwestycjom zagranicznym mogą w efekcie uniemożliwić gospodarce krajowej utrzymanie się na oczekiwanym poziomie wzrostu.

Ukazane grupy motywów z badania przeprowadzonego przez PAIH zdają się w szerokim stopniu pokrywać z wiedzą literaturową, co może świadczyć o wieloletniej niezmienności wskaźników wpływających na napływ kapitału zagranicznego do Polski.

Z badania przeprowadzonego przez PAIH wynika, iż Polska jest dobrym partnerem biznesowym na skalę międzynarodową. Jednakże, widoczny jest fakt głównej bariery rozwojowej, jaką stanowi ustawodawstwo w Polsce. Przepisy krajowe, z perspektywy inwestorów zagranicznych, są niejasne, a formalności związane z podatkami wydają się być bardzo uciążliwe.

[21] Tamże.

Bibliografia

1. Aliber R. Z., *A theory of Direct Foreign Investment*, [w:] *The International Corporation*, Cambridge 1970.

2. Ancyparowicz G., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wzrost polskiej gospodarki w okresie poakcesyjnym*, Główny Urząd Statystyczny, 2009.

3. Bohm-Bawerk E., *Capital and interest. The controversy over the concept of capital*, Libertaian press, South Holland, Illinois 1959.

4. Cieślik A.*, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce: stan obecny i perspektywy rozwoju*, [w:] Rocznik Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej, 17 (2019).

5. Cieślik A., *Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych z nowych krajów członkowskich UE w Polsce*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 352/2018, 2018.

6. Fletcher M., Harris S. (2012), *Knowledge Acquisition for the Internationalization of the Smaller Firm: Content and Sources*., International Business Review.

7. Jaworek M., Kuzel M., *Efekty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej na przykładzie Polski*, [w:] *Inwestycje i handel w warunkach integracji europejskiej*, (red.) M. Dudek, Uniwersytet Zielonogórski, Wyższa Szkoła Menedżerska w Legnicy, Legnica-Zielona Góra 2006.

8. Malik R. (2018), *Key location factors and the evolution of motives for business service offshoring to Poland*, Journal of Economics & Management, vol 31.

9. Olesiński Z., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, PWE, Warszawa 1998.

10. Polska Agencja Inwestycji i Handlu, Klimat inwestycyjny w Polsce, 2019.

11. Popławski M., *Napływ spółek z udziałem kapitału zagranicznego a najważniejsze wskaźniki makroekonomiczne we wschodnich regionach przygranicznych Polski 1999-2009*, [w:] Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, nr 1 (33)/2013, 2013.

12. Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004, s. 11.

13. Sadowski Z., *Kapitał zagraniczny w Polsce. Warunki działania*, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 1999.

14. Karaszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata,* Dom Organizatora, Toruń 2004.

15. Weresa M. A., *Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego–doświadczenia Polski*, [w:] Zeszyty BRE Bank-CASE 62, 2002.

16. Wieczorkiewicz A., Dąbrowska K., *Konsekwencje napływu kapitału z obszaru Unii Europejskiej do sektora bankowego w Polsce*, „Ekonomia" Kwartalnik Wydziału Nauk Ekonomicznych UW, nr 6/2002, 2002.

17. *World Investment Report,* UNCTAD, 1999.

IZABELA SAROSIEK

MOTIVES OF INTERNATIONAL EXPANSION IN THE FORM OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT FOR THE HOST COUNTRY ON THE CASE OF POLAND

Summary: ***Objective:*** The article focuses on a synthetic isolation and the identification of similarities in the consideration of positive and negative effects and motives for foreign direct investment in Poland, as well as showing the share of foreign capital in creating a competitive advantage. For this purpose, the main trends in initiating foreign direct investment from the perspective of the host country, which is Poland, are presented. This analysis allowed for the identification of key regularities and irregularities related to foreign investments in Poland. ***Research Design & Methods:*** The article is theoretical. In this article, research methods have been applied, including the analysis of the literature in the field of foreign trade, capital accumulation, micro and macroeconomics. A review of theoretical models showing the effects of direct investment in Poland was used to deepen the analysis. The exploration has been supplemented with the state of research included in specialist reports and in the literature on the subject. ***Findings:*** Over the years, since the commencement of the systemic transformation in Poland, many activities have taken place towards increasing cooperation between the economies of individual countries, including Poland. In the deliberations, an attempt was made to organize the determinants of the inflow of foreign investments to Poland. These activities made it possible to distinguish the main motives of foreign expansion, which were found in the literature review and empirical research. Moreover, the analysis showed the main obstacles to the development of foreign direct investment in Poland.

Keywords*:* Foreign trade, capital accumulation, economic growth, foreign direct investment.

Olga Świniarska[1] , Katarzyna Styk[2]

BADANIE PREFERENCJI KONSUMENCKICH Z WYKORZYSTANIEM ANALIZY SENSORYCZNEJ NA PRZYKŁADZIE KREDEK SZKOLNYCH

Streszczenie: Badania konsumenckie są szczególnie istotne podczas budowania konceptów oraz wprowadzania produktów na rynek. Takowe badania powinno się wykonywać na każdym etapie rozwoju i życia produktu. W relacjach Business to Business oraz Business to Customer występuje kilka metod badań konsumenckich. W niniejszym artykule przytoczona zostanie konsumencka analiza sensoryczna w celu oceny istniejących produktów – kredek ołówkowych. Analiza sensoryczna pozwala na pozyskanie rzetelnej oceny konsumentów przed oraz po wprowadzeniu produktu na rynek. Jest to pomocna metoda przy projektowaniu oraz opracowywaniu produktów i kampanii. Przytoczone w niniejszym artykule badanie sensoryczne zostało przeprowadzone przez autorki na kredkach ołówkowych przy wsparciu Studenckiego Koła Naukowego „Zarządzanie".

Słowa kluczowe: Badania konsumenckie, analiza sensoryczna, analiza pożądalności.

ORCID: Katarzyna Styk: 0000-0002-6957-3670.

[1] Studenckie Koło Naukowe „Zarządzanie", Wydział Górnictwa i Geoinżynierii, Akademia Górniczo-Hutnicza im. Stanisława Staszica w Krakowie.
[2] mgr inż., Wydział Górnictwa i Geoinżynierii, Akademia Górniczo-Hutnicza im. Stanisława Staszica w Krakowie.

Wstęp

Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie jednej z metod badań konsumenckich z układu Business to Customer – konsumenckiej analizy sensorycznej. Badania konsumenckie są nieodzownym elementem podczas tworzenia produktu jednakowo w układzie Business to Customer (B2C) oraz Business to Business (B2B).

Projektowanie wyrobu innowacyjnego składa się 6 etapów: poszukiwanie pomysłów, badanie i projektowanie, prototyp, weryfikacja, patent, wdrożenie.

W owym rozdziale przeanalizowana zostanie istotność drugiego etapu – badanie i projektowanie. Na wstępie można postawić pytanie, dlaczego badanie preferencji konsu -mentów jest tak ważne? Otóż, od nich zależy czy wdrożony produkt odniesie sukces na rynku, czy okaże się porażką. Z tego względu, powinno się wykonywać takowe badania w trakcie projektowania produktu, aby jak najlepiej poznać preferencje oraz wymagania potencjalnych klientów. Nie mniej jednak, w obecnym czasie konsumpcjonizmu, jednocześnie na rynek potrafi wejść kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt produktów spełniających te same potrzeby. Zatem badanie preferencji konsumenckich jest niezbędne również po wdrożeniu wyrobu, aby wprowadzać ulepszenia spełniające nowe wymagania odbiorców.

Autorki rozdziału wraz z członkami Studenckiego Koła Naukowego „Zarządzanie" podjęły się przeprowadzenia konsumenckiej analizy sensorycznej na przykładzie kredek ołówkowych. Powyższe badanie odbyło się we wrześniu 2018 roku podczas wrześniowej Małopolskiej Nocy Naukowców organizowanej na Wydziale Górnictwa i Geoinżynierii Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie.

Analiza sensoryczna jako metoda projektowania produktu

W dzisiejszym świecie projektowanie produktu najczęściej odbywa się w dwóch układach: B2B oraz B2C. Główne etapy projektowania produktu innowacyjnego, wskazane we wstępie, są niezmienne. Pewne różnice występują jednak w funkcjonowaniu układów B2B oraz B2C[3]. Przedstawiono je w Tabeli 1.

[3] Malinowski 2015.

Tabela 6. Zestawienie różnic pomiędzy układami Business to Business a Business to Customer

Typ	B2B	B2C
Relacja	Relacja firmy z inną firmą	Relacja firmy z klientem detalicznym
Liczba klientów	Od kilku do kilkuset	Bardzo duża – klienci detaliczni
Wartość zakupów	Wysoka w przeliczeniu na jednego nabywcę	Niska w przeliczeniu na jednego nabywcę
Transakcje	Powtarzalne, na wynegocjowanych warunkach	Głównie pojedyncze, we wcześniej ustalonych celach i na ogólnych warunkach
Płatności	Odroczone terminy płatności, użycie instrumentów finansowych do rozliczenia transakcji (np. kredyt kupiecki)	Rozliczenie w dniu zakupu lub dostawy
Koszt pozyskania klienta	Wysoki	Niski

Źródło: Opracowanie własne.

Różnice te mają bezpośredni wpływ na metody stosowane do projektowania produktu innowacyjnego dla różnego klienta.

Przegląd wybranych metod projektowania produktu

Jak zaanonsowano w podrozdziale drugim, w układach B2B oraz B2C wykorzystywane są różne metody badania preferencji konsumenckich. W układzie Business to Business, do analizy preferencji używane są metody: APQP (Advanced Product Quality Planning) oraz PPAP (Production Part Approval Process). Natomiast w układzie B2C, w celu zbadania preferencji konsumenckich wykorzystuje się: analizę sensoryczną oraz analizę porównawczą.

Projektowanie produktów w obydwu układach B2B oraz B2C odbywa się w ścisłym kontakcie z klientem oraz zgodnie z jego zadanymi wymaganiami.

Metoda APQP to zaawansowane planowanie jakości wyrobów, które określa i ustala kroki niezbędne do zapewnienia pełnej satysfakcji klienta. Podstawą metody APQP są wymagania zawarte w podręczniku APQP/CP, który jest związany z normą QS-9000. We wspomnianym podręczniku wskazane są

elementy, narzędzia oraz techniki, których wykorzystanie podczas projektowania produktu, powinno zapewnić pełną satysfakcję klienta po wprowadzeniu produktu na rynek[4] [5].

Metoda PPAP to proces zatwierdzania detali produkcyjnych, czyli zbiór wymagań koniecznych do przedłożenia klientowi dla zatwierdzenia detali produkcyjnych. Celem powyższej metody jest ustalenie czy wszelkie wymagania ujęte w specyfikacji oraz odnośnie projektowania produktu klienta zostały poprawnie odczytane przez organizację realizującą zamówienie oraz czy proces produkcyjny posiada potencjał produkowania wyrobu o narzuconych wymaganiach w określonej ilości partii produkcyjnej[6].

W układzie B2C badanie preferencji konsumenckich jest możliwe przy użyciu jednej z dwóch metod: analizy porównawczej oraz analizy sensorycznej.

Analiza porównawcza to porównanie produktów konkurencyjnych pod kątem cech technicznych ważnych z punktu widzenia konsumenta celem wyboru optymalnych rozwiązań z punktu widzenia jakości. Pierwszym krokiem jest wytypowanie cech technicznych, które są istotne dla konsumenta, następnie nadanie im wag ważności i znormalizowanie[7]. Wartości poszczególnych zmiennych mogą mieć charakter:

– Stymulant – zmienne diagnostyczne obiektu, których wzrost wartości powoduje wzrost oceny cechy badanego obiektu,

– Destymulant – zmienna diagnostyczna, której wzrost wartości powoduje spadek oceny cechy badanego obiektu,

– Nominant – zmienna diagnostyczna, która tylko dla pewnej wartości lub przedziału wartości, przybiera najwyższą ocenę (optimum), w miarę oddalania się od optimum ocena zjawiska maleje[8].

Drugą metodą badania preferencji konsumenckich w układzie B2C jest analiza sensoryczna, jest to ocena organoleptyczna produktu (np. żywności, kosmetyków, artykułów papierniczych itp.), która jest wykonywana w sposób gwarantujący powtarzalność i odtwarzalność wyników. Jest to osiągane dzięki rygorystycznemu przestrzeganiu procedur, szczegółowo opisanych w odpowiednich normach lub resortowych wytycznych[9] [10].

[+] Kowalczyk 2012.
[5] Łuczak 2000.
[6] Kowalczyk 2012.
[7] Bogacz 2020.
[8] Bąk 2018.
[9] Norma PN-ISO 6658:1998.
[10] Norma PN-EN ISO 5492:2009.

Analiza sensoryczna

Głównym celem analizy sensorycznej jest ocena jakości produktów, poznanie preferencji konsumentów, porównanie produktów z wyrobami konkurencyjnymi firm oraz tworzenie nowych, bądź ulepszanie istniejących już produktów. Badanie sensoryczne pozwala na właściwą ocenę produktu przez konsumenta za pomocą zmysłów (dotyku, wzroku, słuchu, smaku, węchu). Najczęściej stosowane jest ono w gałęziach analityki przemysłowej[11].

Wyróżnia się trzy rodzaje analizy sensorycznej:

– **analiza sensoryczna** - organoleptyczna ocena jakości cech produktów za pomocą zmysłów, którymi dysponuje człowiek (wzrok, słuch, węch, czucie, smak), zapewniającą dokładność i powtarzalność uzyskiwanych wyników, dokonywaną przez zespół oceniający o sprawdzonej, odpowiednio wysokiej wrażliwości sensorycznej[12].

– **ocena organoleptyczna** - jest zawężeniem analizy sensorycznej; różni się od niej tym, że nie jest obostrzona żadnymi warunkami dotyczącymi oceniających oraz warunków przeprowadzenia badania.

– **konsumencka analiza sensoryczna (sensoryczne badanie konsumenckie, ocena hedoniczna)** - ma na celu sprawdzenie odbioru produktu przez konsumentów. Jest rodzajem oceny organoleptycznej. Nie uwzględnia wyłącznie parametrów ilościowych i jakościowych produktu, ale również stopień przyjemności odczuwany podczas jego konsumpcji czy użytkowania. Charakteryzuje się brakiem szkolenia oceniających i brakiem wymaganego progu wrażliwości sensorycznej[13].

W niniejszym artykule wykorzystana została konsumencka analiza sensoryczna. W samej tej metodzie można wyróżnić dwie podrzędne: metoda pożądalności oraz metoda preferencji.

Metoda pożądalności ma na celu określić emocjonalny stosunek konsumenta do badanego produktu, a jego wyrażeniem jest stopień, w jakim go lubi bądź nie[14].

Metoda preferencji ma na celu uzyskanie odpowiedzi na pytanie: „Który produkt wolisz?". Warianty tej metody przewidują wymuszenie wskazania preferowanego produktu, możliwość nie wybrania żadnego lub wybrania

[11] Małecka 2003.
[12] Klepacka 2005.
[13] Gątarska 2013; Klepacka 2005.
[14] Metody stosowane w ocenie jakości żywności.

obu. W ocenie preferencji nie uzyskuje się informacji o bezwzględnej jakości produktu[15].

Analiza sensoryczna przebiega zgodnie z określonymi etapami, które przedstawiono poniżej[16]:

1. Zdefiniowanie założeń i celów badania – realizacja tego etapu przebiega poprzez postępowanie zgodnie z punktami schematu:
   - Przedmiot oceny,
   - Cel badania,
   - Grupa oceniająca,
   - Miejsce badania,
   - Metoda oceny,
   - Sposób prezentacji próbek.
2. Konstrukcja narzędzi badawczych – przygotowanie materiałów do badania sensorycznego.
3. Przygotowanie i przeprowadzenie badania – przygotowanie laboratorium sensorycznego, oznaczenie i ujednolicenie prezentowanych próbek, ustalenie przebiegu badania.
4. Analiza danych i prezentacja wyników.
5. Wnioski.

Analiza sensoryczna kredek szkolnych – opis przypadku

Studenckie Koło Naukowe „Zarządzanie" (SKNZ) działające na Wydziale Górnictwa i Geoinżynierii Akademii Górniczo-Hutniczej, którego członkami są Autorki niniejszej pracy posiada doświadczenie w realizacji konsumenckich analiz sensorycznych. Na rodzimym Wydziale od 2013 roku funkcjonuje laboratorium sensoryczne spełniające niezbędne wymagania, m.in. odległościowe i oświetleniowe. SKNZ realizowało w ostatnich 5 latach konsumenckie analizy sensoryczne będące wynikiem prac badawczych studentów lub efektem współpracy z przedsiębiorstwami (np. Maspex). Wśród badanych produktów wymienić można mleczko w czekoladzie, płatki śniadaniowe o smaku cynamonowym, soki, lemoniady, chusteczki higieniczne czy kredki szkolne. To ostatnie badanie było efektem prac badawczych

[15] Ibidem.
[16] Analiza sensoryczna.

studentów w 2018 roku, a przeprowadzono je podczas wydarzenia o charakterze edukacyjnym – Małopolska Noc Naukowców.

Etap 1 - Zdefiniowane założeń i celów badania

Na początku – zgodnie z metodyką prowadzenia analizy sensorycznej - należy określić cele i założenia badania. Ustalono, iż przedmiotem oceny będą kredki szkolne dwóch marek A i B. Za cel badania postawiono sprawdzenie jakości danych produktów, poprzez znalezienie odpowiedzi na szereg pytań:

– Które kredki z zaprezentowanych do oceny jest sensorycznie najbardziej atrakcyjny?
– Jaka jest ocena sensoryczna każdej z zaprezentowanych kredek?
– Jakimi parametrami cechują się kredki ocenione najwyżej?
– Jakie wyróżniki decydują o jakości kredek?
– Czy istnieją różnice w postrzeganiu jakości wynikające z różnic pomiędzy oceniającymi?

Grupa oceniająca została wybrana w oparciu o analizę pozycjonowania rynkowego producentów kredek. Zdecydowana większość z nich odnosi się do dzieci i rodziców. Szczegółową analizę grupy docelowej zaprezentowano w Tabeli 2.

Miejscem badania stało się Laboratorium Sensoryczne na AGH.

Tabela 2. Charakterystyka grupy oceniającej badania sensorycznego kredek ołówkowych

Cecha	Wartość	Objaśnienie
Funkcja społeczna	Dzieci i rodzice	Reklamy producentów kredek szkolnych adresowane są głównie do dzieci, bezpośrednich odbiorców produktu. Odbiorcą pośrednim są rodzice, dokonujący zakupu produktu.
Wiek	Dzieci: 6-15 lat Dorośli: 15-60 lat (z możliwością rozszerzenia założonych granic)	Głównymi odbiorcami są dzieci korzystające z dużym prawdopodobieństwem kredek bardzo często. Grupa dorosłych korzysta z produktu pośrednio lub sporadycznie.
Liczebność	70 oceniających	Jest to wystarczająca liczba osób do przeprowadzenia badania na określonym przypadku

Zródło: Opracowanie własne.

Kolejny krok to obranie metod badawczych. W analizowanym przypadku zdecydowano na zastosowanie metody pożądalności i preferencji przytoczonych w podrozdziale 2.2.

W celu standaryzacji prezentacji próbek wprowadzono system kodowania próbek, stosując wielkie litery alfabetu.

Etap 2-Konstrukcja narzędzi badawczych

Narzędziem badawczym wykorzystywanym w analizie sensorycznej jest arkusz oceny sensorycznej. Na potrzeby niniejszego badania, ze względu na specyfikę grup wiekowych, zdecydowano o stworzeniu dwóch rodzajów ankiet – rysunkowej dla młodszych uczestników oraz standardowej dla uczestników z drugiej grupy wiekowej. W niniejszym artykule, analizie poddany zostanie arkusz dla starszej grupy ankietowanych. Arkusz oceny sensorycznej składa się z dwóch części: pierwszej - dotyczącej badania sensorycznego i drugiej – dotyczącej ankietowanego. By przystąpić do budowy arkusza oceny należało wybrać wyróżniki jakości i szczegółowe wyróżniki jakości podlegające ocenie. Do wyróżników jakości zaliczono: kolor, jakość wykonania, kształt i wygodę trzymania. Wśród wyróżników szczegółowych znalazły się: twardość - łatwość rozprowadzania kredki, wyrazistość koloru, kruchość kredki oraz łatwość zastrugania i ogólna ocena. Kolejny krok to przyznanie wag ocenianym wyróżnikom jakości w zakresie 1-5 (brak znaczenia – bardzo duże znaczenie), a następnie przyznanie ocen wyróżnikom jakości w zakresie 1-9 (nieakceptowalny - doskonały). Na podstawie powyższego zbudowano dwa pytania do ankietowanego, przedstawione w postaci tabel z legendą znaczenia skali ocen i wag. Na Rysunku 1 zaprezentowano budowę pierwszego pytania dotyczącego istotności wyróżników jakościowych.

Rysunek 1. Fragment arkusza badania sensorycznego kredek ołówkowych

I. Proszę określić istotność wyróżników jakościowych posługując się skalą 0-5 o następującym znaczeniu:

0 – brak znaczenia
1 – minimalne znaczenie
2 – słabe znaczenie
3 – umiarkowane znaczenie
4 – duże znaczenie
5 – bardzo duże znaczenie

Wyróżnik jakościowy	Kolor	Jakość wykonania	Kształt	Wygoda trzymania
Waga				

Źródło: Opracowanie własne.

Kolejne pytanie do ankietowanego dotyczyło oceny przedstawionych próbek względem szczegółowych wyróżników jakościowych. Pytanie zostało podzielone na dwie części, najpierw cześć dotycząca pierwszego zestawu próbek A, następnie zestawu B. Zadaniem ankietowanego było dokonanie oceny zestawu próbek pod względem 4 wyróżników szczegółowych. W tym celu zastosowano siedmiostopniową skalę opatrzoną legendą dostosowaną do cech charakterystycznych wyróżnika, np. dla twardości rozumianej jako łatwość rozprowadzania kredki zastosowano oznaczenie -3(zdecydowanie za miękka), 0 (w sam raz), +3 (zdecydowanie za twarda). Następnie ankietowany miał za zadanie dokonać ogólnej oceny produktu. Pytanie przedstawiono w postaci skali pięciostopniowej, gdzie 1 odpowiada niskiemu poziomowi atrakcyjności, a 5 wysokiemu poziomowi atrakcyjności. Pytania dla zestawu próbek A i B przedstawiono w sposób analogiczny.

Część druga ankiety jak wspomniano dotyczy ankietowanego i służy zebraniu podstawowych informacji mających znaczenie przy analizie wyników badania. W ramach niniejszego badania uznano, iż do danych wykazujących wpływ na wyniki analizy należy zaliczyć: płeć, wiek, miejsce zamieszkania, województwo, rodzaj szkoły oraz częstość używania produktu. Po wyborze informacji, stworzono „metryczkę ankietowanego", w której zastosowano pytania otwarte i zamknięte jednokrotnego wyboru (uwzględniono opcję inne).

Wykonanie i projekt ankiety, opatrując ją odpowiednimi komentarzami i uwagami do uczestnika, powstał w oparciu o podstawowe narzędzia biurowe – MS Office i MS Excel.

Etap 3 -Przygotowanie i przeprowadzenie badania

Jak już wcześniej wspomniano, w celu standaryzacji prezentacji próbek wprowadzono system kodowania próbek, stosując oznaczenia literowe, odpowiednio: A - Lambo, B – Edding. Zapisano je na kolorowych paskach naklejonych w górnej części kredki. Oznaczenia marek (często namalowane lub wypalone na powierzchni bocznej) zostały zatarte, a następnie oklejone w/w paskami. Takie działanie miało za zadanie standaryzację wyglądu, uniknięcie sugerowania się marką oraz zachowanie estetyki produktu. Dla ankietowanych przygotowano także odpowiedni zestaw, który był umieszczony na stanowisku roboczym. W jego skład wchodziły: instrukcja stanowiskowa, 2 zestawy zastruganych kredek (1 zestaw = 3 kredki - czarna, czerwona, zielona), strugaczka, kolorowanka z białym logo SKNZ x2, arkusz oceny (1 kartka A4 zadrukowana dwustronnie). W instrukcji zapisano podstawowe informacje o zasadach prowadzenia badania oraz o elementach, które powinny znajdować się na stanowisku przed ankietowanym.

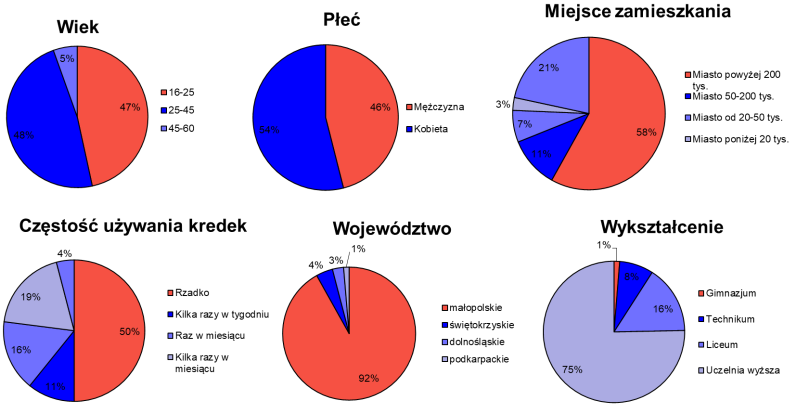
Badanie odbyło się w wyznaczonym terminie na terenie AGH w Krakowie. Ustalono orientacyjny czas konieczny do wypełnienia arkusza oceny. Grupy szesnastoosobowe były wprowadzane do laboratorium po kilkominutowej przewie technicznej koniecznej na uporządkowanie i przygotowanie stanowiska badawczego. Przed zajęciem miejsc, ankietowani uzyskali informacje dotyczące definicji konsumenckiej analizy sensorycznej, celu oraz przebiegu prowadzonego badania. Następnie mogli zająć miejsca w specjalnych boxach i dokonać oceny próbek. Po zakończeniu opuszczali salę, po uprzedniej informacji do laboranta.

Etap 4 -Analiza danych i prezentacja wyników

Łącznie w badaniu wzięło udział 70 oceniających.

Kluczowe informacje dotyczące ankietowanych przedstawiono na Rysunku 2.

Rysunek 2. Prezentacja wyników części II arkusza badania (metryka) – analiza sensoryczna kredek ołówkowych



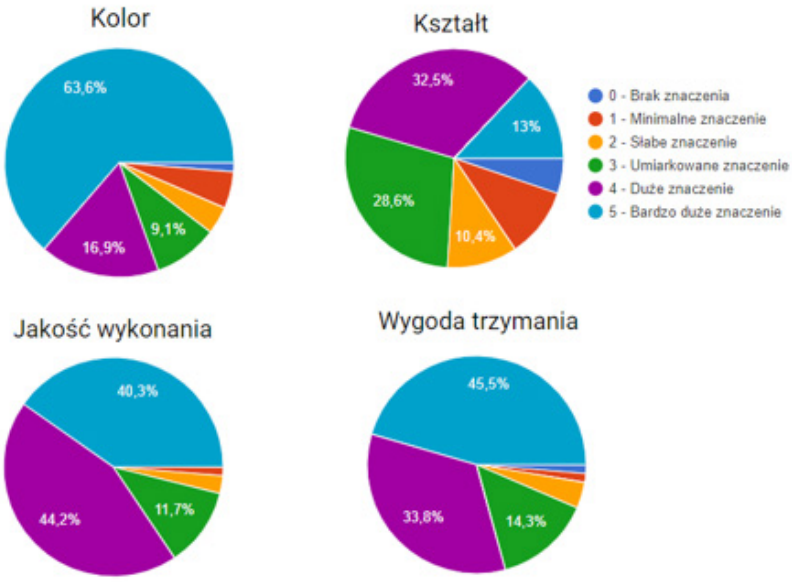
Źródło: Opracowanie własne.

