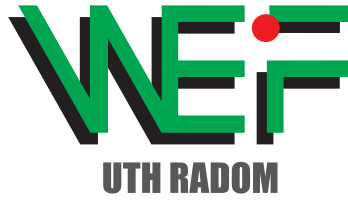


WYDZIAŁ EKONOMII I FINANSÓW



Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne

Nr 1/2023





Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne

Nr 1/2023



Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne Nr 1/2023

**Patronat wydania: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Radomiu,
WEiF UTH, ul. Chrobrego 31, 26-600 Radom**

Działy czasopisma

- mikroekonomia, rachunkowość, ekonomia międzynarodowa, finanse przedsiębiorstw,
- polityka gospodarcza, polityka regionalna,
- prawo krajowe, zarządzanie, prawo międzynarodowe,
- administracja publiczna, historia myśli administracyjno-prawnej.

Zespół redakcyjny

- dr hab. Marzanna Lament, prof. UTH Rad. – redaktor naczelny
- dr Joanna Bukowska – zastępca redaktora naczelnego
- dr hab. Mariusz Wieczorek, prof. UTH Rad. – zastępca redaktora naczelnego
- dr Zbigniew Śleszyński – redaktor statystyczny

Redaktorzy tematyczni

- mikroekonomia – dr Katarzyna Sieradzka
- rachunkowość – dr hab. Marzanna Lament, prof. UTH Rad.
- ekonomia międzynarodowa – dr Izabela Młynarzewska-Borowiec
- polityka gospodarcza – dr Marzena Sobol
- finanse, bankowość – dr hab. Viktoria Stoika, prof. UTH
- zarządzanie – dr hab. Anna Wolak-Tuzimek, prof. UTH
- prawo administracyjne – dr Paweł Śwital
- prawo krajowe – dr hab. Mariusz Wieczorek, prof. UTH Rad.
- prawo międzynarodowe – dr Inga Kawka
- etyka – dr Wojciech Wojtyła
- administracja publiczna – dr Iwona Warchoł
- historia myśli administracyjno-prawnej – dr Zbigniew Markwart
- finanse międzynarodowe – dr Ireneusz Pszczółka
- finanse przedsiębiorstw- dr hab. Aneta Ejsmont, prof. UTH

Rada naukowa

- prof. dr hab. Sławomir Bukowski - przewodniczący
- prof. dr hab. Katarzyna Głąbicka-Auleytner
- dr hab. Jan L. Bednarczyk, prof. UTH Rad.
- dr hab. Sławomir Fundowicz, prof. UTH Rad.
- dr hab. Marianna Kotowska-Jelonek, prof. PŚK
- prof. dr hab. Peter Kristofik
- dr hab. Aleksander Lotko, prof. UTH Rad.
- prof. dr hab. Vanda Marakova
- prof. dr hab. Kazimierz Ortyński
- dr hab. Sławomir Patyra, prof. UTH Rad.
- dr hab. Wojciech Sońta, prof. UTH Rad.
- dr Zbigniew Markwart
- dr Andreas Pattar

Redaktor wydania

dr Katarzyna Sieradzka.

Copyright © by Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. K. Pułaskiego w Radomiu,
Wydawnictwo (2023), 26-600 Radom, ul. Malczewskiego 29
www.uniwersytetradom.pl, e-mail: wydawnictwo@uthrad.pl

ISSN 2450-3940

Wyd. I

Spis treści

Jakub Schab <i>Teoretyczne koncepcje kształtowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej</i>	5
Filip Górski <i>Zasady międzynarodowej polityki handlowej kształtowane przez WTO</i>	16
Vladyslav Tatarinov <i>Liberalizacja i ograniczenia przepływu kapitału</i>	30
Grzegorz Grzebalski <i>Pozycja i zdolność konkurencyjna UE względem USA i Chin</i>	42
Katarzyna Rozwadowska <i>Polityka klimatyczno-energetyczna UE a rozwój gospodarek europejskich</i>	51
Miscellanea	
Dominika Rychel, Monika Skorża, Monika Zimoląg <i>Franczyza jako źródło finansowania działalności</i>	60
Patrycja Szara, Marcin Świsłowski, Olga Zielińska <i>Aktywizacja zawodowa osób bezrobotnych w województwie mazowieckim w latach 2016-2022</i>	75

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytetu Technologiczno-Humanistycznego
im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 1 (2023)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2023.001>

Jakub Schab*

Teoretyczne koncepcje kształtowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej

Streszczenie

W artykule omówiono teoretyczne podejście do kształtowania koncepcji międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej. Wśród analizowanych koncepcji znalazła się koncepcja zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej, a także koncepcja strategicznej polityki handlowej. W tekście wskazano, że obecnie obie strategie są realizowane na świecie z. Nie można jednak jednoznacznie stwierdzić, która jest skuteczniejsza. Za najlepsze rozwiązanie dla poszczególnych gospodarek można przyjąć połączenie elementów obu podejść.