Na podstawie przeprowadzonego badania i po analizie wyników uzyskanych w ankietach stwierdzono, iż 47% badanych to osoby w wieku 16-25 lat, 48% to osoby w wieku 25-45 lat. Udział kobiet i mężczyzn biorących udział w badaniu był porównywalny (odpowiednio 54% i 46%). Analizując odpowiedzi na pytanie o wykształcenie, stwierdzić należy, iż zdecydowana większość ankietowanych (75%) to studenci, natomiast uczniowie szkół średnich stanowią około 24% ankietowanych. Uczestnicy badania w głównej mierze zamieszkiwali województwo małopolskie (92%), w tym prawdopodobnie Kraków (58% ankietowanych zamieszkuje miasto powyżej 200 tys. mieszkańców).

Połowa ankietowanych wskazała, iż rzadko używa kredek ołówkowych, a około 4% nie korzysta z nich w ogóle. Proporcje osób korzystających z tego (kilka razy w tygodniu, raz w miesiącu i kilka razy w miesiącu) dają sumarycznie wynik kształtujący się na poziomach 48%.

Kolejna część ankiety dotyczyła ważności niesionej przez poszczególne wyróżniki jakościowe dla ankietowanego. Na Rysunku 3 Zestawiono wyniki w postaci wykresów kołowych.

Rysunek 3. Prezentacja wyników pytań dot. Oceny wyróżników jakościowych – analiza sensoryczna kredek ołówkowych

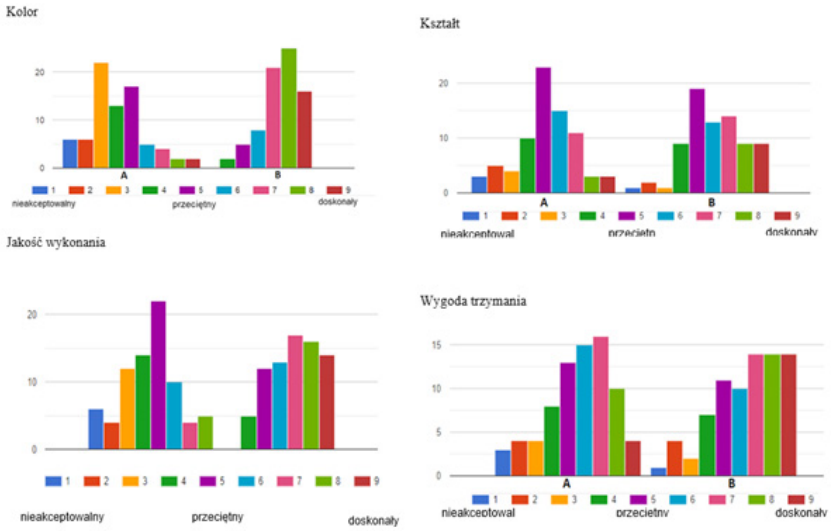


Źródło: Opracowanie własne.

Jak wynika z rysunku 3 kolor miał bardzo duże lub duże znaczenie dla 80,5% ankietowanych, waga kształtu kredki kształtowała się na umiarkowanym poziomie (61,1% badanych wykazało poziom 3 lub 4). Duże znaczenie dla badanych miała wygoda trzymania oraz jakość wykonania, poziomy sumaryczne oznaczeń 3 i 4 na poziomie odpowiednio 84,5% i 79,3%.

Kolejne pytania dotyczyły oceny próbek pod względem podanych wyróżników jakościowych. Wyniki analizy prezentuje Rysunek 4.

Rysunek 4. Prezentacja wyników pytań dot. oceny wyróżników jakościowych – analiza sensoryczna kredek ołówkowych



Źródło: Opracowanie własne.

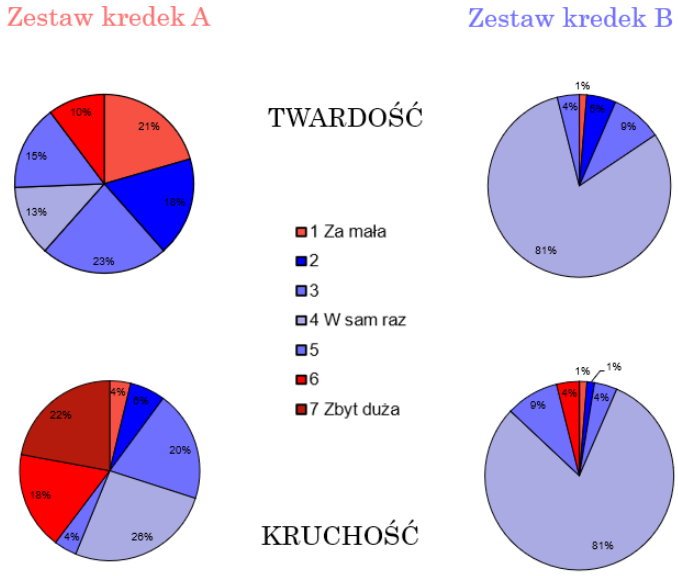
Ocena wyróżników jakościowych wykazała, iż produkt marki B jest bardziej atrakcyjny dla konsumenta. Sumaryczna ilość najwyższych ocen (7,8,9) dla poszczególnych wyróżników jakościowych kształtowała się następująco:

- kolor: próbka A – 7, próbka B – 36,
- kształt: próbka A – 17, próbka B – 33,
- jakość wykonania: próbka A – 9, próbka B – 47,
- wygoda trzymania: próbka A – 30, próbka B – 14.

Z powyższego wynika, iż lepszy wynik próbka A uzyskała tylko dla wyróżnika: wygoda trzymania.

Wyniki oceny próbek pod względem szczegółowych wyróżników jakościowych prezentują Rysunki 5 i 6.

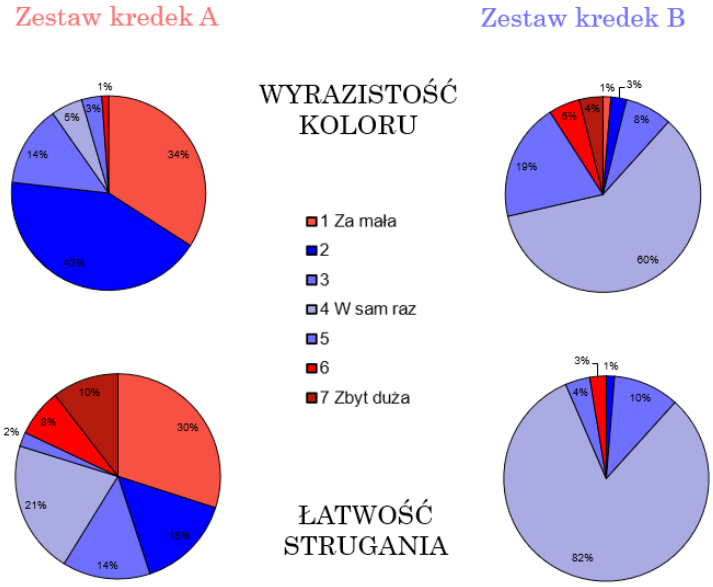
Rysunek 5. Prezentacja wyników pytań dot. oceny szczegółowych wyróżników jakościowych część 1– analiza sensoryczna kredek ołówkowych



Źródło: Opracowanie własne.

Analiza wyników badania w zakresie szczegółowych wyróżników jakościowych również wykazała przewagę atrakcyjności próbki B nad próbką A.

Rysunek 6. Prezentacja wyników pytań dot. oceny szczegółowych wyróżników jakościowych część 2 – analiza sensoryczna kredek ołówkowych

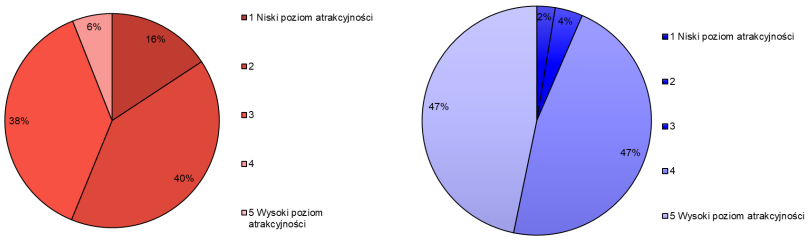


Źródło: Opracowanie własne.

Fakt ten stwierdzić można, analizując wykresy zaprezentowane na Rysunkach 5 i 6 pod kątem ocen z numerami 3,4,5 – czyli najbliżej stwierdzenia „w sam raz".

Ostatnie pytanie w ocenie szczegółowej ocenie próbek pod względem wyróżników jakościowych dotyczyło ogólnej oceny kredek próbki A i B. Odpowiedzi ankietowanych zaprezentowano na Rysunku 7.

Rysunek 7. Prezentacja wyników pytania dot. ogólnej oceny atrakcyjności próbek – analiza sensoryczna kredek ołówkowych



Źródło: Opracowanie własne.

Powyższe stwierdzenia znajdują także potwierdzenie w ogólnej ocenie próbek A i B. 96 % ankietowanych uznało próbki B za bardzo atrakcyjne (suma wyników na poziomie 4 i 5), próbki A w tym zakresie uzyskały tylko 4 % odpowiedzi.

Etap 5 – Wnioski

Podsumowując wyniki z Etapu 4, wyróżnikami decydującymi o jakości kredek są: twardość, wyrazistość koloru, kruchość oraz łatwość strugania. Atrakcyjniejszy zestaw kredek to zestaw B, czyli kredki firmy Edding. Różnice w postrzeganiu jakości nie wynikają z różnic pomiędzy oceniającymi, a z cech jakościowych próbek, ponieważ zdecydowana większość wybierała jako lepszy zestaw kredek B.

Zakończenie

Badanie preferencji konsumentów stanowi wyzwanie dla przedsiębiorstw wprowadzających na rynek nowe produkty, modyfikujących już istniejące czy też walczących o udziały rynkowe. Analiza sensoryczna, a dokładnie konsumencka analiza sensoryczna pozwala ocenić preferencję oraz pożądalność potencjalnych klientów. Badania mogą być konstruowane dla różnego typu produktów, ocenie mogą podlegać zarówno „przedmioty wewnętrzne" (np. sok, kredki) jak również opakowania tych produktów. Nie należy

bowiem zapominać, iż konsument kieruje się także preferencjami wizualnymi, a więc zwraca uwagę na opakowanie produktu. W przypadku chęci zbadania obu tych elementów, tworzy się dodatkową część ankiety, a same opakowania dostarcza się do oceny po zakończeniu pierwszej części badania. Badania sensoryczne mają więc na celu najczęściej sprawdzenie jakości marketingowej produktów, wytypowanie produktów lepszej jakości czy też poznanie ważności wyróżników jakościowych według ankietowanych.

W przypadku analizy sensorycznej przeprowadzonej przez autorki niniejszego artykułu do wymienionych wyżej determinant dodać można także nabycie doświadczenia w obszarze marketingu poprzez prowadzenie tego typu analizy.

Bibliografia

1. *Analiza sensoryczna*, https://www.biostat.com.pl/analiza_sensoryczna.php,(22.09.2020).

2. Bąk A., *Analiza porównawcza wybranych metod porządkowania liniowego,* Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2018.

3. Bogacz P., Styk K., *Innowacyjność i projektowanie produktu,* [prezentacja z zajęć, praca niepublikowana], 2020.

4. Gątarska A., *Innowacyjne produkty mleczarskie a znaczenie analizy sensorycznej w kształtowaniu jakości,* Katedra Towaroznawstwa i Badań Żywności, Wydział Nauki o Żywności, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2013.

5. Klepacka M., *Analiza żywności,* Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa 2005.

6. Kowalczyk A., *Ocena implementacji i skuteczności metod zarządzania jakością w opinii dostawców branży motoryzacyjnej,* Praca doktorska, Katedra Przyrodniczych Podstaw Jakości, Poznań 2012.

7. Łuczak J., *Zaawansowane planowanie jakości. Wskazówki dla wszystkich organizacji,* Czasopismo Problemy Jakości, 2000.

8. Malinowski A., Senkus P., *Rynek Business to Business w Polsce--zakres i perspektywy rozwoju,* Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, Siedlce 2015.

9. Małecka M., *Wybrane metody analizy żywności*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2003.

10. *Metody stosowane w ocenie jakości żywności*, https://www.farmacja.umed.wroc.pl/sites/default/files/tomasz.machynia/files/wyk%C5%82ad%206%20Analiza%20%C5%BCywno%C5%9Bci.pdf?fbclid=IwAR3nEA2EDkVqPkiI1vEzH7WZnjIwd8w5nKIdvEtynX8DAyID0cd82mV_zP0, (22.09.2020).

11. Norma PN-ISO 6658:1998, Analiza sensoryczna. Metodologia (pol.).

12. Norma PN-EN ISO 5492:2009 Analiza sensoryczna - Terminologia (pol.).

RESEARCH OF CONSUMER PREFERENCES USING SENSORY ANALYSIS ON THE EXAMPLE OF SCHOOL CRAYONS

Summary: Consumer research is particularly important when building concepts and launching products on the market. Such research should be performed at every stage of product development and life. In Business to Business and Business to Customer relations there are several methods of consumer research. This article will provide a consumer sensory analysis to evaluate existing products - pencils. Sensory analysis allows to obtain a reliable assessment of consumers before and after the product is placed on the market. This is a helpful method for designing and developing products and campaigns. The sensory study cited in this article was carried out by the author on pencil crayons with the support of the Student Scientific Circle "Management".

Keywords: Consumer research, sensory analysis, desire analysis.

Arkadiusz Ulążka[1]

ZNACZENIE EKOTRENDÓW W WYBORACH KONSUMENCKICH POLAKÓW. PREZENTACJA WYNIKÓW BADAŃ WŁASNYCH

Streszczenie: Wzrastająca świadomość ekologiczna polskich konsumentów sprzyja rozwojowi i popularyzacji ekotrendów. Ekotrendy charakteryzują się wysoką odpowiedzialnością społeczną jak i ekologiczną. Trendy te propagują ekologiczny styl życia oraz zmianę nawyków zwłaszcza tych dotyczących konsumpcji. Autor niniejsze publikacji podjął próbę diagnozy rzeczywistego poziomu rozwoju ekotrendów w Polsce jak również oceny stopnia powiązania proekologicznych działań, postaw oraz zachowań polskich konsumentów z zasadami ekotrendów reprezentujących konsumpcję zrównoważoną. Na potrzeby publikacji przeprowadzono badania ankietowe na próbie 506 respondentów.

Słowa kluczowe: Ekotrendy, świadomość ekologiczna, zrównoważona konsumpcja, minimalizm, zero waste, freeganizm, clean living.

Wstęp

Na jakość życia konsumenta składa się wiele czynników, takich jak: posiadany poziom zasobów materialnych i niematerialnych, poziom wykształcenia oraz w coraz częstszej mierze stan środowiska, w którym żyje. Wraz z rozwojem procesu globalizacji, narodził się konflikt nadmiernej konsumpcji

[1] Mgr, Doktorant Katedra Badań Konsumpcji, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.

z wzrastającą świadomością ekologiczną społeczeństwa. Z jednej strony konsumenci osiągają szczyt kultury rozwiniętego konsumeryzmu z drugiej strony, ich zapędy posiadania nadmiaru rzeczy są wyhamowywane przez wzrastający poziom edu -kacji i świadomości ekologicznej. Nadkonsumpcja angażuje zdecydowaną większość społeczeństwa. Socjologowie obwiniają współczesną kulturę za propagowanie koncepcji szczęścia uzależnionego od poziomu bogactwa i stanu posiadanych rzeczy. Pojęcie „affluenza" zostało spopularyzowane w 1997 roku. Affluenza rozumiana jako stan społeczny, który prowadzi do przesytu, marnotrawstwa, zadłużenia i niepokojów społecznych, wywołanych przez niepohamowaną chęć posiadania[2]- opiera się przede wszystkim na ilościowym podejściu do nabywanych rzeczy. Postawy konsumenckie różnią się w zależności od wiedzy, wrażliwości a przede wszystkim potrzeb. Zgodnie z koncepcją zrównoważonego rozwoju, podstawowym celem ekorozwoju jest trwałość. Człowiek ingerując w środowisko nie powinien pogarszać jego stanu oraz zapewnić przyszłym pokoleniom świat, który nie będzie wyniszczony w wyniku nieograniczonej działalności przodków[3]. Autor niniejsze publikacji podjął próbę diagnozy rzeczywistego poziomu rozwoju ekotrendów w Polsce jak również oceny stopnia powiązania proekologicznych działań, postaw oraz zachowań polskich konsumentów z zasadami ekotrendów reprezentujących konsumpcję zrównoważoną. Publikacja ma na celu poznanie głównych przeszkód rozwoju ekotrendów w Polsce. W części poznawczej przybliżono istotę konsumpcjonizmu i konsumpcji zrównoważonej oraz wybranych ekotrendów. W części badawczej dokonano analizy badań ilościowych przeprowadzonych na potrzeby tej publikacji.

Konsumpcjonizm a konsumpcja zrównoważona

Rozwinięty megatrend konsumpcjonizmu, w procesie cywilizacyjnego rozwoju uzależnił postrzeganie jakości życia przez pryzmat konsumpcji. Ludzkie potrzeby w XXI wieku są pobudzane silniej niż kiedykolwiek wcześniej. Siła przekazów reklamowych, skala społeczeństwa podążającego owczym pędem

[2] J. De Graff, D. Wann, T.H. Naylor, Affluenza, *The All-Consuming Epidemic,* Berret Koehler Publisher 2011, s. 70-72.

[3] E. Mazur-Wierzbicka, *Koncepcja zrównoważonego rozwoju jako podstawa gospodarowania środowiskiem przyrodniczym,* [w:] *Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji i globalizacji*, Wydawnictwo: Katedra Mikroekonomii US, Szczecin 2015, s. 38.

(naśladowanie obowiązujących trendów) oraz zdobywanie „szacunku" otoczenia zmusza społeczeństwo do konsumpcji nieuzasadnionej ich rzeczywistymi potrzebami. Owe potrzeby zaspokajają produkty oraz usługi, które wpływają na degradację środowiska. Działalność człowieka przyczynia się do zanieczyszczania środowiska, nieodwracalnych zmian w ekosystemach, wyeksploatowanie zasobów naturalnych oraz na niekorzystne zmiany klimatyczne. Wszystko to na wskutek egoizmu, do którego zachęca trend konsumpcjonizmu.[4] Ma on wpływ na jakość życia społecznego, siłę relacji społecznych i rodzinnych poprzez zastępowanie zwyczajnych potrzeb -potrzebami, które można zmaterializować czyli nabyć w formie przedmiotu lub usługi. Do negatywnego wpływu na relację międzyludzkie można dodać negatywny wpływ na zachowania konsumentów, którzy usuwają ze swej życiowej przestrzeni wszystko co stare, niemodne- zamieniając na nowe produkty. W konsekwencji błędna spirala konsumpcjonizmu czynni z człowieka nabywcę, podatnego na wpływ marketingowych działań producentów. Poprzez silny rozwój wielokanałowej dystrybucji większości produktów, konsumenci jeszcze silniej czerpią przyjemność z aktu konsumpcji a zakupy stały się formą spędzania wolnego czasu. Kult wartości materialnej prowadzi społeczeństwo konsumpcyjne w stronę pułapki zniewolenia- sfera zmysłów i emocji oraz mentalna ogranicza główne cele jednostek do chęci posiadania i nabywania przedmiotów jak i usług.[5]

Alternatywę dla konsumpcjonizmu stanowi konsumpcja zrównoważona. Wielu polskich badaczy konsumpcji zrównoważonej utożsamia ją z ekologiczną konsumpcją.[6] Jest ona jednym z głównych celów zrównoważonego rozwoju. W Polsce można wyróżnić co najmniej kilka barier popularyzacji konsumpcji zrównoważonej są one związane z brakiem definicji KZ, która była by wystarczająco precyzyjna. Kolejna bariera leży po stronie sektora transportu i dotyczy niezrównoważonych praktyk wywołujących negatywny wpływ na środowisko naturalne. Pozostałe bariery to: pasywna działalność rządu, który nie wspiera instytucjonalnie implementacji zrównoważonej konsumpcji; wysokie zorientowanie społeczeństwa na konsumpcjonizm oraz brak wiedzy odnośnie ZK; silnie występujące zjawisko „efektu odbicia"[7] Konsumpcja zrównoważona

[4] M. Piekut, A. Piegat, A. Obszyńska, A.A. Balicka, A. Kwiatkowska, *Wybrane trendy w konsumpcji współczesnych społeczeństw* [w:] *Perspektywy gospodarcze-przedsiębiorczość, innowacje, konsument*, (red.) M. Piekut, Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych, Płock 2016, s.115.

[5] K. Romaniszyn, *O sile konsumpcjonizmu* [w:] *Nowa droga do zniewolenia*, (red.) K. Romaniszyn, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2011, s. 48.

[6] W. Łuczka, *Zrównoważona konsumpcja i uwarunkowania jej rozwoju*, Handel Wewnętrzny 2016, nr 6(365), s. 137.

[7] B. Jaros, *Bariery i pozytywne tendencje w rozwoju zrównoważonej konsumpcji w Polsce*, Ekonomia i Środowisko 2016, nr 2(57), s. 27-31.

stawia wiele wyzwań przed społeczeństwem Polskim, jednym z nich jest bardziej radykalne zrównoważenie konsumpcji związane z ideą samoograniczenia (świadome nabywanie takiej ilości dóbr i usług, która rzeczywiście jest potrzebna do zaspokojenia potrzeb związanych z oczekiwanym poziomem życia)[8]. Świadomość i odpowiedzialność konsumentów jest podstawą do upowszechniania założeń ZK. Konsumenci powinni zwracać uwagę na wszystkie aspekty związane z konsumpcją: ekonomiczny, ekologiczny, społeczny i etyczny. Cechami charakteryzującymi odpowiedzia -lnego konsumenta są: zdolność do zdobywania wiedzy odnośnie produktów- przekładająca się na wspieranie producentów proekologicznych, nabywanie produktów bezpiecznych dla środowiska i konsumenta, ograniczanie konsumpcji na pokaz, dokonywanie racjonalnych decyzji zakupowych niepogłębiających stanu przesytu ilościowego mającego wpływ na poziom odpadów[9]

Ekotrendy w zrównoważonej konsumpcji

Ekotrendy w ZK są wynikiem wzrastającej świadomości ekologicznej społeczeństwa oraz licznym publikacją naukowym i medialnych kampanii informacyjnych. Ekotrendy charakteryzują się wysoką odpowiedzialnością społeczną jak i ekologiczną. Trendy te propagują ekologiczny styl życia oraz zmianę nawyków zwłaszcza tych dotyczących konsumpcji. Jak wynika z raportu Green Generation „Wspólnie na rzecz Ziemi", ekologia a tym samym związane z nią ekotrendy w ZK dla 44 procent Polaków są przejawem chwilowej mody[10]. Omawiane ekotrendy to:

- Zero Waste- w tłumaczeniu zero odpadów, pojęcie to ma bardzo szerokie znaczenie- zerowego marnowania. Celem Zero Waste jest eliminacja odpadów a nie zarządzanie nimi.[11] Nie ogranicza się tylko do minimalizacji śmieci, będących wynikiem konsumpcji. Ograniczenie marnotrawstwa oraz nadmiernego konsumpcjonizmu jest wynikiem przemyślanych decyzji w kwestii nabywania jak i użytkowania, wykorzystywania żywności oraz innych dóbr materialnych. To filozofia życia zachęcająca do ponownego

[8] A. Bruska, *Zrównoważona Konsumpcja: istota-forma-nabywcy*, Logistyka Odzysku 2016, nr 4/2016, s. 28.
[9] A. Murawska, *Zrównoważona konsumpcja dóbr i usług jako wyzwania dla współczesnego społeczeństwa*, s. 55.
[10] Raport Green Generation „*Wspólnie na rzecz Ziemi*", styczeń 2020, https://eizba.pl/wp-content/uploads/2020 /01/GreenGeneration_WspolnieNaRzeczZiemi.pdf (dostęp 15.09. 2020).
[11] A. Górska, *Idea Zero Waste jako inicjatywa oddolna,* Edukacja dla bezpieczeństwa 2017, nr. 4/2017 (37), s. 142.

wykorzystywania wszystkich produktów . Literatura przedmiotu wypromowała przede wszystkim podstawowe zasady Zero Waste, które w pierwotnej wersji ograniczały się do 3R- pierwsza spopularyzowana hierarchia odpadów (Reduce, Reuse, Recycle). W wyniku szerszego spojrzenia na wyzwania związane z tworzeniem społeczności zero waste, zwielokrotniono zasady 3R do 12R. Rozszerzony zbiór zasad rozpoczyna się od zmiany nastawienia czyli remember-pamiętaj, respect-szanuj , refuse-odrzuć, reduce- zmniejsz. Następnie kontynuowanie działań poprzez reuse- ponownie użyj, return- zwróć, refill- uzupełnij, rot- kompostowanie. Po wykonaniu czynności, które nie wymagają nabywania przez konsumentów dodatkowych dóbr (co ma znaczący wpływ na budowaniu gospodarki obiegu zamkniętego) -są uzupełnione następującymi zasadami: restore- przywróć, repurpose- zmian przeznaczenie, repair- napraw, recycle- recykling[12].

- Minimalizm w konsumpcji- jest formą i stylem świadomej konsumpcji, charakteryzuje się podejściem antykonsumpcyjnym. Główna zasada minimalizmu to „mniej znaczy więcej" czyli postępowanie zgodne z współczesną filozofią życia, opartą o doświadczenie a nie nabywanie[13]. Trend ten z początkiem XXI wieku zyskuje stale na sile popularności. Świadome społeczeństwa coraz częściej nie tylko ograniczają się w zakresie swoich potrzeb konsumenckich ale również redukują zbędne rzeczy ze swej przestrzeni życiowej. 5 zasad minimalizmu według Leo Babuata to: eliminacja zbędnych przedmiotów, określenie najistotniejszych elementów własnego życia, uzależnienie sensu danych czynności od ich poziomu istotności, wypełnienie życia radością i szczęściem, obserwacja i poprawa wynikającą z zdobytego doświadczenia.[14] Minimaliści skupiają się nad tym co daje im prawdziwe szczęście, dlatego odkrywają to co jest naprawdę dla nich ważne przy jednoczesnym pozbywaniu się zbędnych rzeczy materialnych.

- Freeganizm to kolejny antykonsumpcyjny styl życia. Celem freeganizmu jest przede wszystkim racjonalizacja gospodarowania zasobami, przeciwstawianie się presji ciągłej konsumpcji oraz maksymalne ograniczenie marnotrawstwa produktów spożywczych i niespożywczych zarówno w gospodarstwach domowych, handlu, rolnictwie itp. Freeganie cenią sobie czas,

[12] E. Lundqvist, *The 12R of zero waste,* https://www.thegoodtribe.com/blog/2019/1/the-12-rs-of-zero-waste, (dostęp 14.09.2020).

[13] M. Nowakowska, *Mniej znaczy więcej, czyli rzecz o psychologii minimalizmu,* http://opsychologii.pl/mniej-znaczy-wiecej-czyli-rzecz-o-psychologii-minimalizmu.html (dostęp 15.09.2020).

[14] *Co to jest minimalizm? 5 zasad minimalizmu*, https://rosnijwsile.pl/co-to-jest-minimalizm--zasady-minimalizmu/ (dostęp 15.09.2020).

który uzyskują rezygnując z pogoni za konsumpcją, zaciągania długów, zwalniając dodatkowo tempo swojej pracy i kariery[15].

- Clean Living- trend związany ze wzrostem eko-świadomości konsumentów, w którym minimalizm oraz umiar w konsumpcji i wytwarzaniu śmieci odgrywa zdecydowaną rolę. To życie i konsumpcja tego co naprawdę jest naturalne, BIO, EKO oraz przyjazne zwierzętom. Usuwanie przetworzonej żywności z diety a zastępowanie jej, prawdziwą żywnością wyhodowaną z ziemi. Korzyści będące wynikiem „czystego życia" przede wszystkim przenoszą się na daną jednostkę zaangażowaną w ten trend. Sympatycy „czystego życia" wymieniają najczęściej 5 korzyści: zwiększenie poziomu energii, zmniejszenie alergii i objawów astmy, zwiększona odporność, lepszy sen i nastrój, zmniejszone ryzyko chorób-typu nowotwory[16].

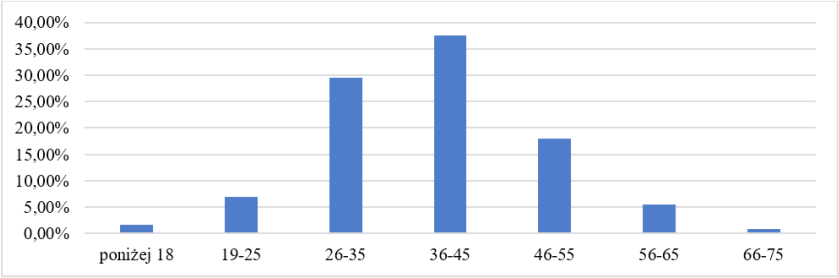
Badania własne -założenia metodologiczne

Na potrzeby owej publikacji zostały zrealizowane anonimowe badania ankietowe na grupie 506 respondentów. Badania zrealizowano na portalu eBadania.pl we wrześniu 2020 roku. Ankieta składała się z 21 pytań, 4 dotyczyły metryczki, 8 pytań jednokrotnego wyboru i 9 z możliwością wielokrotnego wyboru. Spośród 506 respondentów, ponad 56% stanowiły kobiety. Grupę mężczyzn reprezentowało niecałe 44% respondentów. Najliczniejszą przebadaną grupę respondentów ze względu na wiek, stanowiły osoby będące w przedziale wiekowym 36-45 lat ponad 37% wszystkich respondentów. Następnie druga najliczniejsza grupa respondentów w wieku 26-35lat niecałe 30% i trzecia 46-55lat 18%.

[15] A. Rostek, T. Zalega, *Freeganizm- trend czy styl życia?., Handel Wewnętrzny 2015,* nr. 5(358), s. 265.

[16] *The 5 benefits of clean living*, https://simplygreenrebekah.com/the-5-benefits-of-clean-living/, (dostęp 16.09.2020).

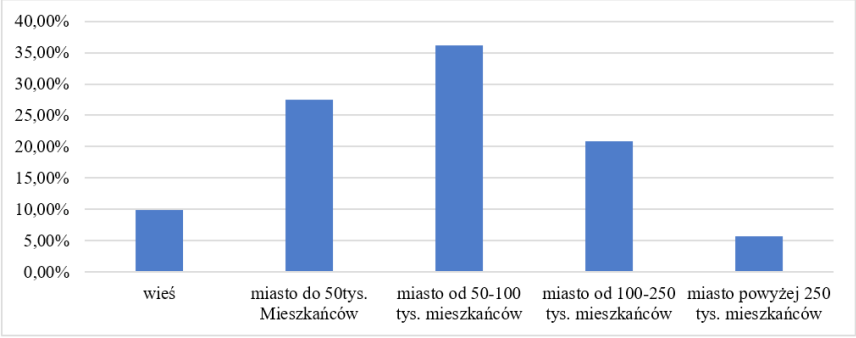
Wykres 1. Procentowy udział respondentów według wieku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiety.

W badaniu zdecydowana większość ankietowanych wykazała wykształcenie wyższe lub średnie ex aequo po 42,7%. Respondenci z wykształceniem zawodowym stanowili 13,2%.

Wykres 2. Procentowy udział respondentów ze względu na miejsce zamieszkania



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiety.

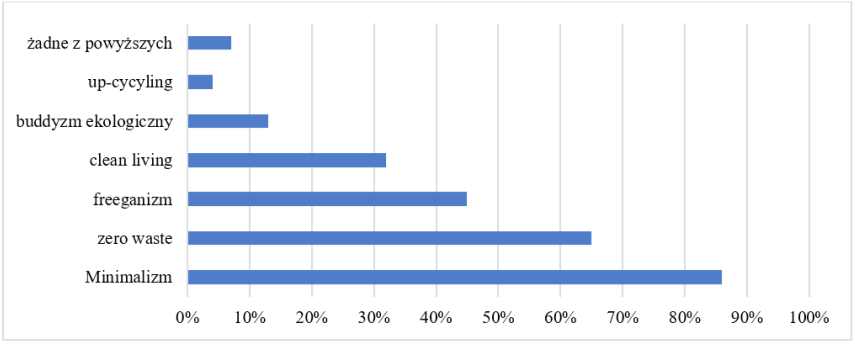
Respondenci byli zróżnicowani również pod względem zamieszkania: miasto 50-100 tys. mieszkańców 36,2%, miasto do 50 tys. mieszkańców 27,5% oraz miasto 100-200 tys. mieszkańców- niecałe 21%. Co dziesiąty respondent wykazał jako miejsce zamieszkania obszar wiejski.

Wyniki badań własnych

W badanej próbie 68% respondentów określiło swój poziom konsumenckiej świadomości ekologicznej jako średni. Pozostały udział procentowy odpowiedzi kształtuje się następująco: duży (14%), mały (13,4%). Podstawową

wiedzę o co najmniej jednym ekotrendzie wymienionym w ankiecie, posiada 93% respondentów. Najbardziej znane są trendy: minimalizm w konsumpcji 86% respondentów, zero waste 65% oraz freeganizm 45%. Niecałe 7% ankietowanych wykazało się niewiedzą odnośnie prezentowanych ekotrendów (wykres 3).

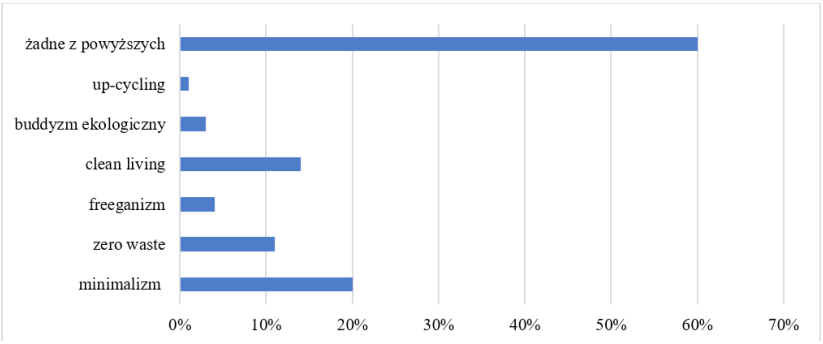
Wykres 3. Ujęcie procentowe ankietowanych posiadających podstawową wiedzy o danym ekotrendzie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiety.

60% ankietowanych deklaruje, że wymienione w ankiecie ekotrendy nie kształtują ich decyzji konsumenckich. Tylko co piąty badany określił, że trend minimalizmu w konsumpcji ma szczególny wpływ na jego decyzje konsumenckie. Trend clean living ma wpływ na decyzje konsumenckie u ponad 14% respondentów a zero waste praktykuje 11% (wykres 4).

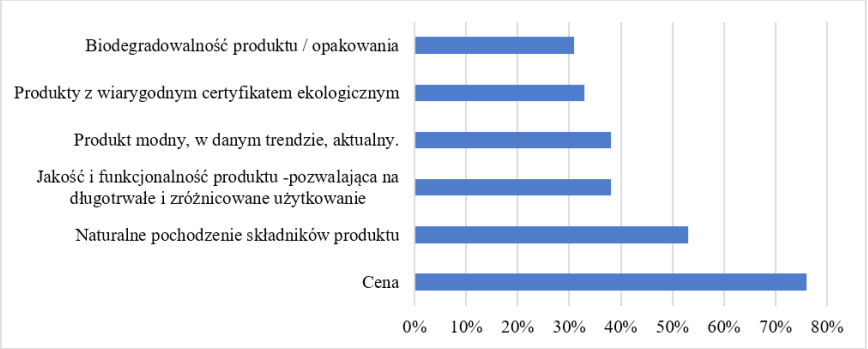
Wykres 4. Ujęcie procentowe ekotrendów mających szczególny wpływ na decyzje zakupowe respondentów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiety.

Respondenci ocenili, wpływ wzrostu świadomości ekologicznej na nawyki i przyzwyczajenia zakupowe w stopniu średnim 59%, małym 21% oraz dużym 14%. Z czynności systematycznie wykonywanych respondenci wybrali: segregacja odpadów /recycling 79%; zakupy produktów BIO,ECO 55%; naprawianie produktów 43%, nabywanie produktów używanych 42%. Co trzeci ankietowany odpowiedział, że korzysta systematycznie z produktów wielokrotnego użytku takich jak torby, pojemniki. Z kolei co czwarty respondent podejmuje takie kroki jak: przemieszczanie się ekologicznym transportem, pożyczanie zamiast nabywania produktów. Czynnikiem decydującym przy podejmowaniu decyzji zakupowych w zdecydowanej większości respondentów jest cena (76%). Prawie połowa ankietowanych zwraca uwagę na naturalne pochodzenie składników produktu, a niecałe 38% konsumentów ceni jakość i funkcjonalność produktu-pozwalająca na długotrwałe i zróżnicowane użytkowanie (wykres 5).

Wykres 5. Najważniejsze czynniki decyzji zakupowych w ujęciu procentowym



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiety.

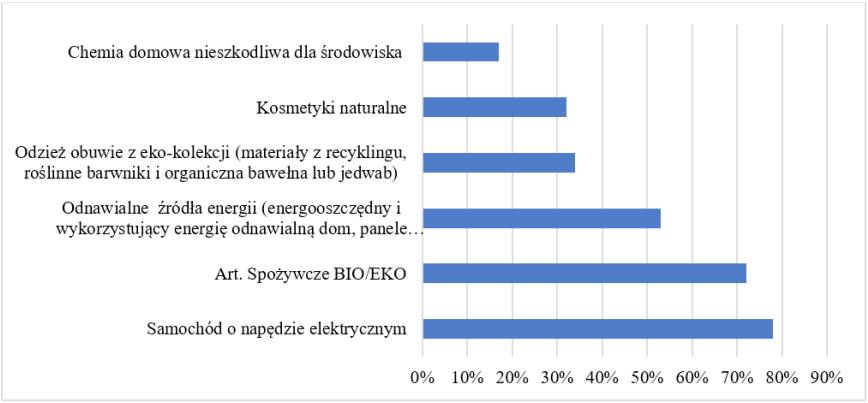
Up-cycling praktykowany jest często przez 5% ankietowanych. Zdecydowana większość ankietowanych rzadko (41%) podejmuje praktyki związane z przetwarzaniem śmieci w coś wyjątkowego. Co czwarty ankietowany deklaruje, że nigdy nie praktykował up-cyclingu. Produkty przyjazne środowisku, które są szczególnie ważne dla respondentów to: artykuły spożywcze 86%, chemia domowa 55% oraz kosmetyki 47%. Co trzeci ankietowany zwraca uwagę na ekologiczne środki transportu. Kolejną kwestią badań był procentowy udział produktów EKO/BIO/ przyjazne środowisku w koszyku zakupowym ankietowanych. Ponad 31% odpowiedzi dotyczyło przedziału do 10%, co oznacza, że prawie co trzeci ankietowany maksymalnie do 10% zapełnia swój zakupowy koszyk produktami EKO/BIO/ przyjazne środowisku. Następnie przedział od 21-30% wybrało 25% ankietowanych a przedział 11-20% również co czwarty ankietowany (24%). W przypadku ceny ankietowani są skłoni najczęściej zapłacić o 26 -50% więcej za owe produkty (37%) oraz o 51-75% -ponad 30% ankietowanych. Większość ankietowanych przede wszystkim rezygnuje z produktów wytworzonych ze szkodliwych składników dla środowiska (63%). Połowa badanych nie nabywa produktów wykonanych w znacznej mierze z plastiku, a 45% nie toleruje produktów pochodzących od zwierząt. Respondenci również są skłonni do rezygnacji z produktów testowanych na zwierzętach (43%) jak i produktów jednokrotnego użytku (42%). Wykres numer 6 obrazuje wszystkie odpowiedzi respondentów.

**Wykres 6. Produkty,
z których nabycia najczęściej rezygnują respondenci-ujęcie procentowe**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiety.

Ankietowani za główne hamulce rozwoju ekotrendów określili: wysokie ceny produktów BIO/EKO i rozwiązań proekologicznych (52%); brak czasu (51%); brak potrzeby zmian (38%); dominacja konsumpcyjnego stylu życia (30%). Zbadany został poziom w jakim respondenci starają się oszczędzać wodę, prąd, benzynę, gaz itp., ponad 54% ankietowanych wykazało średni poziom zaangażowania w tym procesie, zaś 23% określiło swój poziom oszczędności jako duży. Następne pytanie dotyczyło oceny stopnia w jakim społeczeństwo polskie zakupuje i posiada za dużo przedmiotów w stosunku do ich własnych potrzeb. Ponad 48% ankietowanych uważa, że w stopniu dużym społeczeństwo Polskie cechuje się nadkonsumpcją. 37% ankietowanych oceniło ten poziom jako średni a 12% jako bardzo duży. Przedostanie pytanie dotyczyło wskazania produktów, których ceny są zbyt wysokie i nie pozwalają na swobodne dokonywanie ich zakupu. Produktami tymi okazały się: samochody o napędzie elektrycznym 78%, artykuły spożywcze BIO/EKO (72%), odnawialne źródła energii (energooszczędny i wykorzystujący energię odnawialną dom, panele fotowoltaiczne lub solarne itp.) -52%. (wykres 7).

Wykres 7. Procentowy udział produktów, których ceny w opinii respondentów są zbyt wysokie by można było swobodnie dokonywać ich zakupu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiety.

Ankietowani określili, ze działaniami jakie powinni realizować konsumenci w trosce o środowisko naturalne i przyszłe pokolenia są: inwestycje w odnawialne źródła energii (69%); inwestycje w lepsze jakościowo produkty, które mogą służyć przez długi okres (63%); minimalizacja posiadanych rzeczy (42%); ograniczenie marnowania jedzenia (34%); ograniczenie ulegania modzie sezonowej na dane produkty (31%), zwiększenie zainteresowania zakupem produktów używanych (26%); konsumpcja współdzielona (24%); minimalizacja wytwarzanych śmieci oraz zwrócenie uwagi na ich biodegradowalność (22%); naprawianie, udoskonalanie zamiast nabywania nowszych modelów odpowiedników zużytych zniszczonych przedmiotów (19%).

Podsumowanie

Polscy konsumenci poprzez wzrost świadomości ekologicznej coraz częściej przyjmują postawę mającą na celu ochronę i propagowanie takich wartość jak ekologia, sprawiedliwość społeczna czy odpowiedzialność międzypokoleniowa. Społeczeństwo uczy się zauważać negatywny wpływ, który wywiera na środowisko naturalne. Obecność eko-tematyki w dyskursie publicznym, medialnym a nawet szkolnym uwrażliwia konsumentów na problemy związane z nieodpowiedzialną konsumpcją. Z przeprowadzonych badań wynika, że wzrastający poziom wiedzy i świadomości ekologicznej Polaków wpływa na ich proeko -logiczne zachowania, postawy, działania oraz nawyki.

Polacy posiadają podstawową wiedzę odnośnie ekotrendów, dlatego trudno im identyfikować swoje postawy, zachowania, działania czy nawyki z zasadami, które owe ekotrendy reprezentują. Badania wykazały, że społeczeństwo polskie coraz częściej przyjmuje postawy proekologiczne, a większość ankietowanych nie pozostaje obojętnymi na szkody wyrządzane środowisku, naturalnemu i przyszłym pokoleniom przez bezmiar konsumpcji XXI wieku. Najbardziej spopularyzowanym ekotrendem w Polsce jest minimalizm w konsumpcji, którego tendencje rozwojowe mogą już teraz określać kształt nadchodzącej przyszłości. Główne bariery rozwoju ekotrendów w Polsce są identyfikowane przez respondentów z czynnikami cenowymi, brakiem czasu i potrzeby zamian. Taka argumentacja jeszcze wyraźniej podkreśla niski poziom wiedzy społeczeństwa polskiego odnośnie ekotrendów. Rozwój ekotrendów w Polsce w znaczniej mierze będzie zależał od młodszych pokoleń konsumentów, którzy szybciej zdobywają i przyswajają wiedzę odnośnie zmian klimatycznych oraz gwałtownie redukujących się zasobów ziemi.

Bibliografia

1. Bruska A., *Zrównoważona Konsumpcja: istota-forma-nabywcy*, Logistyka Odzysku 2016, nr 4/2016.

2. *Co to jest minimalizm? 5 zasad minimalizmu.*, https://rosnijwsile.pl/co-to-jest-minimalizm-zasady-minimalizmu/, (dostęp 15.09.2020).

3. Graff de J., Wann D., Naylor T. H., *Affluenza: The All-Consuming Epidemic*, Berret Koehler Publisher 2011.

4. Górska A., *Idea Zero Waste jako inicjatywa oddolna*, Edukacja dla bezpieczeństwa 2017, nr. 4/2017 (37).

5. Jaros B., *Bariery i pozytywne tendencje w rozwoju zrównoważonej konsumpcji w Polsce*, Ekonomia i Środowisko 2016, nr 2(57).

6. Kiełczewski D., *Konsumpcja a perspektywy zrównoważonego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2018.

7. Lundqvist E., *The 12R of zero waste*, https://www.thegoodtribe.com/blog/2019/1/the-12-rs-of-zero-waste, (dostęp 14.09.2020).

8. Łuczka W., *Zrównoważona konsumpcja i uwarunkowania jej rozwoju*, Handel Wewnętrzny 2016, nr 6(365).

9. Mazur-Wierzbicka E., *Koncepcja zrównoważonego rozwoju jako podstawa gospodarowania środowiskiem przyrodniczym*, [w:] *Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji i globalizacji*, Wydawnictwo: Katedra Mikroekonomii US, Szczecin 2015.

10. Nowakowska M., *Mniej znaczy więcej, czyli rzecz o psychologii minimalizmu*, http:// opsychologii.pl/mniej-znaczy-wiecej-czyli-rzecz-o-psychologii-minimalizmu.html, (dostęp 15.09.2020).

11. Piekut M., Piegat A., Obszyńska A., Balicka A., Kwiatkowska A., *Wybrane trendy w konsumpcji współczesnych społeczeństw* [w:] *Perspektywy gospodarcze przedsiębiorczość, innowacje, konsument*, (red.) M. Piekut, Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych, Płock 2016.

12. Raport Green Generation „*Wspólnie na rzecz Ziemi*", styczeń 2020, https://eizba.pl/wp-content/uploads/2020/01/GreenGeneration_WspolnieNaRzeczZiemi.pdf,(dostęp15.09.2020).

13. K. Romaniszyn, *O sile konsumpcjonizmu* [w:] *Nowa droga do zniewolenia*, (red.) K. Romaniszyn, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2011.

14. A. Rostek, T. Zalega, *Freeganizm- trend czy styl życia?*, Handel Wewnętrzny 2015, nr. 5(358).

15. *The 5 benefits of clean living*, https://simplygreenrebekah.com/the-5-benefits-of-clean-living/, (dostęp16.09.2020).

16. K. Wasilik, *Trendy w zrachowaniach współczesnych konsumentów – konsumpcjonizm a konsumpcja zrównoważona*, Konsumpcja i Rozwój 2014, nr 1(6).

17. A. Żelazna-Blicharz, Nowe trendy w konsumpcji - odpowiedzialny i zrównoważony konsumeryzm, Przegląd Organizacji, 2013, nr 10.

THE MEANING OF ECOTREENDS IN THE CONSUMER CHOICE OF POLES. PRESENTATION OF THE RESEARCH RESULTS

Summary: The growing ecological awareness of Polish consumers is conducive to the development and popularization of ecotrends. Ecotrends are characterized by high social and ecological responsibility. These trends promote an ecological lifestyle and a change of habits, especially those related to consumption. The author of this publication made an attempt to diagnose the actual level of ecotrends development in Poland, as well as the assessment of the degree of connection of pro-ecological actions, attitudes and behavior of Polish consumers with the principles of ecotrends representing sustainable consumption. For the purposes of the publication, a survey was conducted on a sample of 506 respondents.

Keywords: Ecotrends, ecological awareness, sustainable consumption, minimalism, zero waste, freeganism, clean living.

Arkadiusz Ulążka[1]

POSTAWY KONSUMENTÓW NA RYNKU ODZIEŻOWYM - OD *FAST FASHION* DO *SLOW FASHION*

Streszczenie: Wzrastająca wartość rynku odzieżowego na świecie generuje negatywne skutki zwłaszcza dla środowiska naturalnego. Fast fashion całkowicie zmieniła branżę odzieżowo-tekstylną, umożliwiając wszystkim ludziom uczestnictwo w branży niezależnie od statusu społeczno-ekonomicznego. Artykuł ma charakter przeglądu polskiego i zagranicznego piśmiennictwa na temat postaw konsumentów względem szybkiej i powolnej mody. Celem artykułu jest poznanie postaw konsumentów względem popularyzacji ruchu fast fashion jak i slow fashion. Autor podjął również próbę zaprezentowanie negatywnych i pozytywnych skutków popularyzacji dwóch przeciwstawnych koncepcji fast fashion i slow fashion.

Słowa kluczowe: Fast fashion, slow fashion, rynek odzieżowy, postawy konsumentów, zrównoważona moda, etyczna moda, uczciwa moda.

Wprowadzenie

W modzie, tak jak w innych sektorach, konsekwencje kosztowe modelu stałego wzrostu gospodarczego są odczuwalne głównie na zewnątrz korporacji przez całe społeczeństwo, pracowników owych korporacji i środowisko. Koszty te przejawiają się w postaci zwiększonego zanieczyszczenia środowiska,

[1] Mgr, doktorant w Katedrze Badań Konsumpcji, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.

wyczerpywania się naturalnych zasobów i występowanie niekorzystnych zmian zachodzących w klimacie. Wszystko to dzieję się w imię coraz większej przepustowości produkcji i presji nieustannego rozwoju firm odzieżowych, włókienniczych. Jak wykazał Raport The State of Fashion 2019: A year of awakening, po stronie konsumenta rosną obawy o zrównoważony rozwój i wpływ nadmiernej konsumpcji na środowisko naturalne. Zrównoważony rozwój, po raz pierwszy w owym raporcie pojawia się na liście najważniejszych wyzwań w branży odzieżowej[2]. Konsumenci „obudzeni" wywierają coraz większą presję na wszystkich uczestnikach procesu produkcji odzieży, zmuszając ich do postępowania zgodnego z koncepcją zrównoważonego rozwoju i tym samym zrównoważonej mody. Pojawia się problem zaufania konsumentów względem producentów. Koncepcje fast food, fast fashion przez kilka dekad wpływała bardzo mocno na postawy konsumentów. Społeczeństwo jednak coraz częściej uświadamia sobie, że szybko nie zawsze znaczy dobrze. Powstaje coraz więcej przedsiębiorstw, które w procesie powolnej zmiany oddziaływają na rynek mody -przeciwstawiając się dominacji na rynku produktów słabej jakości. Terminologia z obszaru mody od lat rozrasta się o takie terminy jak: zrównoważona moda, etyczna moda, uczciwa moda (Fair Fashion) oraz wolna moda (Slow Fashion). Konsument zwykle bywa zagubiony w owej terminologii. Termin zrównoważona moda jest często używany jako ogólny termin dla wszystkich innych wspomnianych terminów (etyczna, uczciwa i wolna moda). Zrównoważona moda stanowi część ruchu slow fashion i odnosi się do kwestii społecznych (praw pracowniczych, bezpieczeństwa pracy, uczciwego wynagrodzenia) oraz promuje zrównoważenie środowiskowe (wykorzystywanie surowców przyjaznych dla środowiska i odnawialnych, zmniejszanie śladu węglowego)[3]. Etyczna moda odnosi się do kwestii etyki firm branży odzieżowej oraz sposobu w jaki postępują one z zasadami moralnymi. Zachowania etyczne to nie tylko dbanie o pracowników danego przedsiębiorstwa na wszystkich poziomach łańcucha dostaw ale również odpowiednie podejście do używanych materiałów oraz wykorzystania i pozyskiwania produktów pochodzenia zwierzęcego. Termin uczciwa moda (fair fashion) dotyczy przede wszystkim sprawiedliwego traktowania pracowników. Zajmuje się nieuczciwymi praktykami związanymi z wykorzystywaniem ludzi w przemyśle

[2] Raport, *The State of Fashion 2019: A year of awakening, Business of Fashion*, McKinsey& Company, 2019, s. 12-15, https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Industries/Retail/Our%20Insights/The%20State%20 of%20Fashion%202019%20A%20year%20of%20 awakening/The-State-of-Fashion-2019-final.pdf , [5.10.2020].

[3] C.E. Henninger, P.J. Alevizou, C.J. Oates, *What is sustainable fashion?*, Journal of Fashion Marketing and Management 2015, Vol.20, No. 4, s. 11-12.

odzieżowym związanym najczęściej z fast fashion. Celem artykułu jest poznanie postaw konsumentów względem popularyzacji ruchu fast fashion jak i slow fashion. Autor podjął również próbę zaprezentowanie negatywnych i pozytywnych skutków popularyzacji dwóch przeciwstawnych koncepcji fast fashion i slow fashion.

Slow fashion -fast fashion

Z początkiem XXI wieku pojawiły się takie neologizmy jak szybka moda -fast fashion oraz wolna moda- slow fashion. W roku 2007 Kate Fletcher po raz pierwszy użyła wyrażenia „slow fashion" w artykule opublikowanym na ramach The Ecologist. Slow fashion wywodzi się od koncepcji slow life, czyli filozofii życia, stanu umysłu i bycia. Slow life to refleksyjne podejście i metodyczny proces w życiu codziennym opierający się o długofalową perspektywę życia w sposób organiczny i naturalny. Powolne życie charakteryzuje się celowością i świadomością, gdzie istotna jest jakość a nie szybkość[4]. „Slow" uosabia, zrównoważony rozwój, współpracę, szacunek, wdzięczność i odporność. Wyraża się przede wszystkim poprzez szacunek dla siebie, dla innych oraz dla środowiska. Pojęcie slow life jest znane 27% Polaków. Co piąty Polak uważa, że życie zgodne z tą ideą nie przyjęło się jeszcze w Polsce. Krytyka slow life dotyczy aspektu wyższych cen, Polacy głownie w procesie nabywania nowych produktów kierują się ceną, a samą idee utożsamiają z osobami dobrze sytuowanymi finansowo zamieszkującymi wielkie miasta[5]. Slow life to również slow food, slow travel, slow business, slow cosmetics, slow parenting oraz omawiane szerzej w publikacji slow fashion. Powolna moda podobnie jak slow life spowalnia tempo konsumpcji oraz zakupów. Slow fashion to skrzyżowanie:

- Mody etycznej, która dotyczy praw człowieka i zwierząt. Generuje miejsca pracy, uczciwie opłacane- przeciwstawia się wyzyskowi i popularyzacji korzystania z taniej siły roboczej. Nie toleruje zatrudniania przy produkcji odzieży osób nieletnich a tym samym zwraca uwagę na godne traktowanie wszystkich pracowników i ich prawa pracownicze jak i prawa człowieka oraz zdrowie. Stwarza równe szanse dla wszystkich ludzi w procesie produkcji, poprzez wykorzystywanie lokalnych rzemieślników i wspieranie projektów małych społeczności. Jest wierna ideałom sprawiedliwego handlu, dlatego

[4] K. Kowalski, *Slow Living 101: What is Slow Living?*, https://www.sloww.co/slow-living-101/, [6.10.2020].

[5] Raport, *Slow life w Polsce 2018*, Naturativ 2018, s. 4, https://www.naturativ.pl/raportslow/, [5.10.2020].

konsumenci nabywający produkty oznaczone fair trade, mają gwarancję, że cena za dany produkt jest uczciwa. Etyczna moda to także ochrona praw zwierząt oraz konsekwentne używanie bezpiecznych i ekologicznych materiałów. Propaguje eliminacje szkodliwych substancji przy produkcji odzieży.

- Eko moda, moda ekologiczna to nie tylko surowce wykorzystanie w procesie produkcji, tak samo ważny jest proces produkcji zgodny ze środowiskiem naturalnym. Obejmuje ona techniki produkcji, które są przyjazne dla środowiska, w tym produkcję odzieży z nowych trwałych materiałów tekstylnych. Skupia się na przedmiotach wykonanych z odzyskanych tkanin i przedmiotach vintage. Moda ekologiczna to każda marka lub linia, która kładzie nacisk na minimalizację negatywnego wpływ na środowisko, jak również na zdrowie konsumentów i warunki pracy osób wykonujących ubrania.
- Trwała moda- dotyczy samej odzieży i spowolnienia jej zużywania. Sprzyja temu wysoka jakość materiałów, która gwarantuje długowieczność i odporność na przemijające trendy. Trwała moda to dbałość o tradycyjne metody wytwarzania i farbowania odzieży, które nadają znaczenie i dodatkową wartość odzieży.

Slow fashion to tworzenie ubrań, które sprzyjają powstawaniu więzi kulturowych i emocjonalnych, odpowiednich do ludzi, którzy je stworzyli i miejsc ich powstania. Slow fashion może przyczynić się do popularyzacji dawno utraconej sztuki robienia ubrań i pozwolić celebrować oraz doceniać umiejętności rzemieślników, którzy je tworzą. Powolna moda proponuje celowe, przemyślane i holistyczne podejście do tworzenia mody. Od konsumenta wymaga się: dbałości o posiadane ubrania; chęci wielokrotnego użytkowania tej samej odzieży; zdolności do naprawy odzieży, wybór ubrań z cechami konstrukcyjnymi umożliwiającymi ich długoletnie użytkowanie (możliwości regulacji, klasyczny krój); zakupu ubrań z aspektami technicznymi (tkaniny, barwniki) przyjaznymi środowisku. Dobrą praktyką konsumenta, jest również poświęcanie czasu na zbadanie marek i producentów odzieżowych. Wiedza o certyfikatach i oznakach pozwala wybrać produkt, który spełnia pewne standardy etyczne i przyjazne środowisku. Warto wspomnieć o takich certyfikatach i odznakach jak: etykieta STANDARD 100 certyfikowana przez OEKO-TEX ®- jest to jedna z najbardziej popularnych na świecie etykiet tekstyliów testowanych pod kątem szkodliwych substancji[6], WFTO, GCC Brandmark,

[6] https://www.oeko-tex.com/en/our-standards/standard-100-by-oeko-tex [dostęp 10.11. 2020].

B Corp, GOTS, PETA- Approved Vegan, Greenpeace- Approved Detox to Zero, oznakowania ekologiczne Unii Europejskiej.

Szybka moda jest przede wszystkim kształtowana przez zestaw praktyk biznesowych ukierunkowanych na osiąganie stałego wzrostu gospodarczego, najbardziej powszechnie akceptowanego celu na świecie. Skrócenie cyklów produkcyjnych pozwala na wygenerowanie nawet 15 „pór roku" na rok- co oznacza, że model 4 sezonowych kolekcji uległ zmianie. Sklepy wprowadzają nowe kolekcje co 2 tygodnie lub co miesiąc[7]. Jak wykazał raport Rynek mody w Polsce KPMG 2018- „w ostatnich latach podejście Fast Fashion wykształciło w konsumentach silną potrzebę posiadania odzieży odpowiadającej sezonowym trendom, produkowanej błyskawicznie, jednak nietrwałej i szybko dezaktualizującej się, przyczyniającej się do zwiększenia konsumpcji odzieży o połowę, ale i powstawania odzieżowych śmieci"[8]. Fast fashion stwarza iluzje sytuacji wygranej dla wszystkich stron uczestniczących w procesie produkcji jak i nabywania odzieży. Producenci sprzedają dużo taniego asortymentu- osiągając efekt skali, natomiast konsumenci mają do wyboru produkty stosunkowo tanie lecz nietrwałe. Szarzej należy jednak omówić kwestię negatywnych skutków popularności szybkiej mody. Do najważniejszych należą: wzrost wytwarzania emisji dwutlenku węgla do 10% udziału całkowitego; zużywania ogromnych ilości wody (2 pod względem kolejności branża, która zużywa najwięcej wodę na świecie); zanieczyszczanie oceanów i mórz mikro drobinkami plastiku- proces produkcyjny taniej odzieży jest niesamowicie brudny, fabryki odprowadzają trujące ścieki do rzek. Szacuje się, że 85% wszystkich tekstyliów co roku trafia na wysypiska śmieci[9]. Szybka moda spowodowała, że przy produkcji odzieży coraz częściej korzysta się z 8000 syntetycznych chemikaliów zawierających czynniki rakotwórcze i zaburzające prawidłowe działanie hormonów[10]. Fast fashion całkowicie zmieniła branżę, umożliwiając wszystkim ludziom uczestnictwo w branży niezależnie od statusu społeczno-ekonomicznego. Tania produkcja elementów mody umożliwia konsumentom,

[7] M. Mitek, *Nowa kolekcja co miesiąc, tony odpadów i kolorowe rzeki w Chinach. Oto cena szybkiej mody.*, Gazeta Prawna 23.11.2018, https://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/1361295,-cena-szybkiej-mody.html [10.11.2021].

[8] Raport, *Rynek mody w Polsce*, KPMG, Listopad 2018, s.10, https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pl/pdf/2018 /11/pl-Raport-KPMG-pt-Rynek-mody-w-polsce.pdf [10.11.2020].

[9] M. McFall-Johnsen, *The fashion industry emits more carbon then international flights and maritima shipping combined. Here are the biggest ways is impacts the planet*, Business Insider 21.20.2019 https://www.busine ssinsider.com/fast-fashion-environmental-impact-pollution-emissions-waste-water-2019-10?IR=T [11.11.2020]

[10] A. Plell, *There are hidden chemicals in our clothing*, https://remake.world/stories/news/there-are-hidden-chemi cals-in-our-clothing/ [12.11.2020].

naśladownictwo stylów ulubionych gwiazd czy „guru mody". „Na początku ub. wieku zwykli śmiertelnicy wydawali ponad połowę swoich dochodów na wyżywienie i ubrania, podczas gdy obecnie wydatki te stanowią zaledwie 1/5. To z kolei doprowadziło do tego, że masowy konsument kupuje o 400% więcej odzieży niż 20 lat temu [11]". Należy również podkreślić, że osoby tworzące szybką modę zwykle nie mają praw ani przywilejów, które przysługują osobą nabywającym ową odzież. Wspomniana w publikacji Kate Fletcher uważa, że w szybkiej modzie najważniejszym elementem jest chciwość, uzależniona od wysokiego poziom sprzedaży a tym samym wysokich zysków[12].

Rozwojowi fast fashion sprzyja:

– tendencja marek odzieżowych do tworzenia co najmniej kilku kolekcji podczas jednego sezonu.

– negatywny wpływ czynnika cenowego na decyzje zakupowe (ubrania są coraz tańsze, dlatego konsumenci dokonują nieprzemyślanych decyzji),

– masowość zakupów, która utwierdza producentów w słuszności masowej produkcji z uwzględnieniem jak najniższych kosztów produkcji,

– wysokie zainteresowanie wyprzedażami,

– wysoka akceptacja przez konsumentów niskiej jakości ubrań,

– wysoki poziom konsumpcjonizmu ukierunkowany na nabywanie nowych rzeczy zamiast naprawiania starych. (bark popularności takich koncepcji jak np.: Wabi-Sabi jak również upcycling).

[11] *Raport Rynek mody w Polsce. Wyzwania*, KPMG 2019, s. 46, https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pl/pdf/2019/11/pl-raport-kpmg-w-polsce-pt-rynek-mody-w-polsce-2019.pdf [12.11.2020].

[12] K. Fletcher, *Slow Fashion, Ecologist, The Journal for Post-Industrial Age*, 2007, https://theecologist.org/2007 /jun/01/slow-fashion [5.10.2020].

Tabela 1. Negatywne i pozytywne skutki koncepcji fast fashion i slow fashion

Negatywne skutki koncepcji fast fashion	Pozytywne skutki koncepcji fast fashion	Negatywne skutki koncepcji slow fashion	Pozytywne skutki koncepcji slow fashion
Negatywny wpływ na środowisko naturalne: - wysoka emisja dwutlenku węgla w łańcuchu dostaw -wysoka eksploatacja paliw kopalnianych (gaz cieplarniany→ globalne ocieplenie) - silne zanieczyszczanie wód gruntowych i powierzchniowych -skutki GMO -zaburzanie równowagi w przyrodzie (GMO wykorzystywane przy produkcji bawełny) -wzrost ilości odpadów na wysypiskach (większość odzieży nie jest utylizowana w sposób przyjazny dla środowiska) Negatywny wpływ na ludzi: - środki chemiczne używane przy produkcji tekstyliów wywołują groźne choroby takie jak nowotwory oraz choroby układu oddechowego - wyzysk pracowników (niskie płace, niegodne warunki pracy) -promowanie konsumpcjonizmu „wyrzucania” (stały wzrost ilości nabywanych ciuchów przez konsumentów)	- promocja masowej moda bardziej dostępnej cenowo -zaspakajanie pasji do mody w przystępnej cenie - promocja trendów o zasięgu globalnym (globalizacja mody)	- wyższe ceny odzieży -niższa dostępność - moda dla wybranych (dzielenie konsumentów na klasy społeczne)	Pozytywny wpływ na środowisko naturalne poprzez -używanie naturalnych i przyjaznych dla środowiska tkaniny - ograniczanie użycia toksycznych związków - zmniejszanie ilości odpadów Pozytywny wpływ na społeczeństwo - praktykowanie etycznej produkcji (godne warunki pracy, brak wyzysku osób niepełnoletnich, uczciwe wynagrodzenie) - trwała odzież (w dłuższej perspektywie klient zyskuje na zakupie lepszej jakości towaru)

Źródło: Opracowanie własne.

Dane statystyczne dotyczące rynku odzieżowego

2007 roku przeciętna kobieta kupiła 34 sztuki odzieży to o 80% więcej niż 10 lat wcześniej[13]. Badania brytyjskiej organizacji charytatywnej Bernado's z 2015 roku wykazały, że średnio w skali roku na świecie nabywa się około 80 miliardów sztuk odzieży. Każdy z elementów nabytej garderoby średnio używany jest siedem razy a następnie trafia do śmieci[14]. Portal Statista.com prognozuje, że wartość światowego rynku odzieży wzrośnie z 1,3 biliona dolarów w 2015 roku do około 1,5 biliona w 2020 roku. 2005 roku wartość tego rynku wynosiła niecały bilion dolarów[15]. Szacowana wartość przemysłu odzieżowego to 1,34 biliona rocznej globalnej sprzedaży detalicznej, czyli równowartości łącznego PKB 126 najbiedniejszych krajów świata[16]. W 2018 roku 97% zysków ekonomicznych w branży odzieżowej należało do 20 firm, w większości z segmentu luksusowego[17]. Zużytą odzież co roku szacuje się na 80mld sztuk. 50% rocznej produkcji odzieży reprezentującej fast fashion trafia do roku na śmietniska. Każdego roku trafia 10,5 mln ton odzieży na wysypiska[18]. W 2016 roku we światowy przemysł odzieżowy codziennie zaangażowanych było 150 milionów ludzi. Raport Valuing Our Clothes: the cost of UK fashion ukazuje, że szafy Anglików są zapełnione nieużywaną odzieżą wartą ponad 30 miliardów funtów. W Anglii co roku na wysypiska trafia odzież warta ponad 140 milionów funtów. Raport WRAP z 2017 roku przedstawia szacunki śladu węglowego, wodnego i odpadowego odzieży. Z owego raportu wynika, że przeciętne gospodarstwo domowe w Anglii poprzez nabywanie nowej odzieży jej czyszczenie i pranie przyczynia się do emisji ilości dwutlenku węgla równoważnej do ilości wytworzonej w wyniku jazdy przeciętnym nowoczesnym samochodem dystansu 6000 mil; zużyciem wody, która mogłaby napełnić 1000 wanien a waga marnowanej odzieży

[13] E. Johansson, *Slow fashion: the answer for a sustainable fashion industry?,* The Swedisch School of Textilles Raport no. 2010.9.15, s.22.
[14] D. Thomas, *The High Price of Fast Fashion*, https://www.wsj.com/articles/the-high-price-of-fast-fashion-11567096637, [5.10.2020].
[15] E. Bedford, *Market value of global apparel demand from 2005 to 2020*, https://www.statista.com/statistics /821415/value-of-the-global-apparel-market/ [12.11.2020].
[16] *The Size of the Global Fashion Retail Market*, https://www.commonobjective.co/article/the-size-of-the-global-fashion-retail-market, [6.10.2020].
[17] I. Amed, A. Belchardami, A. Berd, S. Hedrich, J.E. Jensen, F. Rolkens, The State of Fashion 2019: A year of awakening, https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/the-state-of-fashion-2019-a-year-of-awakening [5.10.2020].
[18] *Fast fashion is „drowning" the world. We need a Fashion Revolution!*, GREENPEACE 21.04.2016, https://www.greenpeace.org/international/story/7539/fast-fashion-is-drowning-the-world-we-need-a-fashion-revolution/ [12.11.2020].

jest porównywalny do wagi 100 par dżinsowych spodni[19]. Dla porównania w 2017 roku gospodarstwa domowe w Polsce wydały na odzież 10857 mln euro a w Anglii 67709,6mln euro[20].

Przyszłość rynku odzieżowego

W dniu 10 grudnia 2018 roku nastąpiło przyjęcie Karty Działań Przemysłu Modowego na COP24 w Katowicach. Sektor mody, reprezentowany przez 43 liderów przyjął kartę będąca zbiorem deklaracji-zobowiązań o charakterze etycznym. Najważniejszymi zobowiązaniami wynikającymi z podpisania karty przez 43 najważniejsze firmy z branży odzieżowej są: ograniczenie emisji gazów cieplarnianych o 30% do 2030 roku oraz całkowite ograniczenie do 2050 roku, stosowanie materiałów o niskim poziomie oddziaływania na środowisko, opracowanie ścieżki dekarbonizacji całej branży[21]. Obecny globalny koronakryzys wpływa na branżę modową, stawiając przed nią szansę na całkowite zresetowanie i przekształcenie łańcucha wartości branży oraz możliwość ponownej oceny wartości, według których ta branża mierzy swe działania[22]. Jak wykazuje raport The State of Fashion 2020 Coronavirus Update kryzys wywołany przez pandemię COVID-19 zaostrza wzrost postaw nastawionych na antykonsumpcjonizm, powoduje również nadmiar zapasów odzieży a także pauperyzację społeczeństwa. W konsekwencji czego klienci stają się coraz bardziej oszczędni i diametralnie zmieniają swoje postawy, dlatego marki odzieżowe będą zmuszone szukać nowatorskich sposobów na odzyskanie zysków porównywalnych sprzed koronakryzysu[23] Pandemia COVID-19 pozwoliła krytyczne spojrzeć na obowiązującą w sektorze odzieżowym logikę wzrostu

[19] Raport, *Voluing Our Clothes: the cost of UK fashion*, WRAP 2017, s. 5, http://www.wrap.org.uk/sites /files/wrap/valuing-our-clothes-the-cost-of-uk-fashion_WRAP.pdf.

[20] Raport, *Branża Odzieżowa Wzrost znaczenia polskich eksporterów na świecie*, Departament Strategii i Analizy Międzynarodowej PKO Bank Polski, Czerwiec 2019, s.10, https://wspieramyeksport.pl/api/public/files /1656/PKO_BRANZA_ODZIEZOWA_2019.pdf [13.11.2020].

[21] *Fashion Industry Charter for Climate Action*, s. 3-7, https://unfccc.int/sites/default/files/resource/Industry %20Charter%20%20Fashion%20and%20Climate%20Action%20-%20 22102018.pdf?fbclid =IwAR1Af104uVdK4p_by1LEfu2bpi-J5Z0hyzGtOSsbKHVpRdUXb-EA4cvZxEg [12.11.2020].

[22] I. Amed, A. Belchardami, A. Berd, S. Hedrich, J.E. Jensen, F. Rolkens, *It's time to rewire the fashion system: State of Fashion coronavirus update*, https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/its-time-to-rewire-the-fashion-system-state-of-fashion-coronavirus-update, [6.10.2020].

[23] Raport, *The State of Fashion 2020 Coronavirus Update*, Business of Fashion, Mckinsey& Company, 2020, s.17, https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Industries/Retail/Our%20Insights/Its%20time%20to%20 rewire%20the%20fashion%20system%20State%20of%20Fashion%20coronavirus%20update/The-State-of-Fashion-2020-Coronavirus-Update-final.pdf [6.10.2020].

(model stałego wzrostu gospodarczego), która jest największą przeszkodą w procesie przekształcania omawianego sektora. Budowanie nowej logiki dla sektora odzieżowego opartej o zrównoważoną modę, rewitalizację i podejście „Ziemia pierwsza", może być szansą na trwałą i głęboką zmianę.

Zakończenie

Społeczeństwo dostrzega potrzebę zwolnienia tempa w branży modowej. Wzrasta popularność podejścia do mody, które uwzględnia procesy jak i zasoby potrzebne do wykonywania odzieży głównie w oparciu o koncepcję zrównoważonego rozwoju a tym samym zrównoważonej mody. Slow fashion przyczynia się do zmniejszania negatywnych skutków branży odzieżowej na środowisko, jednak bogacące się społeczeństwo i niesłabnąca popularyzacja modelu stałego wzrostu gospodarczego skłaniają konsumentów do podążania za coraz to nowymi trendami w modzie. Owe trendy są narzędziem w rękach producentów reprezentujących fast fashion. Tylko świadoma i proekologiczna postawa konsumentów pozwala unikać zakupów impulsywnych u producentów szybkiej mody. W kształtowaniu postaw istotny jest poziom wiedzy odnośnie negatywnych skutków branży odzieżowej na środowisko oraz pełna świadomość o poziomie wyzysku obywateli ubogich państw zwłaszcza dzieci uczestniczących w procesach produkcji odzieży przez producentów fast fashion. Konsumenci muszą być świadomi, że przyjęcie trwałej proekologicznej postawy pozwoli osiągnąć zrównoważony rozwój i wprowadzić gospodarkę o obiegu zamkniętym.

Bibliografia

1. Amed I., Belchardami A., Berd A., Hedrich S., Jensen J. E., Rolkens F., *It's time to rewire the fashion system: State of Fashion coronavirusupdate*, https://www.mckinsey.com /industries/retail/our-insights/its-time-to-rewire-the-fashion-system-state-of-fashion-coronavirus-update, [6.10.2020].

2. Amed I., Belchardami A., Berd A., Hedrich S., Jensen J. E., Rolkens F., *The State of Fashion 2019: A year of awakening* , https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/the-state-of-fashion-2019-a-year-of-awakening [5.10.2020].

3. Bedford E., *Market value of global apparel demand from 2005 to 2020*, https://www. statista.com/statistics/821415/value-of-the-global-apparel-market/ [12.11.2020].

4. *Fashion Industry Charter for Climate Action*, https://unfccc.int/sites/default/files /resource/Industry%20Charter%20%20Fashion%20and%20Climate%20Action%20-%2022102018.pdf?fbclid=IwAR1Af104uVdK4p_by1LEfu2bpi-J5Z0hyzGtOSsbKHVpRdUXb-EA4cvZxEg [12.11.2020].

5. Ditty S., *Fashion Revolution written evidence to the „Sustainability of the fashion industry" inquiry*, U.K. Environmental Audit Committee.

6. *Fast fashion is „drowning" the world. We need a Fashion Revolution!*, GREENPEACE 21.04.2016, https://www.greenpeace.org/international/story/7539/fast-fashion-is-drowni ng-the-world-we-need-a-fashion-revolution/ [12.11.2020].

7. Fletcher K., *Slow Fashion, Ecologist, The Journal for Post-Industrial Age*, 2007, https ://theecologist.org/2007/jun/01/slow-fashion [5.10.2020].

8. Fletcher K., *Slow Fashion. An Invitation for Systems Change, Fashion Practice*, Volume 2, Issue 2, 2010.

9. Henninger C. E., Alevizou P. J., Oates C. J., *What is sustainable fashion?*, Journal of Fashion Marketing and Management 2015, Vol.20, No. 4.

10. Johansson E., *Slow fashion: the answer for a sustainable fashion industry?*, The Swedisch School of Textilles Raport no. 2010.9.15.

11. Koszewska M., *Rola konsumentów w rozwoju społecznej odpowiedzialności w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem rynku tekstylno-odzieżowego*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Issue Year: 2011, Issue No: 220.

12. Kowalski K., *Slow Living 101: What is Slow Living?*, https://www.sloww.co/slow-living-101/, [6.10.2020].

13. Mitek M., *Nowa kolekcja co miesiąc, tony odpadów i kolorowe rzeki w Chinach. Oto cena szybkiej mody*, Gazeta Prawna 23.11.2018, https://biznes.gazetaprawna.pl/arty kuly/1361295,cena-szybkiej-mody.html [10.11.2021].

14. Mc Fall-Johnsen M., T*he fashion industry emits more carbon then international flights and maritima shipping combined. Here are the biggest ways is impacts the planet*, Business Insider 21.20.2019 https://www.businessinsider.com/fast-fashion-environme ntal-impact-pollution-emissions-waste-water-2019-10?IR=T [11.11.2020].

15. Morawiak A., *Społeczeństwo konsumpcyjne a zrównoważony rozwój konsumpcji*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Issue Year: 2015, Issue No: 414.

16. Niinimoki K., Peters G., Dahlbo H., Perry P., Rissanen T., Gwilt A., *The environmental price of fast fashion, Nature Reviews Earth &Environmental*, Vol. 1 April 2020.

17. Muthu S. S., *Water in Textiles and Apparel: Consumption, Footprint*, and Life Cycle Assessment, Woodhead Publishing 2019.

18. Plell A., *There are hidden chemicals in our clothing*, https://remake.world/stories/news/there-are-hidden-chemicals-in-our-clothing/ [12.11.2020].

19. Raport, *Branża Odzieżowa Wzrost znaczenia polskich eksporterów na świecie*, Departament Strategii i Analizy Międzynarodowej PKO Bank Polski, Czerwiec 2019, https://wspieramyeksport.pl/api/public/files/1656/PKO_BRANZA_ODZIEZOWA_2019.pdf [13.11.2020].

20. Raport, *Rynek mody w Polsce*, KPMG, Listopad 2018, https://assets.kpmg/content/dam /kpmg/pl/pdf/2018/11/pl-Raport-KPMG-pt-Rynek--mody-w-polsce.pdf [10.11.2020]

21. Raport, *Slow life w Polsce 2018*, Naturativ 2018, https://www.naturativ.pl/raportslow/, [5.10.2020].

22. Raport, *The State of Fashion 2019: A year of awakening, Business of Fashion*, McKinsey& Company, 2019, https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Industries /Retail/Our%20Insights/The%20State%20of%20 Fashion%202019%20A%20year%20of%20awakening/The-State-of-Fashion-2019-final.pdf [5.10.2020].

23. Raport, *The State of Fashion 2020 Coronavirus Update, Business of Fashion*, Mckinsey& Company, 2020, https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Industries/Retail/Our% 20Insights/Its%20time%20to%20rewire%20the%20fashion%20system%20State%20of%20Fashion%20coronavirus%20update/The-State-of-Fashion-2020-Coronavirus-Update-final.pdf [6.10.2020].

24. Raport, *Valuing Our Clothes: the cost of UK fashion*, WRAP 2017, http://www. wrap.org.uk/sites/files/wrap/valuing-our-clothes-the-cost-of-uk-fashion_WRAP.pdf, [6.11.2020].

25. Thomas D., *The High Price of Fast Fashion*, https://www.wsj.com/articles/the-high-price-of-fast-fashion-11567096637, [5.10.2020].

CONSUMER ATTITUDES ON THE CLOTHING MARKET - FROM *FAST FASHION* TO *SLOW FASHION*

Summary: The growing value of the clothing market in the world generates negative effects, especially for the natural environment. Fast fashion has completely transformed the apparel and textile industry, enabling all people to participate in the industry regardless of their socio-economic status. The article is a review of Polish and foreign literature on consumer attitudes towards fast and slow fashion. The aim of the article is to find out about consumers' attitudes towards popularizing fast fashion and slow fashion. The author also made an attempt to present the negative and the positive effects of popularizing the two opposite concepts of fast fashion and slow fashion.

Keywords: Fast fashion, slow fashion, clothing market, consumer attitudes, sustainable fashion, ethical fashion, fair fashion.

Katarzyna Welzant[1]

FINANSOWANIE INWESTYCJI W DOBIE PANDEMII COVID-19

Streszczenie: Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie roli ulgi na nowe inwestycje w pozyskiwaniu zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji. W pierwszej części opisano bariery rozwoju przedsiębiorstw oraz zaprezentowano dane dotyczące dostępności do zewnętrznych źródeł finansowania w czasie obejmującym również okres początku pandemii COVID-19. W drugiej części opracowania przedstawiono założenia ulgi na nowe inwestycje wraz z kryteriami ilościowymi. W części badawczej artykułu przedstawiono wyliczenia wskazujące, czy uzyskanie zwolnienia w podatku dochodowym w ramach decyzji o wsparciu pozytywnie wpływa na zdolność kredytową podmiotu gospodarczego. W tym celu zastosowano porównawczą metodę ilościową wykorzystującą analizę przepływów pieniężnych netto dla czterech wariantów inwestycji. Dokonana analiza wskazała, iż realizacja inwestycji w ramach DoW powoduje poprawę przepływów pieniężnych w okresie spłaty kredytu, co może być szczególnie istotne w procesie analizy kredytowej dokonywanej przez bank.

Słowa kluczowe: Kredyt, ulga podatkowa, Polska Strefa Inwestycji, pomoc publiczna.

[1] Dr, Uniwersytet Gdański, Wydział Zarządzania.

Wstęp

Trzon gospodarki Unii Europejskiej stanowią mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (dalej: MŚP), o czym świadczy zarówno ilość tych podmiotów, jak i ich udział w tworzeniu PKB. Zgodnie z publikowanymi danymi statystycznymi 25 milionów MŚP odgrywa kluczową rolę w tworzeniu wartości dodanej we wszystkich sektorach gospodarki. Obecny kryzys związany z pandemią COVID-19 znacząco wpłynął na decyzje podejmowane przez przedsiębiorców odnośnie dalszego funkcjonowania.

W artykule zaprezentowano aspekt dostępności kredytów inwestycyjnych dla mikroprzedsiębiorstw oraz zbadano, czy uzyskanie decyzji o wsparciu w ramach Polskiej Strefy Inwestycji wpływa na zmniejszenie ryzyka kredytowego po stronie banku udzielającego finansowania.

Kredyty inwestycyjne, jako źródło finansowania rozwoju mikroprzedsiębiorstw

Przystępując do rozważań w niniejszej pracy należy przywołać podział przedsiębiorstw według kryterium wielkości, gdyż późniejsza analiza opiera się na tej klasyfikacji. Warunki, na podstawie których dany podmiot można określić jako mikroprzedsiębiorstwo, małe lub średnie przedsiębiorstwo, określa Załącznik I do Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (dalej: GBER). Są to: liczba zatrudnionych, roczny obrót oraz roczna suma bilansowa. Poszczególne dane brzegowe zostały przedstawione w Tabeli 1.

Motorem rozwoju gospodarki europejskiej od lat pozostają mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa. To one odpowiadają za generowanie nowych miejsc pracy, wzrost gospodarczy oraz zapewnienie stabilności społecznej. Nie inaczej sytuacja wygląda w Polsce. Powołując się na raporty Głównego Urzędu Statystycznego na przestrzeni ostatnich lat liczba przedsiębiorstw regularnie rośnie. W 2018 roku spośród zarejestrowanych 2,15 mln podmiotów gospodarczych, aż 99,8 % stanowiły małe i średnie przedsiębiorstwa[2]. Oprócz dominującej roli MŚP w strukturze podmiotów gospodarczych ich udział w wytwarzaniu PKB również zasługuje na uwagę, gdyż zgodnie z najnowszymi danymi ten sektor odpowiada za wygenerowanie co drugiej złotówki PKB w Polsce.

[2] Główny Urząd Statystyczny, *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 r.,* Warszawa 2019 r.

Tabela 1. Progi i pułapy w procesie określania wielkości przedsiębiorstwa

kategoria przedsiębiorstwa	liczba zatrudnionych	obrót roczny		roczna suma bilansowa
mikro-przedsiębiorstwo	< 10	≤ 2 mln EUR	lub	≤ 2 mln EUR
małe przedsiębiorstwo	< 50	≤ 10 mln EUR		≤ 10 mln EUR
średnie przedsiębiorstwo	< 250	≤ 50 mln EUR		≤ 43 mln EUR

Źródło: Poradnik dla użytkowników dotyczący definicji MŚP. Komisja Europejska, 2015 r.

Barierą rozwoju podmiotów z sektora MŚP pozostaje kwestia finansowania inwestycji. Szczególnie w dobie pandemii przedsiębiorstwa mają utrudniony dostęp do pożyczek i kredytów. Zgodnie z raportem Biura Informacji Kredytowej (dalej: BIK) w lipcu 2020 r., w porównaniu do lipca 2019 r. banki oraz SKOK-i udzieliły znacząco mniej produktów kredytowych w ujęciu wartościowym, jak i ilościowym. W pierwszych siedmiu miesiącach 2020 roku, obejmujących również okres pandemicznego lockdown'u, banki udzieliły aż o 32,6% mniej kredytów dla mikroprzedsiębiorców w porównaniu do takiego samego okresu roku poprzedniego. W ujęciu wartościowym dane dla kredytów ogółem kształtują się podobnie. W Tabeli 2 przedstawiono wyniki badania regularnie przeprowadzanego przez BIK.

Tabela 2. Liczba i wartość udzielonych kredytów dla mikroprzedsiębiorstw w Polsce w okresie VII-2019 r./VII-2020 r

wyszczególnienie	liczba (tys. szt.)		dynamika	wartość(mln zł)		dynamika
	I-VII 2020	I-VII 2019	VII.2020/ VII 2019	I-VII 2020	I-VII 2019	VII.2020/ VII 2019
KREDYTY OGÓŁEM	**73,9**	**109,6**	**-32,60%**	**9 179**	**13 226,2**	**-30,60%**
Kredyty inwestycyjne	5	7,2	-30,80%	1 384	2 353,7	-41,20%
Kredyty obrotowe	25,8	37,8	-31,70%	3 988	5 403,8	-26,20%

Kredyty w rachunku	20,6	31,4	-34,30%	2 488	3 403,6	-26,90%
Pozostałe kredyty	22,5	33,2	-32,20%	1 319	2 067,4	-36,20%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Newsletter kredytowy BIK. Mikroprzedsiębiorcy, sierpień 2020 r.

Z uwagi na zakres tematyki niniejszego opracowania szczególną uwagę należy zwrócić na pozycję dotyczącą udzielanych kredytów inwestycyjnych dla mikroprzedsiębiorców. Zarówno w ujęciu ilościowym doszło do znaczących spadków w obserwacji rok do roku, jak również porównując dane wartościowe udzielonych kredytów inwestycyjnych, gdzie spadek był największy i wskazywał na zmniejszenie wartości udzielonych kredytów aż o 41,20%. Niestety okres lockdown'u wpłynął zarówno na popyt, jak i podaż kredytów inwestycyjnych. Mikroprzedsiębiorców chętnych i gotowych do powzięcia decyzji o realizacji nowych przedsięwzięć rozwojowych było mniej, niż w takim samym okresie w 2019 roku. Firmy obawiały się utraty zleceń, wzrostu kosztów prowadzenia działalności ze względu na rosnące obostrzenia w kwestiach przemieszczania czy też zasad dystansu społecznego. Co zrozumiałe, przedsiębiorcy nie chcieli podejmować niepotrzebnego dodatkowego ryzyka kredytowego, nie wiedząc jakie konsekwencje będzie miała pandemia oraz, jak długo potrwa okres lockdown'u. Z kolei od strony podażowej, należy zwrócić uwagę na rosnącą awersję do ryzyka w bankach. Zaostrzanie wymogów kredytowych oraz poziom akceptowalnej wiarygodności kredytowej spowodowały wyhamowanie akcji kredytowej również dla kategorii kredytów inwestycyjnych, dzięki którym możliwy jest rozwój i pobudzenie gospodarki.

Narodowy Bank Polski w czerwcowym wydaniu specjalnym raportu poświęconemu skutkom pandemii COVID-19, wskazał na wzrost ryzyka kredytowego przy jednoczesnym ryzyku nadmiernego ograniczania dostępności kredytu w gospodarce (z jęz. ang. *credit crunch*)[3]. W opracowaniu wskazuje się, że przed pandemią prowadzona akcja kredytowa charakteryzowała się zrównoważeniem i w porównaniu do kryzysu z 2008 r. nie zaobserwowano jej nadmiernego wzrostu. Poprzedni *credit crunch* w polskim sektorze bankowym doprowadził do spadku kredytowania przedsiębiorstw o 33%, a gospodarstw domowych o 25%[4]. Niestety, obecny kryzys różni się od poprzednich

[3] NBP, Departament Stabilności Finansowej, *Raport o stabilności systemu finansowego. Wydanie specjalne: skutki pandemii COVID-19*, Warszawa 2020.

[4] Związek Banków Polskich, *Polska i Europa. Nowe rozdanie gospodarcze*, wrzesień 2020 r.

zarówno skalą jak i charakterem, dlatego coraz bardziej możliwe staje się ryzyko niedostatecznej dostępności kredytu. Z uwagi na niepewność w zakresie utrzymywania funduszy własnych na odpowiednim poziomie, banki mogą dążyć do zwiększenia nadwyżki ponad minimum wynikające z regulacji, a wolne środki angażować w mniej ryzykowne aktywa. Siła oraz charakter obecnego kryzysu może mieć niekorzystny wpływ na sferę realną gospodarki, a dalej również na system finansowy.

Warto wspomnieć, iż w ramach uruchamianych programów pomocowych dla gospodarki, banki odpowiadały i aktywnie uczestniczyły we wdrażaniu kolejnych etapów Tarcz antykryzysowych i Tarcz finansowych[5]. Jak podano w raporcie Związku Banków Polskich (dalej: ZBP), od początku kwietnia 2020 r. ponad 110 tys. przedsiębiorców i ponad milion klientów indywidualnych skorzystało z oferowanych rozwiązań w zakresie zawieszenia spłaty kredytów[6]. W opracowaniu przygotowanym przez ZBP podkreśla się rolę sektora finansowego we wspieraniu i wzmacnianiu rozwoju gospodarczego w okresie kryzysu gospodarczego. Kluczowym elementem powrotu polskiej gospodarki na ścieżkę wzrostu gospodarczego mogą okazać się inwestycje realizowane przez mikro i małych przedsiębiorców. Na ten sektor wskazuje w swoich analizach również ZBP i zauważa, że należy szczególnie zwrócić się ku modernizacji tych przedsiębiorstw poprzez robotyzację i automatyzację przemysłu.

Ulga na nowe inwestycje

Poprzez wprowadzenie zmian w funkcjonowaniu Specjalnych Stref Ekonomicznych w 2018 roku grono odbiorców zachęty inwestycyjnej w formie ulgi podatkowej objęło znacznie więcej firm niż przed 2018 rokiem. Ustawa o wspieraniu nowych inwestycji została skierowana przede wszystkim do mikro, małych i średnich przedsiębiorców, którzy poprzez system zachęt podatkowych mogą rozwijać swoją działalność gospodarczą.

Zgodnie z rozporządzeniem w sprawie pomocy publicznej (Dz. U. 2018, poz. 1713), przedsiębiorca starający się o uzyskanie decyzji o wsparciu (dalej: DoW) jest zobowiązany spełnić między innymi kryteria ilościowe, czyli minimalne koszty inwestycji, których wielkość jest uzależniona od trzech czynników:

[5] *Polski Fundusz Rozwoju i banki uruchomią obsługę wniosków o subwencje w ramach Tarczy Finansowej PFR*, https://pfr.pl/aktualnosci/pfr-i-banki-uruchomia-obsluge-wnioskow-o-subwencje-w-ramach-tarczy-finansowej-pfr.html, (08.09.2020 r.).

[6] Polska i Europa…, s. 36.

– wielkości przedsiębiorstwa,
– stopy bezrobocia w powiecie właściwym dla miejsca realizacji nowej inwestycji w porównaniu z przeciętną stopą bezrobocia w kraju,
– rodzaju inwestycji (w sektorze nowoczesnych usług dla biznesu lub prac badawczych i rozwojowych).

Aktualizacja danych dotyczących przeciętnej stopy bezrobocia w kraju oraz na terenie powiatów, następuje corocznie w drodze obwieszczenia Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, w Dzienniku Ustaw Rzeczpospolitej Polskiej „Monitor Polski" na podstawie art. 82 ustawy z dnia 20.04.2004 r. o promocji zatrudnienia w instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2019 r. poz. 1482 ze zm.)[7]. Dodatkowo, warunki dotyczące spełnienia kryteriów ilościowych obniża się:

– dla mikroprzedsiębiorców o 98%,
– dla małych przedsiębiorców o 95%,
– dla średnich przedsiębiorców o 80%,
– a w przypadku inwestycji w zakresie nowoczesnych usług dla biznesu albo działalności badawczo-rozwojowej o 95% (lista zawarta w rozporządzeniu - wymienione rodzaje działalności są szczególnie upatrywane przez duże ośrodki aglomeracyjne).

Omawiany instrument wsparcia umożliwia uzyskanie ulgi podatkowej na realizację nowej inwestycji, która przyznawana jest w formie zwolnienia z podatku dochodowego (art. 17 ust. 1 pkt. 34a ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, oraz art. 21 ust. 1 pkt. 63b ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych). Oferowane wsparcie stanowi regionalną pomoc publiczną a limit zwolnienia z podatku dochodowego liczony jest, jako procent od poniesionych nakładów inwestycyjnych, lub 2-letnich kosztów zatrudnienia nowych pracowników . Poziom pomocy publicznej zależy od wielkości przedsiębiorcy oraz wybranej lokalizacji prowadzonej działalności[8]. W Tabeli 3 przedstawiono intensywność pomocy publicznej w zależności od miejsca realizacji inwestycji oraz od wielkości firmy.

7 M. Dargas-Draganik, J. Formela, *Ustawa o wspieraniu nowych inwestycji. Komentarz*, C. H. Beck, Warszawa 2019 r.
8 Ernst&Young, Polski Fundusz Rozwoju, Colliers International, *Polska Strefa Inwestycji. Zmiany prawne i organizacyjne*, 2018 r.

Tabela 3. Dopuszczalna intensywność pomocy publicznej w przypadku realizacji inwestycji w ramach DoW

województwo /podregion	mikro, małe przedsiębiorstwo	średnie przedsiębiorstwo	duże przedsiębiorstwo
lubelskie, podkarpackie, podlaskie, warmińsko-mazurskie	70%	60%	50%
kujawsko-pomorskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, opolskie, pomorskie, świętokrzyskie, zachodniopomorskie, oraz podregiony: ciechanowsko-płocki, ostrołęcko – siedlecki, radomski, warszawski wschodni	55%	45%	35%
dolnośląskie, śląskie, wielkopolskie	45%	35%	25%
podregion warszawski zachodni	40%	30%	20%
miasto Warszawa	30%	20%	10%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 2014 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2014–2020.

Zmodyfikowany instrument wsparcia inwestycji skierowany jest w szczególności do mikro oraz MŚP, co znajduje odzwierciedlenie w zapisach rozporządzenia, które wskazuje na szereg ułatwień dla tych podmiotów. Warto wskazać, iż zgodnie z przepisami o pomocy publicznej maksymalną intensywność regionalnej pomocy podwyższa się o:

a) 20 punktów procentowych, w przypadku mikro oraz MŚP,

b) 10 punktów procentowych, w przypadku średnich przedsiębiorstw[9].

Ponadto, przedsiębiorcy zaliczający się do wymienionych grup nie muszą spełniać kryterium nowości środków trwałych kupowanych w ramach

[9] J. Jankowski, *Ulgi w CIT z tytułu działalności innowacyjnej i inwestycyjnej*, C. H. Beck, Warszawa 2020, s. 135.

realizowanego przedsięwzięcia. Dodatkowo, w przypadku inwestycji prowadzonej przez dużego przedsiębiorcę polegającej na:

a) zasadniczej zmianie procesu produkcji - koszty kwalifikujące się do objęcia pomocą muszą przekraczać koszty amortyzacji aktywów związanych z działalnością podlegającą modernizacji poniesionych w ciągu trzech lat obrotowych poprzedzających rok obrotowy, w którym został złożony wniosek o pomoc;

b) dywersyfikacji produkcji istniejącego zakładu – koszty kwalifikujące się do objęcia pomocą muszą przekraczać o co najmniej 200% wartość księgową ponownie wykorzystywanych aktywów wykazaną na koniec roku obrotowego poprzedzającego rok obrotowy, w którym rozpoczęto realizację tej nowej inwestycji (§ 8 ust. 6 rozporządzenia w sprawie pomocy publicznej udzielanej niektórym przedsiębiorcom na realizację nowych inwestycji).

Oferowane wsparcie pod postacią zwolnienia w podatku dochodowym jest szczególnie atrakcyjne dla mikro oraz MŚP. Główną barierą stojącą na drodze ku realizacji inwestycji w ramach otrzymania DoW jest uzyskanie finansowania zewnętrznego. Przedsiębiorca wnioskujący o uzyskanie ulgi musi zrealizować inwestycję na odpowiednim poziomie. Częstą barierą jest dostępność finansowania zewnętrznego.

W przypadku mikro przedsiębiorcy realizującego nową inwestycję w Gdyni, minimalna wielkość nakładów inwestycyjnych nie może być niższa niż 2 mln zł, natomiast małe przedsiębiorstwo musi liczyć się z koniecznością realizacji inwestycji na poziomie 5 mln zł. Z drugiej strony, mikroprzedsiębiorca z Grudziądza lub Wałbrzycha, a więc z miasta średniego tracącego funkcje społeczno-gospodarcze, o którym mowa w tabeli nr 3 w załączniku nr 1 do rozporządzenia w sprawie pomocy publicznej udzielanej niektórym przedsiębiorcom na realizację nowych inwestycji, będzie zobowiązany do poniesienia nakładów w minimalnym zakresie na poziomie 200 tysięcy złotych. Dla przykładu, w Tabeli 4 przedstawiono minimalne progi nakładów inwestycyjnych w wybranych lokalizacjach.

Tabela 4. Minimalna wielkość nakładów inwestycyjnych w wybranych lokalizacjach

przykładowe lokalizacje	minimalne nakłady		
	mikro przedsiębiorstwo	małe przedsiębiorstwo	średnie przedsiębiorstwo
Gdynia, Opole, Tychy, powiat kaliski,	2 000 000	5 000 000	20 000 000
Toruń, Legnica, powiat sejneński, suwalski	1 600 000	4 000 000	16 000 000
Płock, powiat świecki, parczewski, zawierciański	1 200 000	3 000 000	12 000 000
Powiat chojnicki, wołomiński, przasnyski	800 000	2 000 000	8 000 000
Powiat nowodworski, kielecki, głogowski	400 000	1 000 000	4 000 000
Powiat malborski, lwówecki, wołowski	300 000	750 000	3 000 000
Grudziądz, Wałbrzych, powiat łobeski, piski	200 000	500 000	2 000 000

Źródło: Opracowanie własne według stanu na dzień 09.09.2020 r.

Zmniejszenie ryzyka kredytowego przedsiębiorcy posiadającego decyzję o wsparciu

Metoda badawcza

W celu zaprezentowania wpływu uzyskania DoW na zmniejszenie ryzyka kredytowego przedsiębiorcy przeprowadzono analizę porównawczą dwóch przedsiębiorców z różnych lokalizacji, które charakteryzują się innym poziomem intensywności pomocy publicznej. W Tabeli 5 przedstawiono założenia do przeprowadzonej analizy.

Tabela 5. Założenia do analizy porównawczej

wyszczególnienie	przedsiębiorca A	przedsiębiorca B
wielkość przedsiębiorcy	mikroprzedsiębiorstwo	mikroprzedsiębiorstwo
lokalizacja inwestycji	m. Gdynia	m. Olsztyn
branża	przemysł i produkcja	przemysł i produkcja
minimalne nakłady inwestycyjne*	2000 000,00	2 000 000,00
intensywność pomocy publicznej	55%	70%
wielkość pomocy publicznej	1 100 000,00	1 400 000,00

Źródło: Opracowanie własne, poziom minimalnych nakładów według stanu na 09.09.2020 r.

Dla wybranych parametrów realizowanej inwestycji przeprowadzono ocenę opłacalności inwestycji metodą NPV (z jęz. ang. *Net Present Value*), która opiera się na analizie zdyskontowanych przepływów pieniężnych przy zadanej stopie dyskonta. Bezwzględną zaletą tej metody jest uwzględnianie zmiany wartości pieniądza w czasie oraz możliwość porównywania wariantów inwestycji[10]. Ze względu na tą drugą cechę wybrano metodę NPV do oceny i porównania przedsięwzięć.

Metoda NPV wskazuje na obecną wartość wszystkich wpływów i wydatków związanych z realizacją i eksploatacją projektu. W ujęciu matematycznym przedstawia różnicę pomiędzy zdyskontowanymi wpływami z inwestycji a wartościami bieżącymi realizowanych wydatków[11]. Zaktualizowana wartość netto NPV opisywana jest wzorem (wzór 1).

[10] J. Wieprow, *Ocena efektywności inwestycji rzeczowych za pomocą metody NPV* (Tom nr 6 (38)/2013), Zeszyty Naukowe Wyższa Szkoła Wrocław, 2013, s. 90.
[11] J. Szczepański, L. Szyszko, *Finanse przedsiębiorstwa,* PWE, Warszawa 2007, s. 417.

Wzór 1. Zaktualizowana wartość netto NPV

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+d)^t} - I_0$$

gdzie:

CF_t – przepływy pieniężne w okresie *t* (CF, z jęz. ang. *Cash Flow*)
I_0 – nakłady inwestycyjne
d – stopa dyskontowa
t – 1, 2, 3 … n

Wyliczenie zaktualizowanej wartości netto NPV dla inwestycji stanowi kryterium podjęcia właściwej decyzji w zakresie realizacji konkretnego przedsięwzięcia, i tak jeżeli:

- NPV < 0, realizację projektu należy odrzucić, jest nieopłacalna
- NPV>0, realizacja projektu jest opłacalna, można go wdrażać
- NPV = 0, realizacja projektu nie wpływa na wartość przedsiębiorstwa, jest neutralna[12].

Analiza danych i wyniki

W przeprowadzonym badaniu analizie poddano dwa analogiczne przedsięwzięcia realizowane przez mikroprzedsiębiorcę. W celu zobrazowania różnic wynikających z mapy pomocy regionalnej w Polsce porównano dwie lokalizacje:

1) miasto Gdynia (woj. pomorskie), w którym mikroprzedsiębiorca jest zobowiązany do poniesienia nakładów inwestycyjnych w wysokości minimum 2 milionów złotych, w zamian otrzymując możliwość uzyskania pomocy publicznej w wysokości 55% nakładów inwestycyjnych, tj. 1 100 000,00 zł,

2) miasto Olsztyn (woj. warmińsko-mazurskie), w którym mikroprzedsiębiorca jest zobowiązany do poniesienia nakładów inwestycyjnych również w wysokości minimum 2 milionów złotych,

[12] *Ocena efektywności*…, op. cit., s. 91.

ale w zamian otrzymując możliwość uzyskania pomocy publicznej w wysokości 70% nakładów inwestycyjnych, tj. 1 400 000,00 zł.

Przykładowa inwestycja o charakterze *greenfield,* a więc „od podstaw", której zarys został poddany analizie w niniejszym artykule, dotyczy przedsięwzięcia w branży produkcyjnej[13]. Inwestycja polega na budowie hali produkcyjnej oraz wyposażeniu w linię produkcyjną elementów metalowych. Dla celów badawczych przyjęto następujące założenia parametrów kredytu inwestycyjnego (Tabela 6).

Tabela 6. Założenia dotyczące kredytu inwestycyjnego

wartość inwestycji	2 000 000,00
wkład własny	600 000,00
kredyt inwestycyjny	1 400 000,00
karencja spłaty raty kapitałowej (miesiące)	12
oprocentowanie	WIBOR 3m + 4,5 p.p.
okres kredytowania (miesiące)	60

Źródło: Opracowanie własne.

W tabelach podano wyliczenia dotyczące poszczególnych etapów analizy:

1) Tabela 7 przedstawia uproszczony rachunek zysków i strat dla analizowanych wariantów inwestycji,

2) Tabela 8 przedstawia rachunek przepływów pieniężnych dla analizowanych wariantów inwestycji, wraz z wyliczeniem wartości NPV,

3) Tabela 9 podsumowanie przeprowadzonych analiz.

[13] J. Różański, I*nwestycje rzeczowe i kapitałowe,* Difin, Warszawa 2006.

Tabela 7. Uproszczony rachunek zysków i strat dla poszczególnych analizowanych wariantów inwestycji

Wyszczególnienie	**Inwestycja realizowana w Gdyni bez DoW**							
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**	**2026**	**2027**
Przychody ze sprzedaży			2 000 000,00	2 300 000,00	2 645 000,00	3 041 750,00	3 498 012,50	4 022 714,38
Koszty działalności operacyjnej		15 000,00	1 300 000,00	1 417 000,00	1 544 530,00	1 683 537,70	1 835 056,09	2 000 211,14
Zysk/strata z działalności operacyjnej	0	-15 000	700 000,00	883 000,00	1 100 470,00	1 358 212,30	1 662 956,41	2 022 503,23
Koszty finansowe		57 736,88	41 041,88	24 346,88	7 651,87	0,00	0,00	0,00
Zysk/strata brutto	0	-72 736,88	658 958,13	858 653,13	1 092 818,13	1 358 212,30	1 662 956,41	2 022 503,23
Podatek dochodowy	0		125 202,04	163 144,09	207 635,44	258 060,34	315 961,72	384 275,61
Zysk/strata netto	0	-72 736,88	533 756,08	695 509,03	885 182,68	1 100 151,96	1 346 994,69	1 638 227,62
rentowność sprzedaży			27%	30%	33%	36%	39%	41%
Skumulowany zysk netto w okresie 2020-2027	**6 127 085,19**							

wyszczególnienie	**Inwestycja realizowana w Gdyni w ramach DoW**							
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**	**2026**	**2027**
Przychody ze sprzedaży	0,00	0,00	2 000 000,00	2 300 000,00	2 645 000,00	3 041 750,00	3 498 012,50	4 022 714,38
Koszty działalności operacyjnej	0,00	15 000,00	1 300 000,00	1 417 000,00	1 544 530,00	1 683 537,70	1 835 056,09	2 000 211,14
Zysk/strata z działalności operacyjnej	0,00	-15 000,00	700 000,00	883 000,00	1 100 470,00	1 358 212,30	1 662 956,41	2 022 503,23
Koszty finansowe	0,00	57 736,88	41 041,88	24 346,88	7 651,87	0,00	0,00	0,00
Zysk/strata brutto	0,00	-72 736,88	658 958,13	858 653,13	1 092 818,13	1 358 212,30	1 662 956,41	2 022 503,23
hipotetyczny podatek dochodowy			*125 202,04*	*163 144,09*	*207 635,44*	*258 060,34*	*315 961,72*	*384 275,61*
podatek dochodowy			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	354 279,25
Zysk/strata netto	0,00	-72 736,88	658 958,13	858 653,13	1 092 818,13	1 358 212,30	1 662 956,41	1 668 223,98
rentowność sprzedaży			33%	37%	41%	45%	48%	41%
Skumulowany zysk netto w okresie 2020-2027	**7 227 085,19**							

wyszczególnienie	Inwestycja realizowana w Olsztynie bez DoW							
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Przychody ze sprzedaży			2 000 000,00	2 300 000,00	2 645 000,00	3 041 750,00	3 498 012,50	4 022 714,38
Koszty działalności operacyjnej		15 000,00	1 300 000,00	1 417 000,00	1 544 530,00	1 683 537,70	1 835 056,09	2 000 211,14
Zysk/strata z działalności operacyjnej	0	-15 000,00	700 000,00	883 000,00	1 100 470,00	1 358 212,30	1 662 956,41	2 022 503,23
Koszty finansowe		57 736,88	41 041,88	24 346,88	7 651,87	0,00	0,00	0,00
Zysk/strata brutto	0	-72 736,88	658 958,13	858 653,13	1 092 818,13	1 358 212,30	1 662 956,41	2 022 503,23
Podatek dochodowy	0		125 202,04	163 144,09	207 635,44	258 060,34	315 961,72	384 275,61
Zysk/strata netto	0	-72 736,88	533 756,08	695 509,03	885 182,68	1 100 151,96	1 346 994,69	1 638 227,62
rentowność sprzedaży			27%	30%	33%	36%	39%	41%
Skumulowany zysk netto w okresie 2020-2027	**6 127 085,19**							

wyszczególnienie	Inwestycja realizowana w Olsztynie w ramach DoW							
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**	**2026**	**2027**
Przychody ze sprzedaży	0,00	0,00	2 000 000,00	2 300 000,00	2 645 000,00	3 041 750,00	3 498 012,50	4 022 714,38
Koszty działalności operacyjnej	0,00	15 000,00	1 300 000,00	1 417 000,00	1 544 530,00	1 683 537,70	1 835 056,09	2 000 211,14
Zysk/strata z działalności operacyjnej	0,00	-15 000,00	700 000,00	883 000,00	1 100 470,00	1 358 212,30	1 662 956,41	2 022 503,23
Koszty finansowe	0,00	57 736,88	41 041,88	24 346,88	7 651,87	0,00	0,00	0,00
Zysk/strata brutto	0,00	-72 736,88	658 958,13	858 653,13	1 092 818,13	1 358 212,30	1 662 956,41	2 022 503,23
hipotetyczny podatek dochodowy			*125 202,04*	*163 144,09*	*207 635,44*	*258 060,34*	*315 961,72*	*384 275,61*
Podatek dochodowy			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	54 279,25
Zysk/strata netto	0,00	-72 736,88	658 958,13	858 653,13	1 092 818,13	1 358 212,30	1 662 956,41	1 968 223,98
rentowność sprzedaży			33%	37%	41%	45%	48%	49%
Skumulowany zysk netto w okresie 2020-2027	**7 527 085,19**							

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 8. Rachunek przepływów pieniężnych dla poszczególnych analizowanych wariantów inwestycji, wraz z wyliczeniem wartości NPV

wyszczególnienie	**Inwestycja realizowana w Gdyni bez DoW**							
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**	**2026**	**2027**
zysk netto	0,00	-72 736,88	533 756,08	695 509,03	885 182,68	1 100 151,96	1 346 994,69	1 638 227,62
amortyzacja	0,00	15 000,00	211 000,00	211 000,00	211 000,00	211 000,00	211 000,00	211 000,00
nakłady inwestycyjne	1 100 000,00	900 000,00						
kredyt inwestycyjny	770 000,00	630 000,00						
spłata kredytu inwestycyjnego		350 000,00	350 000,00	350 000,00	350 000,00			
odsetki od kredytu inwestycyjnego	66 780,00	57 736,88	41 041,88	24 346,88	7 651,87			
przepływy pieniężne okresu	**-396 780,00**	**-735 473,75**	**353 714,21**	**532 162,16**	**738 530,81**	**1 311 151,96**	**1 557 994,69**	**1 849 227,62**
dyskonto	1	0,909090909	0,826446281	0,751314801	0,683013455	0,620921323	0,56447393	0,513158118
NPV bez DoW @ 10%	-396 780,00	-668 612,50	292 325,79	399 821,30	504 426,48	814 122,21	879 447,39	948 946,17
skumulowane NPV bez DoW @ 10%	**2 773 696,83**							

wyszczególnienie	Inwestycja realizowana w Gdyni w ramach DoW							
	2020	**2021**	**2020**	**2023**	**2020**	**2025**	**2020**	**2027**
zysk netto	0,00	-72 736,88	658 958,13	858 653,13	1 092 818,13	1 358 212,30	1 662 956,41	1 668 223,98
amortyzacja	0,00	15 000,00	211 000,00	211 000,00	211 000,00	211 000,00	211 000,00	211 000,00
nakłady inwestycyjne	1 100 000,00	900 000,00						
kredyt inwestycyjny	770 000,00	630 000,00						
spłata kredytu inwestycyjnego	0,00	350 000,00	350 000,00	350 000,00	350 000,00	0,00	0,00	0,00
odsetki od kredytu inwestycyjnego	66 780,00	57 736,88	41 041,88	24 346,88	7 651,87	0,00	0,00	0,00
przepływy pieniężne okresu	**-396 780,00**	**-735 473,75**	**478 916,25**	**695 306,25**	**946 166,25**	**1 569 212,30**	**1 873 956,41**	**1 879 223,98**
dyskonto	1	0,909090909	0,826446281	0,751314801	0,683013455	0,620921323	0,56447393	0,513158118
NPV z DoW @10%	-396 780,00	-668 612,50	395 798,55	522 393,88	646 244,28	974 357,38	1 057 799,54	964 339,04
skumulowane NPV z DoW @10%	**3 495 540,17**							

wyszczególnienie	Inwestycja realizowana w Olsztynie bez DoW							
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**	**2026**	**2027**
zysk netto	0,00	-72 736,88	533 756,08	695 509,03	885 182,68	1 100 151,96	1 346 994,69	1 638 227,62
amortyzacja	0,00	15 000,00	211 000,00	211 000,00	211 000,00	211 000,00	211 000,00	211 000,00
nakłady inwestycyjne	1 100 000,00	900 000,00						
kredyt inwestycyjny	770 000,00	630 000,00						
spłata kredytu inwestycyjnego		350 000,00	350 000,00	350 000,00	350 000,00			
odsetki od kredytu inwestycyjnego	66 780,00	57 736,88	41 041,88	24 346,88	7 651,87			
przepływy pieniężne okresu	**-396 780,00**	**-735 473,75**	**353 714,21**	**532 162,16**	**738 530,81**	**1 311 151,96**	**1 557 994,69**	**1 849 227,62**
dyskonto	1	0,90909091	0,82644628	0,751314801	0,683013455	0,620921323	0,56447393	0,513158118
NPV bez DoW @ 10%	-396 780,00	-668 612,50	292 325,79	399 821,30	504 426,48	814 122,21	879 447,39	948 946,17
skumulowane NPV bez DoW @10%	**2 773 696,83**							

wyszczególnienie	Inwestycja realizowana w Olsztynie w ramach DoW							
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**	**2026**	**2027**
zysk netto	0,00	-72 736,88	658 958,13	858 653,13	1 092 818,13	1 358 212,30	1 662 956,41	1 968 223,98
amortyzacja	0,00	15 000,00	211 000,00	211 000,00	211 000,00	211 000,00	211 000,00	211 000,00
nakłady inwestycyjne	1 100 000,00	900 000,00						
kredyt inwestycyjny	770 000,00	630 000,00						
spłata kredytu inwestycyjnego	0,00	350 000,00	350 000,00	350 000,00	350 000,00	0,00	0,00	0,00
odsetki od kredytu inwestycyjnego	66 780,00	57 736,88	41 041,88	24 346,88	7 651,87	0,00	0,00	0,00
przepływy pieniężne okresu	**-396 780,00**	**-735 473,75**	**478 916,25**	**695 306,25**	**946 166,25**	**1 569 212,30**	**1 873 956,41**	**2 179 223,98**
dyskonto	1	0,90909091	0,82644628	0,751314801	0,683013455	0,620921323	0,56447393	0,513158118
NPV z DoW @ 10%	-396 780,00	-668 612,50	395 798,55	522 393,88	646 244,28	974 357,38	1 057 799,54	1 118 286,48
skumulowane NPV z DoW @ 10%	**3 649 487,60**							

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 9. Porównanie inwestycji realizowanych w dwóch lokalizacjach z uwzględnieniem DoW oraz bez wsparcia w ramach pomocy publicznej

wyszczególnienie*	inwestycja realizowana w m. Gdynia		inwestycja realizowana w m. Olsztyn	
	wariant I - bez DoW	wariant II - z DoW	wariant I - bez DoW	wariant II - z DoW
nakłady inwestycyjne	2 000 000,00	2 000 000,00	2 000 000,00	2 000 000,00
kredyt inwestycyjny	1 400 000,00	1 400 000,00	1 400 000,00	1 400 000,00
dostępna pula pomocy publicznej	0,00	1 100 000,00	0,00	1 400 000,00
skumulowany zysk netto w okresie 2020 - 2027	6 127 085,19	7 227 085,19	6 127 085,19	7 527 085,19
skumulowane NPV @10%	2 773 696,83	3 495 540,17	2 773 696,83	3 649 487,60

Źródło: Opracowanie własne.

Przedstawione badanie wskazuje, iż realizacja inwestycji w ramach uzyskanej decyzji o wsparciu generuje zarówno wyższe skumulowane przepływy pieniężne w okresie wykorzystania pomocy publicznej, jak i generuje wyższe skumulowane zyski netto. W przypadku inwestycji realizowanej na terenie miasta Gdynia wartość skumulowanego NPV dla okresu 8-letniego jest wyższa o 26% od takiej samej inwestycji realizowanej bez DoW. Z kolei dla analogicznej inwestycji realizowanej w Olsztynie wartość skumulowanego NPV dla wariantu II jest wyższa o 32% od inwestycji w ramach wariantu I. Należy zwrócić również uwagę na poprawę przepływów pieniężnych w okresie spłaty kredytu, co jest szczególnie istotne w procesie analizy kredytowej dokonywanej przez instytucje bankowe.

Różnice w wielkości korzyści ekonomicznych realizowanych inwestycji o tożsamych parametrach, ale w odmiennych lokalizacjach wynikają ze zróżnicowania intensywności pomocy publicznej. W tym przypadku szczególne warunki i wsparcie oferowane jest przedsiębiorcom realizującym swoje przedsięwzięcia na terenie województw zaliczanych do tzw. Polski Wschodniej (województwo lubelskie, podkarpackie, podlaskie, warmińsko-mazurskie). W analizowanym przykładzie dodatkowy bonus w postaci większego zwolnienia w podatku dochodowym wynosi 300 tysięcy złotych. Warto wskazać, iż

szybki zwrot z inwestycji i zainwestowanego kapitału może powodować chęć do dalszego rozwoju przedsiębiorstwa poprzez kolejne reinwestycje. Realizacja inwestycji w ramach DoW stanowi również poprawę wiarygodności w procesie oceny zdolności kredytowej przez bank. Bieżąca kontrola realizacji przedsięwzięcia przeprowadzana przez zarządzającego specjalną strefą ekonomiczną, to także wzrost bezpieczeństwa portfela kredytowego posiadanego przez bank.

Zakończenie

W czasie kryzysu gospodarczego szczególną uwagę poświęca się możliwościom łagodzenia negatywnych skutków turbulencji. Pandemia zainfekowała nie tylko społeczeństwo, lecz także gospodarkę. Odnosząc się do obaw prezentowanych w licznych raportach gospodarczych, należy szczególnie uważać, by nie zdusić przedsiębiorczości zjawiskiem *credit crunch*. Brak dostępu do finansowania bieżącej działalności, a przede wszystkim działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw może mieć negatywny wpływ na gospodarkę. Artykuł zaprezentował rolę ulgi na inwestycje w kontekście poprawy wiarygodności kredytowej przedsiębiorstw poprzez zwiększenie przepływów pieniężnych. Przeprowadzone badanie wykazało, że realizacja inwestycji w ramach DoW zwiększa wartość skumulowanych przepływów pieniężnych, przyspiesza zwrot z zainwestowanego kapitału oraz pomaga osiągnąć wyższą rentowność sprzedaży. W świetle dostępnych form wsparcia w ramach pomocy publicznej uzyskanie decyzji o wsparciu przez przedsiębiorcę może okazać się kluczowe zarówno dla banków mających na celu minimalizację ryzyka kredytowego, jak i dla firm poszukujących źródeł finansowania swoich przedsięwzięć.

Bibliografia

1. Biuro Informacji Kredytowej, *Newsletter kredytowy BIK. Mikroprzedsiębiorcy*, sierpień 2020.

2. Dargas-Draganik M., Formela J., *Ustawa o wspieraniu nowych inwestycji. Komentarz,* C.H. Beck, Warszawa 2019.

3. Ernst&Young, Polski Fundusz Rozwoju, Colliers International, *Polska Strefa Inwestycji. Zmiany prawne i organizacyjne*, 2018.

4. Główny Urząd Statystyczny, *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 r.* Warszawa 2019.

5. Jankowski J., *Ulgi w CIT z tytułu działalności innowacyjnej i inwestycyjnej*, C. H. Beck, Warszawa 2020.

6. Komisja Europejska, *Poradnik dla użytkowników dotyczący definicji MŚP*, 2015 r.

7. NBP, Departament Stabilności Finansowej, *Raport o stabilności systemu finansowego. Wydanie specjalne: skutki pandemii COVID-19*, Warszawa 2020.

8. Różański J., I*nwestycje rzeczowe i kapitałowe,* Difin, Warszawa 2006.

9. Szczepański J., Szyszko L., *Finanse przedsiębiorstwa,* PWE, Warszawa 2007.

10. Wieprow J., *Ocena efektywności inwestycji rzeczowych za pomocą metody NPV* (Tom nr 6 (38)/2013), Zeszyty Naukowe Wyższa Szkoła Wrocław, 2013.

11. Związek Banków Polskich, *Polska i Europa. Nowe rozdanie gospodarcze*, wrzesień 2020.

12. Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu, Dz. U. UE L 187/1.

13. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 2014 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2014–2020, Dz.U. 2014 poz. 878.

14. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 sierpnia 2018 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej niektórym przedsiębiorcom na realizację nowych inwestycji, Dz.U. 2018 poz. 1713.

15. *Polski Fundusz Rozwoju i banki uruchomią obsługę wniosków o subwencje w ramach Tarczy Finansowej PFR*, https://pfr.pl/aktualnosci/pfr-i-banki-uruchomia-obsluge-wnioskow-o subwencje-w-ramach-tarczy-finansowej-pfr.html, (08.09.2020 r.).

KATARZYNA WELZANT

FINANCING FOR DEVELOPMENT IN THE ERA OF COVID-19 PANDEMIC

Summary: The aim of this article is to present the role of the tax exemption on supporting new investments in acquiring external sources of finance. The first part of the article focuses on the obstacles to entrepreneurship development and presents data on access to external financing sources, including COVID-19 lockdown period. In the second part of the article, the author focuses on the tax exemption rules due to new regulations. The research part of this article presents calculations showing whether income tax exemption has a positive effect on the creditworthiness of a business entity. Therefore, a comparative quantitative method was used for four investment alternatives (NPV). The analysis showed that the implementation of the investment with tax relief improves cash flow over the period of loan repayment. It is particularly important in the process of credit analysis provided by bank.

Keywords: Bank credit, tax relief, Polish Investment Zone, state aid.

Aneta Lipczyńska[1]

System and determinants of management control in the public finance sector - synthesis

Summary: The concept and meaning of management control in of the public finance sector units was introduced on the basis of changes to the provisions of the financial law introduced by the Act of 27 August, 2009 on public finance[2]. The new concept of "management control" introduced in 2010 caused quite a stir, because the meanings of "financial control", "internal control" and "internal audit" functioning in the area of public finances began to be interpreted dissimilarly in Polish literature. The aim of the article is to present the essence of management control operating in the public finance sector, its objectives (tasks) and standards of practical implementation and functioning in relation to the internal control presented in the COSO model, together with a reference to the identified irregularities as part of its exercise on the basis of reports of the Supreme Audit Office reports . The presented thesis in the article is as follows: the adopted management control system in the public finance system in Poland increases the effectiveness of the functioning of public finance sector units. The attempt to verify and evaluate the management control system exercised out in local government units is based on research methods, i.e. on the qualitative analysis of legal acts and literature and the analysis of reports presented in the Information on the results of inspections carried out by the Supreme Chamber of Control. The author presents the genesis of the management control system, as well as the key elements of the management control system in public finance sector units, which are referenced in the standards set out in the Communication of the Minister of Finance No. 23 of 16 December, 2009 on management control standards.

[1] Urząd Marszałkowski Województwa Świętokrzyskiego w Kielcach.

[2] Ustawa o finansach publicznych z dnia 27 sierpnia 2009 r. (Dz.U. z 2019 r. Poz. 869 ze zm.).

Keywords: management control, incompatibilities, local government, internal audit, self-esteem, control mechanisms.

ORCID: 0000-0003-2375-9928

INTRODUCTION

The theoretical aspects of management control result from the general theory of management, and more precisely from its functions. The systematized management functions include: planning, organizing, motivating and controlling. In the American and Western European literatures, the meaning of "management control" is used to refer to private profit-oriented organizations and relates to the evaluation of the human works results. According to RN Anthony: "management control is the process by which managers ensure that resources are acquired and used effectively and efficiently to achieve the goals of the unit"[3]. The essence of control boils down to a specific activity, which consists of such principal activities as:

- ✓ determination of the applicable state (designations),
- ✓ determination of the actual state (performances),
- ✓ comparing the performances with the designations to determine their compliance or non-compliance,
- ✓ an explanation of the reasons for the identified compliance or non-compliance between the performances and designations[4].

The concept of management control was introduced to the public finance system on 1 January 2010. The definition, goals and coordination of management control in units of the public finance sector are specified in Chapter I, Section 6 of the Public Finance Act.

Pursuant to Article 68 of the Public Finance Act of 27 August 2009, management control in units of the public finance sector units means all activities undertaken to ensure the implementation of goals and tasks in a lawful, effective, economical and timely manner. However, in accordance with paragraph 2 of the above Act, the purpose of management control is to ensure in particular:

[3] R.N. Anthony, Planning and Control Systems: A Framework for Analysis, Division of Research, Graduate School of Business, Harvard University, Boston, Mass. 1965.
[4] L. Kurowski, E. Ruśkowski, H. Sochacka-Krysiak, Kontrola finansowa w sektorze publicznym, PWE, Warszawa 2000, s. 16.

1) compliance of the activities with the mandatory legal provisions and internal procedures;

2) effectiveness and efficiency of operations;

3) reliability of reports;

4) resource protection;

5) adherence to and promote the principles of ethical conduct and its promotion;

6) efficiency and effectiveness of the information flow;

7) risk management[5].

In accordance with the legislator on public finance - management control is exercised by the person managing the entity as well as a tool supporting the management of the entity, and is supposed to be the way to effective and economical spending of public finances.

MANAGEMENT CONTROL MODEL

In the **COSO** (the Committee on Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) model, internal control has been described as a process dependent on the management and employees of the entity, designed to rationally ensure that the following objectives will be achieved, i.e. directions, activities related to:

- ✓ operational effectiveness and efficiency and - including effectivity, profitability and resource conservation;
- ✓ truthfulness of financial statements - in particular, correct preparation and publication of financial statements, including periodic reports and other selected data concerning the entity's finances;
- ✓ compliance with applicable laws and regulations to which the entity is subortinated to.

In addition to the goals, within the COSO model, five interrelated elements were formulated in parallel, within which the postulated state was determined. They have been separated in accordance with management practice and are intended to reflect the way each organization is managed, especially an enterprise. The creators of the COSO model emphasized the universality of this solution and emphasized that smaller

[5] Ustawa o finansach publicznych z dnia 27 sierpnia 2009 r. (Dz.U. z 2019 r. Poz. 869 ze zm.).

organizations can use a more flexible and less formalized control model[6]. The first three objectives of management control relate to providing assurance about the compliance of activities in the entities with the law as well as their internal regulations, about the effectiveness and efficiency of activities and about the reliability of reports. At these points, the three internal control objectives set out in the COSO report were carefully repeated[7].

In the definition of management control, further elements were included as objectives, constituting the internal control components in COSO 5, i.e. the control environment, risk assessment, control activities, information and communication, and monitoring of objectives corresponding to each category. The integrated COSO internal control structure is shown in Diagram 1.

The concept of management control in the public finance sector indicates that control is a process performed by: directors, management and other employees to ensure that goals are achieved in the following categories: compliance with legal acts and internal regulations, as well as the effectiveness and efficiency of operations, but also the credibility of financial statements.

The COSO framework covers several key concepts:

• Internal control is a process. It is a means to an end, not an end in itself.

• Internal control depends on people. It is not only politics, manuals and forms, but also people at every level of the organization.

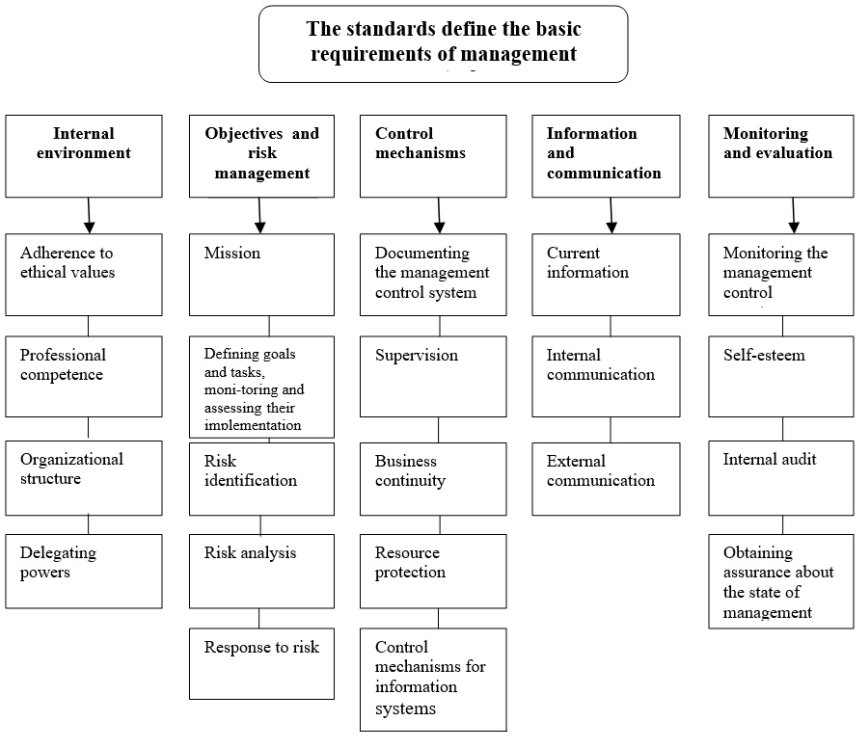
• Internal control is expected to provide only rational, not absolute assurance to the management entity.

• Internal control is geared towards achieving objectives in one or more distinct, but related to each other, categories.

[6] Management control in the public finance sector. The essence, legal regulations and environment. Compendium of knowledge www.mf.gov.pl - see the objectives of management control included in Art. 68, sec. 2 points 1-3 ufp2009 (26/08/2020).

[7] COSO - Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (from the name of its chairman James CTreadway, the former President of the American Stock Exchange) - was known as COSO. Its aim was to standardize the concepts of internal control. The committee included a number of professional organizations sponsoring COSO, such as: AICPA (American Institute of Certifi ed Public Accountants - public sector accountants), AAA (American Accounting Association - universities), IIA (Institute of Internal Auditors - internal auditors), FEI (Financial Executive Institute - treasury or financial directors), IMA (Institute of Management Accoun-tants - accountants of private companies). As a result of AICPA's incorporation of COSO solutions into their standards, most international accounting firms have adopted this model; The IIA also contributed to the expansion of its influence beyond the US. In 1992, the Commission's report was published, translated into Polish according to the uniform version of May 1994 and published Poland in 1999. The concept presented in the report (later known as COSO I). Source: Internal control - integrated framework concept, collective, Price Waterhouse Coopers, Foundation for the Development of Accounting in Poland, Warsaw 1999 (preface to the Polish edition).

Diagram 1. MODEL - management control



Source: Own study

The goal of COSO is to provide leadership on three interrelated themes: risk management, internal control and fraud deterrence[8].

[8] https://Committee_of_Sponsoring_Organizations_of_the_Treadway_Commission.html (04/08/2020)

INTOSAI

INTOSAI standards (International Organization of Supreme Audit Institutions)[9] extend the definition included in the COSO[10] mode the definition of internal control contained in the INTOSAI standards indicates that internal control as a process concerns the management of the entirety of the organization's activities management, having in the background the need to perform the mission by the unit and response to all types of risks[11].

Internal control is an integral process dependent on the management and employees of the entity, designed and oriented to all threats to the performance of its tasks. At the same time, it provides rational assurance that the mission of the unit will be implemented through:

- ✓ due, ethical, economical, effective and efficient performing of the activities,
- ✓ responsibility and accountability,
- ✓ compliance with applicable laws and regulations,
- ✓ preventing waste, abuse and loss of resources "[12].

The definition of INTOSAI, in this approach supplements internal control with issues related to threats to the implementation of tasks (risk), ethical values, principles of responsibility and accountability, as well as the protection of resources - previously these elements were absent or poorly emphasized. The INTOSAI standards, similarly to the COSO model, indicate the elements of internal control as the basic areas of operation[13].

[9] INTOSAI - International Organization of Supreme Audit Institutions - established in 1953, it is an international, independent and non-governmental organization of the highest audit institutions. Currently, it gathers 188 above. domestic institutions, including the Polish Supreme Audit Office (NIK), the European Court of Auditors and has 4 associate members, including IIA and the World Bank. The activities of INTOSAI cover four areas: development of professional standards and methodology of control, strengthening the competences of control institutions (members of the organization), exchange of knowledge and experience and the organization's operation on the international arena www.intosai.org, administracja.mswia.gov.pl (30/08/2020).

[10] COSO I (1992).

[11] INTOSAI GOV 9100 (2004), p. 6- 11.

[12] Ibidem, p. 6.

[13] Management control in the public finance sector. The essence, legal regulations and environment. Compendium of knowledge www.mf.gov.pl - see the objectives of management control included in Art. 68 sec. 2 points 1-3 ufp2009 (August 26, 2020).

MANAGEMENT CONTROL STANDARDS

Accordingly to the statutory delegation contained in art. 69 sec. 3 of the Act, the Minister of Finance defined and announced in the form of a separate communication the management control standards for the public finance sector in line with international standards[14]. The standards set the basic requirements for management control in the public finance sector, and their aim is to promote a coherent and uniform control model adapted to the tasks and operating conditions of units in this sector[15].

The standards are a structured set of guidelines to assist in establishing, evaluating and improving management control systems. The standards were clearly developed on the basis of the COSO model, as they were presented in 5 groups adequate to the components of internal control, i.e. as: *internal environment, risk objectives and management, control mechanisms (measures, activities), information and communication, monitoring and evaluation*.

In turn, Art. 69, sec. 1 of the Act specifies that management control in the public finance sector is to function on two levels: the first level - in public finance sector units, and the second level - in government administration departments and local government units. The functioning of the control at the 1st level is the responsibility of the head of the public finance sector unit, and at the 2nd level the minister in charge of the government administration department and the commune head (a mayor and a city president) or starost/voivodship marshal for local government units are responsible. The following are liable for the establishment of an adequate, effective and efficient management control system: the minister in the ministry (as the head of the unit) and the government administration department (as the minister managing the department) and the commune head (a mayor or a city president) in the commune (city) office, as well as the poviat starosty and the marshal voivodeship in the marshal's office[16].

[14] Komunikat nr 23 Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2009 r. w sprawie standardów kontroli zarządczej dla sektora finansów publicznych, Dz. Urz. Min. Fin. z 2009 r., nr 15, poz. 84.
[15] E. Babuśka, Pojęcie kontroli zarządczej w sektorze finansów publicznych, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Nr. 669, Szczecin 2011, p. 16.
[16] Ibidem, p. 17

RESPONSIBILITY FOR THE FUNCTIONING OF MANAGEMENT CONTROL

According to the finance legislator - management control is exercised by the person managing the entity and is to be a tool supporting the management of the entity, as well as to be a path to effective and economical spending of public finances.

Art. 69 sec. 1 of the Public Finance Act formulates a catalog of persons "ensuring the functioning" of management control, to be adequate, effective and efficient, is formulated - by listing the persons responsible for the performance as folowing:

- a minister;
- commune head, mayor, city president;
- chairman of the management board of a local government unit;
- head of the entity.

The Public Finance Act introduces the obligation to ***submit annual declarations on the state of management control by managers of public sector units***, thus emphasizing their personal responsibility for the management control entrusted to them[17].

According to Art. 70[18] paragraph. 3 of the Public Finance Act, the minister / head of the local government unit in charge of the department prepares, by the end of April of each year, a statement on the state of management control for the previous year in the scope of government / local government administration departments under his management. The declaration model has been specified in the Ordinance of the Minister of Finance of 2 December 2010 on the template of the statement on the state of management control (Journal of Laws of 2010, No. 238, item 1581)[19].

Submitting statements on the state of management control is tantamount to confirming with a handwritten signature that the implemented management control instruments function properly in accordance with the adopted assumptions and in accordance with the applicable standards.

---

[17] E. Babuśka E., *Koncepcja kontroli zarządczej w sektorze finansów publicznych,* Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Nr 669, Szczecin 2011, p.19.

[18] Ustawa o finansach publicznych z dnia 27 sierpnia 2009 r. (Dz.U. z 2019 r. Poz. 869 ze zm.)

[19] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 2 grudnia 2010 r. w sprawie wzoru oświadczenia o stanie kontroli zarządczej (Dz. U. Nr 238, poz. 1581).

The catalog of acts violating the discipline of public finance related to management control is listed in Art. 18c of paragraph 1. of the Act of 17 December 2004 on liability for violation of public finance discipline[20], according to which a violation of public finance discipline is a failure or improper performance of management control duties in a public finance sector unit by the manager of a public finance sector unit. Due to the importance of management control in ensuring the proper operation of local government units, the responsibility for its effective and efficient functioning in accordance with the Public Finance Act, Art. 53 section 1 "the manager of the public finance sector unit, hereinafter referred to as the unit manager, is responsible for the entire financial management of this unit" has been assigned to the unit manager. According to the Province Administrative Court even if the unit manager effectively assignes acclaimed authotiry and duties, it does not deprive the manager of responsibility for the lack of management control"[21].

SCOPE OF MANAGEMENT CONTROL IN PUBLIC FINANCE ENTITIES

Management control is carried out in the form of:

- ✓ functional control
- ✓ institutional control.

The first of these is *functional control*, and it is the ongoing action that ensures the implementation of goals and tasks in accordance with the law, effectively, economically and on time. Ensuring effective, adequate and effective functional management control belongs to: commune head, mayor, president, staroste, marshal and their deputies, treasurers, secretaries, managers and employees.

Functional management control is implemented by: ensuring the credibility of reports, carrying out activities in accordance with the provisions, protection of resources, compliance with the rules of ethical conduct, appropriate division of tasks between employees, separation of decision-making, operational and control functions, ensuring the effectiveness of information flow, monitoring activities, risk management.

[20] Art. 18c ust. 1 ustawy z 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych (Dz. U z 2019 r., poz. 1440)

[21] Wyrok WSA w Warszawie z 14 maja 2012 r. VSA/WA 2016/12, SIP LEX nr 1297705].

The second, within the management control, is *institutional control* which consists in: performing control activities aimed at achieving the assumed goals and tasks, comparing the actual state with the state required by law, assessing the performed tasks in terms of savings, efficiency and timeliness. Institutional management control is performed by:

a) an employee authorized to carry out checks in terms of the purposefulness and savings of expenses, timeliness and effectiveness of tasks implementation, the amount of liabilities, compliance with ethical conduct, credibility of reports, correctness of asset management;

b) divisions / departments that supervise organizational units in the following areas: realization of income, expenses and revenues and expenditures, reliability of reports, compliance with the principles of ethical conduct[22].

RESULTS OF THE SUPREME CHAMBER OF CONTROL ON THE FUNCTIONING OF MANAGEMENT CONTROL

The most important reservations of the Supreme Audit Office related to public finance sector entities:

1) As regards management control:

- ✓ too late introduction of new solutions in the field of management control. Despite the actions taken by commune heads, mayors and presidents they did not ensure the exercise of management control in the manner required by the provisions of the Act, and in particular the introduced principles are not related to the requirements of management control standards;
- ✓ lack of detailed provisions in the internal regulations of organizational units defining tasks in the field of risk management and management control,
- ✓ the inability to document compliance with the requirements of management control standards, i.e. the auditors verified the actually applicable rules and their compliance with individual standards - accusing, for example, the lack of a formal Code of Ethics and a monitoring system for achieving goals,
- ✓ updating the implementation of management control without preceding these activities with a review or self-assessment of the control solutions

[22] Cf. E. Babuśka, *Efekty kontroli zarządczej na przykładzie gminy,* Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Nr 864, Szczecin 2015, s.364.

used so far, or without conducting a risk analysis, allowing for linking the design control mechanisms with the identified implementation threats,

✓ failure to ensure an appropriate level of knowledge about management control, and in particular failure to organize training in this area, both at the 1st and 2nd level of control (management control was examined in specific departments of units, e.g. in public procurement - the level of awareness of management control at middle-level managers),

✓ failure to conduct a self-assessment of the functioning of management control among employees and managers,

✓ lack of systematic, documented activities of monitoring and evaluation of the adopted control solutions (annual evaluation is required in local government units according to management control standards - and submitting statements on the state of management control)[23].

In practice, this obligation means that the entity's manager is obliged not only to ensure that management control is implemented once. Once a year, he must additionally make sure and confirm with his own signature that the implemented solutions function in accordance with the assumptions and allow to diagnose any irregularities in the field of public finance management on an ongoing basis[24].

2) in the field of risk management:

✓ failure to implement a formalized, coherent and comprehensive risk management system or its implementation late,

✓ the lack of a uniform approach to risk management within one unit or local government unit,

✓ analyzing risks without being related to the goals pursued by the entity.

The analysis of the reports of the Supreme Audit Office shows that the control institution assesses management control through the prism of compliance with management control standards in individual units[25].

From the conclusions of the research of the Supreme Audit Office, there is a reference to the applicable legal regulations, which clearly show that the organizational solutions introduced in communes take into account management control standards to a limited extent, the purpose of which is to create

[23] https://benchmarking.silesia.org.pl/nik.org.pl.pub/AgnieszkaMazurek.html (2020.07.29).
[24] https://samorzad.infor.pl/sektor/finanse/audyt_i_kontrola/Kontrola-zarzadcza-nowy-obowiazek-dla-samorzadow.html (2020.08.01).
[25] https://benchmarking.silesia.org.pl/nik.org.pl.pub/AgnieszkaMazurek.html (2020.07.29).

a coherent and uniform model of the system referring to management. Certainly, they also testify to insufficient preparation, both in terms of personnel and organization, of municipalities for the implementation of statutory obligations, because in the areas in which - during the audit of the Supreme Audit Office - the greatest irregularities were found, namely the human factor - as the weakest link in this system, it played the most important role[26].

Based on the results of the audit carried out by the Supreme Audit Office in 21 public administration units, including the Ministry of Finance and 20 municipalities.

The audit was a planned audit, undertaken on the initiative of the Supreme Audit Office. The aim of the control was to assess the manner of implementing management control in local government units (municipalities) and to answer the following questions:

- has the management control been established by the managers of the controlled units in accordance with the applicable legal regulations and with the use of the principles resulting from the management control standards?
- was the management control adequate and effective, ensuring cost-effective, efficient and effective implementation of tasks in the process of preparation, awarding and implementation of public contracts?

The Supreme Audit Office negatively assessed the progress and effects of implementing management control to date. Organizational solutions introduced in communes took into account the standards of management control to a limited extent, and thus did not meet the quality requirements set out in the law. Internal regulations, including procedures for awarding public contracts, which have been examined in detail, were developed without any connection with risk management and were narrowly focused on achieving business objectives and preventing, detecting and correcting irregularities.

The commune heads (mayors, presidents), despite the actions taken, have not fulfilled the obligation to ensure adequate, effective and efficient management control, as specified in Art. 69 section 1 point 2 of the Public Finance Act, and in particular through:

- lack of an exhaustive description of management control (55% of the audited entities),
- no risk management (95% of the surveyed units),

[26] https://www.IIA.org.pl/images/współpraca.funkcjonowaniesystemu_kz.M.Adamczyk, Management control system in local government units synthesis (01/08/2020).

• no or only a general definition of ethical principles (60% of the surveyed entities),

• lack of systematic, documented activities of monitoring and evaluation of the adopted control solutions, allowing to ensure the efficiency and effectiveness of information flow,

• insufficient preparation of employees to implement management control (50% of the audited entities).

The study of the public procurement process showed that in as many as 80% of offices, the control mechanisms established did not adequately protect against the related risk. In 40% of them, violations of the provisions of the Public Procurement Law, internal regulations and non-compliance with the provisions of concluded contracts were found[27].

The conducted analysis revealed many different types of weaknesses in the proper functioning of management control. Disclosed non-conformities result from failure to take into account the guidelines provided for in the management control standards announced by the Minister of Finance.

The best way to verify would be to eliminate the underlying causes. However, due to the great variety and connection with various phenomena of social life, removing them is very difficult[28].

SUMMARY

Management control is a key solution which, along with other tools, such as a performance budget or a multi-year financial forecast, is to contribute to the proper management of the budget of a local government unit. When analyzing the activities of individual local government units, operating factors and the accompanying risk are distinguished. Risk is an emergency, but when it occurs, it is an impact on an individual. The introduced control mechanisms protect against risk and significantly reduce the probability of its occurrence. The obligation to ensure management control in local government units is associated with the responsibility of unit managers to implement, maintain and monitor effective management control systems. Therefore, answering the question: Does the adopted management control system in the public finance

[27] https://wartowiedziec.pl/serwis-glowny/felietony/6194-nik-negatywna-ocena-kontroli-zarzadczej-w-gminach (31.12.2020)

[28] A. Lipcyzńska, *Wykrywanie nadużyć podatkowych. Prawo Benforda i Jednolity Plik Kontrolny*, Wyd. Difin, Warszawa 2019, s. 124

system in Poland increase the effectiveness of the functioning of public finance sector units?

The existing inconsistency of operation within the management control system and the obligations resulting from the units' activity plans may significantly affect the lack of effectiveness and efficiency of management control. Hence, monitoring is one

basic conditions necessary to ensure effective, adequate and effective management control in the system of functioning of public finance units.

A properly organized and used management control system plays an important role in ensuring the proper functioning of a local government unit. Properly exercised management control affects the effectiveness of the entity's financial system, as it is an element of risk management, which affects the financial security of public sector entities. Principles of control estimation and risk analysis should be consistent with management control standards and be reflected in the control plan of a given entity. Management control standards present mechanisms corresponding to individual elements of the system, which are presented in five groups defining the five most important areas or areas of management in the unit. These standards provide a coherent and uniform model that takes into account the specific tasks of the organization, and the state of each of them affects the implementation of all goals and tasks in an economical, timely and legal manner. Each employee of a local government unit should reliably fulfill the obligation of ongoing control of the position held. It should be emphasized that inconsistencies in the operation of management control in the light of the applicable provisions of financial law may constitute premises resulting in violations of public finance discipline by the entity managing the entity.

BIBLIOGRAPHY

1.Anthony R.N. Planning and Control Systems: *A Framework for Analysis, Division of Research, Graduate School of Business,* Harvard University, Boston, Mass. 1965.

2. Babuśka E., *Koncepcja kontroli zarządczej w sektorze finansów publicznych,* Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Nr 669, Szczecin 2011.

3. Babuśka E., *Efekty kontroli zarządczej na przykładzie gminy,* Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Nr 864, Szczecin 2015, s.364.

4. Kurowski L., Ruśkowski E., Sochacka- Krysiak H., Kontrola finansowa w sektorze publicznym, PWE, Warszawa 2000.

5. Lipczyńska A., *Wykrywanie nadużyć podatkowych. Prawo Benforda i Jednolity Plik Kontrolny*, Wyd. Difin, Warszawa 2019.

6. Wyrok WSA w Warszawie z 14 maja 2012 r. VSA/WA 2016/12, SIP LEX nr 1297705].

Legal Acts

1. Ustawa o finansach publicznych z dnia 27 sierpnia 2009 r (Dz. 2019, poz.869).

2. Ustawy z 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych (Dz. U. z 2019 r., poz. 1440).

3. Komunikat nr 23 Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2009 r. w sprawie standardów kontroli zarządczej dla sektora finansów publicznych (Dz. Urz. Min. Fin. z 2009 r., Nr 15, poz. 84).

4. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 2 grudnia 2010 r. w sprawie wzoru oświadczenia o stanie kontroli zarządczej (Dz. U. Nr 238, poz. 1581).

5. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 września 2010 r. w sprawie planu działalności i sprawozdania z jego wykonania (Dz. U. Nr 187, poz. 1254).

6. Szczegółowe wytyczne w zakresie samooceny kontroli zarządczej dla jednostek sektora finansów publicznych. Załącznik do Komunikatu Nr 3 Ministra Finansów z dnia 16 lutego 2011 r. w sprawie wytycznych w zakresie samooceny kontroli zarządczej dla jednostek sektora finansów publicznych (Dz. Urz. MF Nr 2, poz. 11).

Web Sites

1. https://benchmarking.silesia.org.pl/nik.org.pl.pub/AgnieszkaMazurek.html

2. https://www.IIA.org.pl/images/współpraca.funkcjonowaniesystemu_kz.M. Adamczyk, *System kontroli zarządczej w jednostkach samorządu terytorialnego synteza*.

3.https://samorzad.infor.pl/sektor/finanse/audyt_i_kontrola/Kontrola-zarzadcza-nowy-obowiazek-dla-samorzadow.html

4. https://wartowiedziec.pl/serwis-glowny/felietony/6194-nik-negatywna-ocena-kontroli-zarzadczej-w-gminach

5. https://www.gov.pl/web/finanse/oswiadczenia-o-stanie-kontroli-zarzadczej.

System i wyznaczniki kontroli zarządczej w sektorze finansów publicznych - synteza

Streszczenie: Pojęcie i znaczenie kontroli zarządczej w jednostkach sektora finansów publicznych zostało wprowadzone w oparciu o zmiany przepisów prawa finansowego wprowadzone Ustawą z dnia 27 sierpnia 2009 r. O finansach publicznych. Wprowadzona w 2010 roku nowa koncepcja „kontroli zarządczej" wywołała spore poruszenie, ponieważ znaczenia pojęć „kontrola finansowa", „kontrola wewnętrzna" i „audyt wewnętrzny" funkcjonujące w obszarze finansów publicznych, zaczęto interpretować w polskiej literaturze. Celem artykułu jest przedstawienie istoty kontroli zarządczej funkcjonującej w sektorze finansów publicznych, jej celów (zadań) oraz standardów praktycznego wdrażania i funkcjonowania w odniesieniu do kontroli wewnętrznej przedstawionej w modelu COSO wraz z odniesieniem do zidentyfikowanych nieprawidłowości w ramach swojego wykonywania na podstawie raportów ze sprawozdań Najwyższej Izby Kontroli. Przedstawiona w artykule teza brzmi następująco: przyjęty system kontroli zarządczej w systemie finansów publicznych w Polsce zwiększa efektywność funkcjonowania jednostek sektora finansów publicznych. Próba weryfikacji i oceny systemu kontroli zarządczej prowadzonej w jednostkach samorządu terytorialnego, opiera się na metodach badawczych, tj. analizie jakościowej aktów prawnych i literatury oraz analizie raportów przedstawionych w informacji o wynikach kontroli przeprowadzonych przez Najwyższaą Izbę Kontroli. Autor przedstawia genezę systemu kontroli zarządczej, a także jej kluczowe elementy w jednostkach sektora finansów publicznych, do których odwołują się standardy określone w Komunikacie Ministra Finansów nr 23 z dnia 16 grudnia , 2009 w sprawie standardów kontroli zarządczej.

Słowa kluczowe: kontrola zarządcza, niezgodności, samorząd lokalny, audyt wewnętrzny, samoocena, mechanizmy kontrolne.

Aneta Lipczyńska[1]

The impact of the COVID-19 pandemic on the condition of Poland's public finances

SUMMARY:Public finances are subject to constant regulations resulting from the interconnection of three systems of relations, wchich are law, economy and politics. The rational functioning of public finances requires making optimal choices in the sphere of financial policy through an appropriate identification of the economic phenomena (factors) regulating the size and importance of public finances. The aim of the article is to show the essence and importance of finances, the state of public finances in 2019-2020, and the impact of the COVID-19 pandemic on the Polish economy. The difficult economic situation in Poland caused by the pandemic resulted in the introduction of aid packages in the form of "anti-crisis shields". The main essences of the anti-crisis shields introduced in the face of the COVID-19 pandemic is to protect jobs and ensure the financial and health security of our citizens and companies. The costs associated with the current economic situation should be spread beetwen the corporate sector, employees, the financial system and the public sector in a solidary and adequate manner, with care for the safety of all spheres of social and economic life in Poland. Therefore, the question may be raised whether the government should raise taxes or significantly reduce the level of budget expenditure? Hence, a responsible and rational economic policy of the country should considerably considerably select the directions of spending public funds.

Keywords: public revenue, public expenditure, anti-crisis shield, Polish Development Fund, COVID-19 pandemic.

ORCID: 0000-0003-2375-9928

1 Urząd Marszałkowski Województwa Świętokrzyskiego w Kielcach.

INTRODUCTION

The area of public finances includes processes and legal norms related to the collection and disposal of financial resources intended for financing goods that meet the needs of the entire society. The creation of public funds results from the need to finance the so-called public goods wchich are open to the public and free of charge, e.g. national defence, education, public safety, administration, construction and maintenance of public roads or health protection. The scope and structure of public finances depend on the social and economic policy of the state and are subject to constant transformations and changes.

The definition of *public finances* is regulated in the Public Finance Act of 27 August 2009 (Journal of Laws 2019, item 869 as amended). In with accordance art. 3 of the Public Finance Act, public finances include processes related to the collection of public funds and their distribution, in particular:

1) collecting revenues and public revenues and incomes
2) spending public funds;
3) financing the borrowing requirements of the state budget;
4) incurring liabilities involving public funds;
5) management of public funds;
6) public debt management;
7) settlements with the budget of the European Union[2].

Public finances include public funds, i.e. public revenues, public incomes and non-returnable foreign funds.

Public funds mainly come from:

- ✓ public ravenues,
- ✓ funds from the European Union budget and non-returnable funds from aid granted by the Member States of the European Free Trade Association (EFTA),
- ✓ revenues of the state budget and budgets of local government units and other units of the public finance sector from: the sale of securities, the privatization of the property of the State Treasury and the property

[2] Art. 3 of the Public Finance Act of 27 August, 2009 (Journal of Laws 2019, item 869).

of local government units, the repayment of loans and credits granted from public funds and received, loans and credits,

- ✓ incomes of the public finance sector entities from their activities and other sources.

Public revenues are: public levies which include: taxes, contributions, fees, payments from the profit of state-owned enterprises and sole proprietorships of the State Treasury and state-owned banks as well as other cash benefits that are required to be paid for the state, local government units, state earmarked funds and other units of the public finance sector[3].

Public goals and tasks resulting from acts or relevant legal regulations are implemented with the received public funds . Pursuant to the Act on Public Finance, in accordance witch Article 33 (1), the management of public funds is public and pursuant to Art. 34 item 5 of the Public Finance Act it is obligatory for public finance sector units to disclose information on the scope of tasks or services performed or provided by the entity and the amount of public funds allocated for their implementation.

However, according to Art. 6 above the Public Finance Act Public funds are allocated to:

- ✓ public expenditure;
- ✓ public expenses, including those from the state budget and budgets of local government units.

Public expenses are: repayments of received loans and credits, redemption of securities, granted loans and credits, payments whose source of financing are revenues from the privatization of the State Treasury assets, as well as other financial operations related to public debt or other liquidity management and payments related to the shares of the State Treasury in international financial institutions.

STATE OF PUBLIC FINANCES FROM JANUARY - JUNE FOR THE YEARS 2019-2020

The state of the state's public finances is an expression of the financial policy pursued. Tax policy and the tax system properly determine budget revenues and, consequently, the development opportunities of the state.

[3] Art. 5 of the Public Finance Act of 27 August, 2009 (Journal of Laws 2019, item 869).

Significant revenues of the state budget are revenues from taxes, because they are of fundamental importance for the state budget and the entire economy[4].

State budget revenue - in the period January - June 2020, the state budget revenue was PLN 5.2 billion higher compared to the same period of 2019 last year. The state budget tax revenue was lower than in the period January - June 2019 by approx. PLN 11.7 billion.

Compared to the corresponding period of 2019 in the previous year, in 2020 the income included:

- ✓ VAT revenues were lower by 9.5% y/y (i.e. approx. PLN 8.2 billion),
- ✓ PIT income was lower by 7.4% y/y (i.e. approx. PLN 2.3 billion),
- ✓ CIT revenues were higher by 0.3% y/y (i.e. approx. PLN 0.1 billion),
- ✓ excise tax and gaming tax revenues were lower by 3.5% y/y (i.e. approx. PLN 1.2 billion),
- ✓ income from tax on certain financial institutions that increased by 0.4% y/y (ie approx. PLN 9.9 million).

In the period January - June 2020, the execution of non-tax revenues amounted to approximately PLN 31.3 billion and was higher by approximately PLN 16.8 billion (i.e. 115.9%) compared to the performance in the period January - June 2019. In June, there was a payment from the profit of the National Bank of Poland for 2019 in the amount of PLN 7.4 billion, which did not occur in 2019. Moreover, the higher performance of non-tax revenues in the period January-June 2020 results from additional income from treasury debt service state and payments from the auction of greenhouse gas emission allowances[5].

In the period from January to June 2019, the state budget revenue amounted to PLN 192.2 billion and was higher by PLN 10.2 billion compared to the same period last year. The tax revenue of the state budget was higher than in the period January - June 2018 by approximately PLN 9.5 billion.

Compared to the same period last year:

- ✓ VAT revenues were higher by 3.5% y/y (i.e. approx.PLN 3.0 billion),
- ✓ excise tax and gaming tax revenues were lower by 0.6% y / y (i.e. approx. PLN 0.2 billion),

[4] A. Lipczyńska, *Wykrywanie nadużyć podatkowych prawo Benforda i Jednolity Plik Kontrolny,* Wyd. Difin, Warszawa 2019, s.193.

[5] https://www.gov.pl/web/finanse/ estimate execution of the state budget in the period January June-2020 and https://www.gov.pl/web/finanse/ estimate execution of the state budget in the period January June-2019 (05.09.2020)

- ✓ PIT income was higher by 11.4% y/y (i.e. approx.PLN 3.2 billion),
- ✓ CIT revenues were higher by 18.8% y/y (i.e. approx.PLN 3.5 billion),
- ✓ income from tax on some financial institutions was higher by 4.3% y /y.

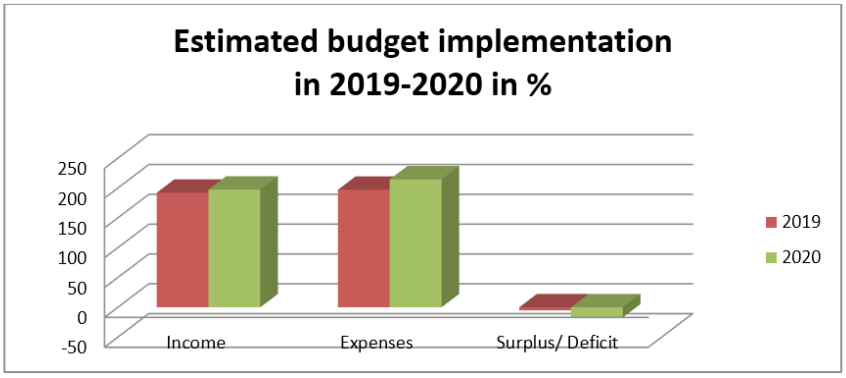
In the period January - June 2019, the execution of non-tax revenues amounted to approximately PLN 14.5 billion and was higher by approximately PLN 0.8 billion (i.e. 6.2%) compared to the performance in the period January - June 2018[6].

Table 1. Analysis of the estimated state budget execution in the period January - June compared to 2019 to 2020

Year	Income (billion)	Execution (%)	Expenses (billion)	Execution (%)	Surplus/ Deficit
2019	192,2	49,6	197,2	47,4	- 5,0
2020	197,4	45,3	214,5	49,3	- 17,1

Own study based on: https://www.gov.pl/web/finanse/ estimate execution of the state budget in the period January June-2020 and https://www.gov.pl/web/finanse/ estimate execution of the state budget in the period January June-2019 (01.09.2020)

Chart 1. Estimated state budget execution over the years 2019-2020



Own study based on table 1.

[6] https://www.gov.pl/web/finanse/ estimate execution of the state budget in the period January June-2019 (05.09.2020)

The execution of state budget expenditure in January - June 2020 amounted to PLN 214.5 billion, i.e. 49.3% of the plan. Compared to the same period of 2019 (PLN 197.2 billion), state budget expenditure was higher by PLN 17.3 billion, (i.e. 8.8%), mainly due to the general subsidy for local government units (more by PLN 3.6 billion higher), expenses related to settlements with the EU general budget (more by PLN 0.7 billion higher), and within voivodship budgets in connection with the extension of the Family 500+ program from July 2019 (expenditure was PLN 10.2 billion higher).

In addition, higher expenditure execution results from the mobilization of funds, e.g. as part of the state budget reserves for financing tasks related to prevetion and combating the infection, wchich means preventing its spread as well as combating the effects of the disease infectious caused by SARS-CoV-2 virus. Expenditure on servicing the state treasury debt was lower by PLN 1.1 billion compared to the same period last year.

The execution of state budget expenditure in January - June 2019 amounted to PLN 197.2 billion, i.e. 47.4% of the plan. Compared to the same period of 2018 (PLN 172.5 billion), state budget expenditure was higher by PLN 24.7 billion, (i.e. 14.3%), mainly as part of the subsidy transferred to the Social Insurance Fund (more by PLN 10.9 billion higher), in connection with the payment of the so-called "13 pensions". Moreover, due to settlements with the EU budget (more by PLN 4.4 billion higher), and due to general subsidies for local government units (more by PLN 2.3 billion higher) .

"ANTI-CRISIS SHIELD" HELP PROGRAM

The anti-crisis shield is a comprehensive package of government measures to counter the economic effects of the coronavirus pandemic. The package entered into force on 1 April 2020. Activities carried out by the Ministry of Finance under the Anti-Crisis Shield.

The package of laws includes:

- ✓ the Act of 31 March 2020 amending the Act on special solutions related to the prevention, countermeasure and combating of COVID-19 and other infectious diseases as well as crisis situations caused by them, and certain other acts (Journal of Laws of 2020, item 568),
- ✓ the Act of 16 July 2020 on granting public aid for the purpose of saving or restructuring entrepreneurs (Journal of Laws of 2020, item 1298),

✓ the Act of 4 July 2019 amending the Act on the system of development institutions (PFR) (Journal of Laws 2019, item 1572).

The shield is a package of solutions prepared by the government to protect the Polish state

and citizens from the crisis caused by the coronavirus pandemic . It is based on five pillars:

1. Protection of workplaces and employee safety
2. Financing of entrepreneurs
3. Health protection
4. Strengthening the financial system
5. Public investments.

The shield will stabilize the Polish economy and give it an investment impulse. The estimated value of support offered under the Anti-Crisis Shield and the Financial Shield will amount to over PLN 312 billion .

The anti-crisis shield is supposed to serve the above mentioned purposes. It consists of a package of laws and the so-called financial shield. The estimated total value of the anti-crisis shield is over PLN 300 billion, i.e. approx. 15% of GDP. This is the largest scale of aid in the history of contemporary Poland.

The current situation related to the COVID-19 epidemic is a time of special challenges for all entrepreneurs. To counter the economic effects of COVID-19:

- on 31 March 2020, the first part of the aid package prepared by the government, the so-called Anti-crisis Shield 1.0 entered into force;
- on 18 April another part of the shield appeared - the so-called Anti-crisis Shield 2.0,
- on 15 May 2020, the so-called Anti-crisis Shield 3.0 was announced;
- on 23 June 2020 - the so-called Anti-crisis Shield 4.0 was appearance;
- on 23 September 2020 - the so-called Anti-Crisis Shield 5.0 (industry shield) was presented.

The elements of government support include also the act on granting state aid for the purpose of saving or restructuring entrepreneurs and the act amending the act on the system of development institutions (Polish Development Fund) .

The Polish Development Fund launched the Financial Shield called "***PFR for Companies and Employees***", a new aid program under the Anti-Crisis Shield, addressed to over 670 thousand Polish enterprises. This program

is a support in the form of financial subsidies worth PLN 100 billion addressed to micro, small and medium-sized enterprises

and large enterprises, which accounts for 4.5% of Poland's GDP. The purpose of this program is to protect the labor market and provide entities with financial liquidity in times of serious disturbances in the economy. The developed solutions are aimed at:

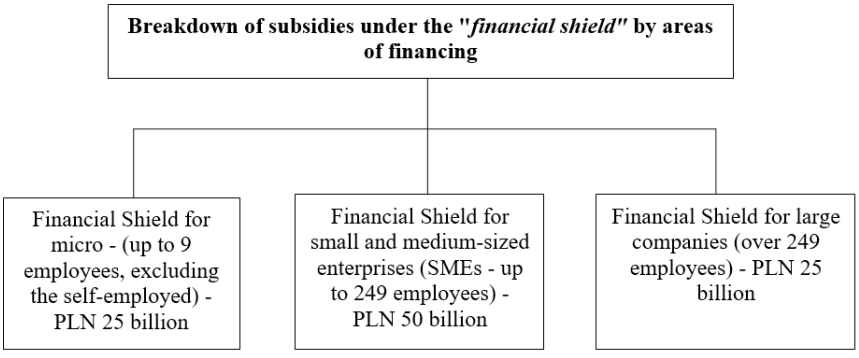
- ✓ improving the financial liquidity of companies,
- ✓ compensating them for the damage suffered as a result of the pandemic,
- ✓ protecting jobs, especially in micro, small and medium-sized enterprises
- ✓ supporting the performance of the sectors most affected by the pandemic.

All these actions are intended to help them return to the path of growth after the economy freezes during the fight against COVID-19 .

The financial shield means almost PLN 100 billion, going to micro-enterprises, SMEs and large enterprises.

It consists of 3 basic components with a total value of PLN 100 billion for micro-enterprises (employing at least 1 employee), small and medium--sized enterprises and large enterprises. Even 670,000 Polish companies will benefit from it.

Diagram 1. The division of subsidies within the financial shield according to the areas of financing



Source: Own study based on https://pfr.pl shield.html. Status on 3 August 2020, https://www.gov.pl/web development anti-crisis shield (7 August 2020).

The Polish Development Fund is responsible for the implementation of aid under the financial shield for companies.

Table 2. Number of entities and employees who benefited from assistance under the financial shield

THE FINANCIAL SHIELD OF THE POLISH DEVELOPMENT FUND	
Position	**Number of entities / employees**
Number of companies that benefited from the PFR Program	**345 905**
Number of employees employed in these companies	**3 116 793**

Source: Own study based on https://pfr.pl shield.html. Status on 3 August 2020.

The above table presents the assistance of the Polish Development Fund as a part of the financial shield for micro, small and medium-sized enterprises and employees who received financial support in 2020 as a result of losses in business operations caused by the COVID-19 virus.

Table 3. The amount of disbursed funds via banks under the financial shield.

THE FINANCIAL SHIELD OF THE POLISH DEVELOPMENT FUND	
Position	**The amount of cash paid**
Withdrawal of funds through banks	**60 504 661 423 (PLN)**
Amount paid to micro-entrepreneurs	**PLN 18,7 billion**
The amount paid to small and medium-sized enterprises	**PLN 41,8 billion**

Source: Own study based on https://pfr.pl shield.html. Status on 3 August 2020.

The amount of funds disbursed through banks under the financial shield for micro, small and medium-sized enterprises as at August 3, 2020, amounted to over PLN 60 million of financing aid on preferential terms.

KEY SOLUTIONS UNDER THE SO-CALLED THE ANTI-CRISIS SHIELD INCLUDES

• exemption from social security contributions for three months (March--May) including:

companies that register up to 9 people for insurance, o self-employed people with income up to 3 times the average salary, who pay contributions only for themselves, social cooperatives, for clergy;

• exemption from social security contributions for two months (April--May) for the self-employed who pay contributions only for themselves, with income exceeding 3 times the average salary and income lower than PLN 7,000;

• exemption from health insurance premiums for two months (April--May) for entrepreneurs using the "start-up allowance" with income not higher than 3 times the average wage or with income exceeding 3 times the average wage and at the same time with income lower than PLN 7,000;

• exemption from half of ZUS contributions for three months (March--May) for companies that register from 10 to 49 people for insurance;

• parking benefit in the amount of up to approx. PLN 2,000 for contractors (contract of mandate, agency, for specific work) with income below 3 times the average salary as well as for the self-employed (regardless of the amount of income), whose income in the month preceding the submission of the application decreased by, at least 15 % in relation to the previous month or who suspended their activities after 31 January this year and they are entitled to not more than three times the payment of the benefit; for the self-employed on a tax card, the benefit will be PLN 1,300, and for contractors whose total revenue from civil law contracts is lower than PLN 1,300 - the amount of lost revenues the amount due

• a loan of up to PLN 5,000 for micro-entrepreneurs who ran a business before 1 April 2020;

• co-financing of employee salaries - up to 40% of the average monthly salary and making working time more flexible - for companies in trouble;

• quarantine allowance for farmers (and their household members) in the amount of 50% of the minimum wage;

• extension of job protection benefits to NGOs;

• protection against the enforcement of funds that serve to stop COVID-19;

• protection of consumers in terms of excessive price increases and other unfair practices;

• abolition of the prolongation fee when postponing treasury and premium duties (ZUS) or dividing them into installments during the epidemic and 30 days after its end;

• making it possible to deduct from ravenue (income) donations made for counteracting COVID-19;

• more favorable loss settlement rules;

• support for transport companies by the IDA in refinancing leasing contracts;

• facilitation for the tourism industry;

• enabling stores - on non-trading Sundays to accept goods, unload them and put them on shelves;

• the extension of a legal stay and work permits for foreigners;

• release from charging contractual penalties for related to the epidemic delays in the implementation of tenders;

• enabling the council of a given commune to waive, for part of 2020, from collecting real estate tax from companies that have lost financial liquidity due to the coronavirus epidemic;

• extension of bank working capital loans based on financial data as at the end of 2019;

• de minimis guarantees from BGK;

• BGK, PFR and KUKE liquidity funds, including the possibility of obtaining an increase in capital or financing in the form of bonds a total value of PLN 6 billion (by medium and large companies) from the PFR Inwestmenst found[7].

IMPACT OF THE COVID 19 PANDEMIC ON THE ECONOMIC SPHERE IN POLAND

The impact of the COVID-19 pandemic undoubtedly has a significant impact on the condition of public finances, so the effects will have negative and long-term consequences for the Polish economy.

In 2020 Poland mobilized additional budgetary resources to contain the COVID-19 pandemic and mitigate its effects. The challenges for the healthcare system and the decline in economic activity caused by the epidemic

[7] https://www.gov.pl web development anti-crisis shield (10/09/2020)

are unprecedented in recent decades. The economic freeze expected this year will have a significant negative impact on public finances. The combined effect of measures to contain the epidemic, protect jobs and wages of affected workers, liquidity support for companies and industries affected by the pandemic, and the loss of tax revenues will lead to this year. to a significant deterioration of the general government balance and an increase in the general government debt[8].

Factors determining the revenues of the general government sector

The sector's situation in the area of the main sources of income, i.e. taxes and social security contributions in 2020 and in 2021, will be determined mainly by macroeconomic factors. In 2020, due to the projected decline in real GDP, a decline in revenues of the sector is forecast both in nominal terms and in relation to GDP. The freezing of certain sectors of the economy, introduced in March 2020, as well as restrictions on trade, movement and recreation have a negative impact on the level of consumption and on the income of taxpayers (companies and employees). This means less revenue from indirect taxes, income taxes and social security contributions.

Experience shows that *tax inflows* show strong procyclical tendencies in the period of sudden changes in the macroeconomic situation: the response of these inflows to changes in macroeconomic aggregates is greater than proportional. Therefore, the forecast predicts that the real decline in the GDP rate will affect the level of tax revenues to a greater extent than it would result from the reduction of the tax bases. In particular, a significant deterioration of tax revenues, compared to 2019, is expected in VAT and income taxes, i.e. CIT and PIT in the part related to business activity. Such a strong and sudden deterioration of the economic environment forces us to adopt a conservative assumption as to the scale of additional revenues from activities aimed at tightening the tax system. It is assumed, however, that the changes introduced in the previous years, tightening the tax system, will inhibit potential threats of fraud in this area. The expected acceleration in economic activity in 2021 should have a positive impact on the level of tax revenues. It should be expected that while in 2020 the share of tax revenues to GDP will decrease in 2021, through the aforementioned pro-cyclicality mechanism, this share should improve. In addition to macroeconomic factors, the level of income in 2021

[8] Rzeczpospolita Polska, *Program konwergencji. Aktualizacja 2020,* Warszawa kwiecień 2020, s. 4, www.gov.pl (31.12.2020).

will be positively influenced by the planned introduction of further changes tightening the corporate income tax, i.e. CIT (introduction of withholding tax, introduction into the legal order of provisions regulating the effects of personal income tax due to discrepancies). in the qualification of hybrid structures) and changes related to the reduction of aggressive tax optimization. On the other hand, the solutions introduced under the Anti-Crisis Shield will have a negative impact, enabling taxpayers who suffer economic consequences due to COVID-19 to deduct the loss incurred in 2020 from the income from activity obtained in 2019 and the possibility of deducting donations from the income / income. for counteracting COVID-19. In addition in 2021, it is planned to obtain revenues from retail sales tax and to implement deferred VAT sealing measures (e.g. online cash registers)[9].

As in the case of taxes, macroeconomic factors will contribute to the reversal of the trend in the area of *social security contributions* in 2020. The expected decline in the number of employees and the decline in the income of people employed in the sectors affected by the activity freeze will have a negative impact on the level of revenues from social security contributions. In addition, the level of contributions will be influenced by activities such as exemption of the self-employed paying contributions exclusively for themselves (with the income criterion) and payers applying for insurance for up to 9 people from paying all social and health insurance contributions, and half of the contributions in the case of payers reporting up to 49 insured persons for a period of 3 months. It is estimated that the reduction in contributions due to redemption in the total gross amount of 0.65% of GDP (assuming that all eligible persons benefit from the exemption) will be financed from the state budget subsidy. The insured will have the continuity of acquiring pension rights and will retain the right to health and sickness benefits[10].

EFFECTS OF COVID-19 ON THE POLISH ECONOMY ACCORDING TO OECD

Following the economic closure in April 2020, consumer and business confidence plunged sharply below the levels observed during the global financial crisis, but improved slightly in May. The hotel, catering and transport sectors were hit particularly hard (although they account for a small share

[9] Rzeczpospolita Polska, *Program konwergencji. Aktualizacja 2020,* Warszawa kwiecień 2020, s. 12, www.gov.pl (31.12.2020)
[10] *op.cit.*, s. 13, www.gov.pl (31.12.2020)

of GDP). Retail sales fell by 23% y/y in April. Small and micro-enterprises with small financial reserves are particularly at risk. Many of them cut wages to limit short-term losses and maintain liquidity without resorting to layoffs. However, in April, the decline in corporate employment was the largest since November 2009, and households and businesses expect unemployment to surge sharply in the coming months, despite the contraction in foreign labor supply.

The OECD predicts a decline of 7.4% in GDP in 2020 and an increase of 4.8% in the following year (in the one-wave variant) and -9.5% and 2.4% in case of two-wave, respectively. The Organization's experts emphasize that high unemployment will reduce consumption, and the continued uncertainty will have an impact on private investment, limiting the economic recovery and especially in the "double wave" scenario increasing the risk of the hysteresis effect. Delayed consumption and investment decisions will contribute to economic recovery, but soaring unemployment and the prevailing uncertainty will undermine the confidence of households and businesses. The scenario assuming that a second outbreak of the pandemic will take place in the last quarter of the year and the measures related to it restricting the economic activity will further dampen the economic growth (to 2.4% in 2021), increasing the risk of rising unemployment and a growing number of bankruptcies, especially among self-employed and temporary workers. In addition, a slower economic recovery in the euro area, along with a more pronounced deterioration in the outlook for the global automotive industry and business services, will limit the outlook for exports in both scenarios.

According to the OECD recommendations, Polish authorities will have to ensure the effectiveness of entrepreneurship support measures for both large and small enterprises - Poland has a large share of micro-enterprises in the economy, often with low productivity, which would be particularly vulnerable if restrictive measures were to be reintroduced to present from the spread of the disease during the second wave of the epidemic. In case of difficulties with the use of shutdown programs among micro-enterprises. The government should consider using direct cash transfers. Suspending the Sunday trade ban would help the retail sector and facilitate the supply of the basic household goods. If the crisis continues and the profitability of banks continues to decline (banks have agreed to postpone the repayment of loans to both consumers and enterprises), the abolition (or suspension) of the banking tax should be considered. Further fiscal stimulus in the form of temporary and well-targeted programs may be necessary to support the economic recovery. Accelerating

the work on the necessary infrastructure and green investments would increase future productivity gains while addressing widespread air pollution[11].

Factors determining the general government expenditure

The level of general government expenditure in 2020 will be determined primarily by the scale of assistance provided under the Anti-Crisis Shield to enterprises in order to maintain business activity and to support the labor market. Apart from the measures indicated in Chapter I, the continuation of the social policy instruments and long-term investment programs introduced in previous years will have a significant impact on the level of the sector's expenditure. Social transfers Social transfers in 2020 result from the maintenance of the previous social policy and the introduction of new support instruments under the Anti-Crisis Shield. The most important programs introduced in earlier years include:

✓ Family 500 plus program extended in mid-2019 to all children (without applying the income criterion - the cost in 2020 is PLN 40.5 billion

✓ the Retirement Plus program adopted as an additional annual cash benefit for old age and disability pensioners. The cost provided for by the legislator in 2020 is PLN 11.7 billion,

✓ Mama 4+ program (the estimated cost in the budget act is PLN 0.7 billion, but it is estimated that the actual cost should be PLN 0.5 billion),

✓ 500 plus benefit for people with disabilities paid from the Solidarity Fund will cost PLN 4.5 billion in 2020, i family and care benefits as well as benefits from the Alimony Fund - the cost in 2020 is PLN 12.4 billion.

As part of *public investment*, it is expected that general government investment, after a slight nominal decline in 2019, will remain at a similar level in relation to GDP in 2020, i.e. 4.3%, and will support the economy in returning to the path economic growth after the epidemic threat has ceased[12].

The public investment path will be determined, inter alia, by striving to use the funds allocated under the ending EU financial perspective 2014-20 and the implementation of the main multi-annual government programs, i.e:

✓ National Road Construction Program for 2014-2023 (with a perspective until 2025) adopted by a resolution of the Council of Ministers,

[11] https://www.gov.pl/web oecd effects-covid-19 for the Polish economy (31/10/ 2020)
[12] *op.cit.*, s. 13, www.gov.pl (31.12.2020).

financed mainly from the funds of the National Road Fund, the state budget and EU funds,

✓ the National Railway Program until 2023, covering investment expenditure for the construction and modernization of railway lines, implemented by the company PKP Polish Railway Lines SA and financed by the Railway Fund, the state budget, EU funds and PKP PLK S.A.'s own funds,

✓ the 100 Ring Road Construction Program for 2020-2030, which defines the investment objectives and priorities for the construction of city bypasses on the national road network.

In addition, support for local government units will be the Local Government Roads Fund, which co-finances the construction and reconstruction of local road infrastructure[13].

SUMMARY

The state of public finances has recently undergone significant distortions as a result of the COVID-19 pandemic, where the Polish economy has significantly slowed down its pace of development. In order to save Poland's socio-economic situation, the government introduced a package of solutions known as the "anti-crisis shield".

The Shield is a package of solutions prepared by the government, to protect the Polish state and citizens from the crisis caused by the COVID-19 pandemic. It is based on five pillars: protection of jobs and safety of employees, financing of entrepreneurs, health protection, strengthening of the financial system and public investment.

The shield will stabilize the Polish economy and give it an investment impulse. The Financial Shield of the Polish Development Fund is part of the anti-crisis shield. The estimated value of support offered under the Anti-Crisis Shield and the Financial Shield will amount to over PLN 312 billion[14]. It should still be borne in mind that the COVID-19 pandemic is still ongoing, it is too early to talk about its final course and scale of consequences. The key solutions introduced in the face of the COVID-19 pandemic are mainly job protection and ensuring the financial and health security of our citizens and companies. The resulting costs related to the current economic situation should be distributed among the enterprise sector, employees, the financial

[13] *op.cit.*, s. 14, www.gov.pl (31.12.2020).
[14] https://www.gov.pl/web/tarczaantykryzysowa (30/10/2020)

system and the public sector in such a way that it is solid and adequate to the possibilities, but above all with care for the safety of all spheres of social and economic life in Poland.

Answering the question of whether the government should raise taxes or significantly reduce the level of budget expenditure? Hence, a responsible and rational economic policy of the country should considerably considerably select the directions of spending public funds.

An important reference to the economic situation of the country is considering not to raise taxes due to the difficult situation of economic entities that need time to return to the path of growth. As far as possible, budgetary increases that may be allocated to fighting the pandemic at the present time should not be made. The increase in state expenditure is inevitable, so one should strive for rational optimization of budget expenditure.

BIBLIOGRAPHY

1. Lipczyńska A., *Wykrywanie nadużyć podatkowych prawo Benforda i Jednolity Plik Kontrolny,* Wyd. Difin, Warszawa 2019.

2. Rzeczpospolita Polska, *Program konwergencji. Aktualizacja 2020,* Warszawa 2020.

Legal Acts

1. Ustawa o finansach publicznych z dnia 27 sierpnia 2009r. (Dz. U. 2019, poz.869).

Web Sites

1. https://pfr.pl/tarcza.html.

2.https://pfr.pl/tarcza.html#:~:text=Tarcza%20Antykryzysowa%20to%20program%20rz%C4%85du%2C%20kt%C3%B3ry%20ma%20ochroni%C4%87,pracownik%C3%B3w%2C%20pracodawc%C3%B3w%2C%20mikro%2C%20ma%C5%82ych%2C%20%C5%9Brednich%20i%20du%C5%BCych%20firm.

3. https://www.gov.pl/web/oecd/skutki-covid-19-dla-polskiej-gospodarki.

4. https://www.gov.pl/web/tarczaantykryzysowa.

5. https://www.gov.pl/web/finanse/szacunkowe-wykonanie-budzetu-panstwa-w-okresie-styczen-czerwiec-2020-r.

6. https://www.gov.pl/web/finanse/szacunkowe-wykonanie-budzetu-panstwa-w-okresie-styczen-czerwiec-2019-r.

7. https://www.gov.pl/web/finanse/tarcza-antykryzysowa.

8.https://www.pwc.pl/pl/artykuly/tarcza-antykryzysowa-i-pomoc-publiczna--instrumenty-wsparcia-dla-przedsiebiorstw.html.

9. https://www.gov.pl.

Wpływ pandemii COVID-19 na stan finansów publicznych Polski

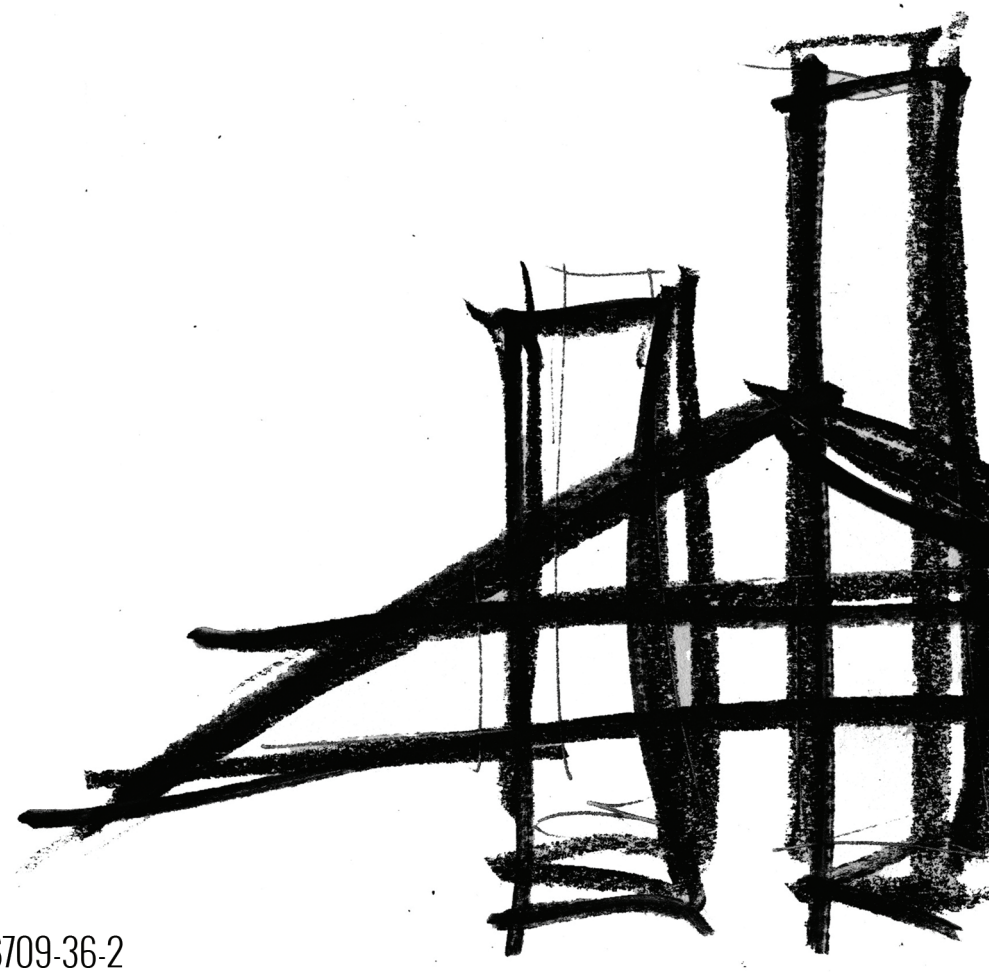
STRESZCZENIE: Finanse publiczne podlegają ciągłym regulacjom wynikającym z połączenia trzech systemów: prawa, gospodarki i polityki. Racjonalne funkcjonowanie finansów publicznych wymaga dokonywania optymalnych wyborów w sferze polityki finansowej poprzez odpowiednią identyfikację zjawisk (czynników) gospodarczych regulujących wielkość i znaczenie finansów publicznych. Celem artykułu jest ukazanie istoty i znaczenia finansów, stanu finansów publicznych w latach 2019-2020 oraz wpływu pandemii COVID-19 na polską gospodarkę. Trudna sytuacja gospodarcza w Polsce spowodowana pandemią poskutkowała wprowadzeniem pakietów pomocowych w postaci „tarcz antykryzysowych". Główną istotą osłon antykryzysowych wprowadzonych w obliczu pandemii COVID-19 jest ochrona miejsc pracy oraz zapewnienie bezpieczeństwa finansowego i zdrowotnego naszych obywateli i firm. Koszty związane z aktualną sytuacją gospodarczą należy rozłożyć na sektor przedsiębiorstw, pracowników, system finansowy i sektor publiczny w sposób solidarny i adekwatny, dbając o bezpieczeństwo wszystkich sfer życia społeczno-gospodarczego w Polsce. W związku z tym można postawić pytanie, czy rząd powinien podnosić podatki, czy też znacznie ograniczać poziom wydatków budżetowych? Stąd odpowiedzialna i racjonalna polityka gospodarcza kraju powinna w istotny sposób wybierać kierunki wydatkowania środków publicznych.

Słowa kluczowe: dochody publiczne, wydatki publiczne, tarcza antykryzysowa, Polski Fundusz Rozwoju, pandemia COVID-19.

Podstawą funkcjonowania każdej gospodarki jest nieustannie dokonywanie wyborów - decyzji przez wszystkich jej uczestników. Podjęta decyzja oznacza dokonanie wyboru co do sposobu zaspokojenia potrzeby podmiotu dokonującego wyboru. Rozwój gospodarczy oraz procesy globalizacji powodują, że tych wyborów - potrzeb i sposobów ich zaspokojenia jest coraz więcej. Naturalnym następstwem tego zjawiska jest większy nacisk na „różnorodność" ekonomii jako nauki. Różnorodność w nauce jest potrzebna, ponieważ złożoność współczesnego świata wymaga rozwiązywania coraz trudniejszych problemów badawczych.

Publikacja pt. Znaczenie ekonomii we współczesnym świecie stanowi istotny wkład w toczącą się dyskusję na temat ekonomicznych problemów współczesnego świata.(...)

Ze wstępu



ISBN 978-83-66709-36-2