Słowa kluczowe: konkurencyjność, polityka handlowa, międzynarodowa konkurencyjność, konkurencyjność gospodarek, zlokalizowanie konkurowanie, teoretyczne koncepcje kształtowania konkurencyjności

WSTĘP

Analiza teoretycznego podejścia do relacji międzynarodowej polityki handlowej pozwala na dobór odpowiedniej strategii kształtowania się międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. Wybór ten może okazać się kluczowy w efektywnym funkcjonowaniu danej jednostki. W zależności od przyjętego rozwiązania wyniki mogą być znacząco różne. Współcześnie powstaje wiele różnych teorii, pokazujących różne podejścia i strategie do pojęcia konkurencyjności międzynarodowej. Koncepcje omówione w tekście są schematami kompletnie skrajnymi. Koncepcja strategicznej polityki handlowej jest blisko powiązana z zastosowaniem protekcjonizmu. Natomiast druga z koncepcji - zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej, jest oparta na idei wolnego handlu

* Student studiów II stopnia, kierunek Finanse i Rachunkowość, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, Wydział Ekonomii i Finansów, e-mail: 109462@student.uthrad.pl

międzynarodowego. Niniejszy tekst teoretycznym spojrzeniem na oba podejścia i wskazaniem ich genezy i realizacji.

Celem opracowania jest ukazanie podejścia i skuteczności stosowania zarówno strategicznej polityki handlowej, jak i zlokalizowanego konkurowania i międzynarodowej konkurencyjności. Tekst jest też próbą ukazania wad i zalet danych rozwiązań oraz pewnym wskazaniem, jaka polityka konkurencyjności może być odpowiednia w dzisiejszych czasach.

1. POJĘCIE I PODEJŚCIE DO KONKURENCYJNOŚCI MIĘDZYNARODOWEJ

1.1. Pojęcie konkurencyjności międzynarodowej

Przed omówieniem problemu koncepcji konkurencyjności międzynarodowej, należy przyrzeć się definicji samej konkurencyjności. W literaturze przedmiotu nie ma jednej zalecanej definicji konkurencyjności. Analizując kilka z nich, można przyjąć, że konkurencyjność to zdolność gospodarki do konkurowania na rynku światowym. Czasami definiuje się ją również jako zdolność do podtrzymania długoterminowego wzrostu gospodarczego. Zjawisko to jest szczególnie istotne w procesie globalizacji. Rozwój teorii i badań konkurencyjności zmierza w kierunku bardziej kompleksowego podejścia, które oprócz perspektywy międzynarodowej obejmuje stan gospodarki w skali makro i mikroekonomicznej. Konkurencyjność w coraz większym stopniu determinowana jest przez czynniki jakościowe, związane m.in. z rozwojem technologicznym, innowacjami, systemami zarządzania, czy korzyściami skali. Szczególnie istotne są wskaźniki związane z nauką, technologią i innowacyjnością, które opisują poziom konkurencyjności technologicznej i innowacyjnej krajów (Szamrej-Baran, 2012, s.126-127).

Przeanalizowanie wielu definicji pozwala też określić konkurencyjność jako zdolność różnych jednostek gospodarczych (gospodarstw domowych, przedsiębiorstw) działających w danym kraju do osiągnięcia maksymalnego możliwego zysku ze społecznego podziału pracy większego, niż partnerów w innych krajach, np. przedsiębiorstw z innych krajów itp., aby zwiększyć wysokość dochodów rozdzielanych na terytorium swojego kraju i lepiej zaspokoić różne potrzeby obywateli. Jest więc kategorią wielopłaszczyznową i wielowymiarową. Pojęcie konkurencyjności międzynarodowej gospodarki narodowej – zwanej też konkurencyjnością międzynarodową lub międzynarodową przewagą konkurencyjną – zróżnicowanie i wielowymiarowość jest problemem samym w sobie (Misala, 2002, s. 8-9).

1.2. Podejście do konkurencyjności międzynarodowej

Konkurencyjność międzynarodowa może być rozpatrywana w aspekcie przedsiębiorstw oraz gospodarek narodowych. Na główne siły wpływu konkurencji na przedsiębiorstwo wskazuje się kilka czynników (Borowiecki, Siuta-Tokarska, 2015, s. 54).

Należą do nich:

1. Czynniki pochodzące od dostawców i klientów, wynikające z ich pozycji.
2. Czynniki wynikające z rywalizacji pomiędzy przedsiębiorstwami sektora.
3. Czynniki wynikające z zagrożeń ze strony nowych konkurentów.
4. Czynniki wynikające z zagrożeń ze strony produktów substytucjonalnych.

Niezależnie od obszaru działalności, każda firma jest zasadniczo skazana na konkurencyjne oddziaływanie innych firm, dlatego konieczne jest wdrażanie odpowiednich działań zwalczających negatywne skutki działania konkurencji. Przedsiębiorstwo może przy tym przyjąć jedno z czterech podstawowych wzorców zachowań konkurencyjnych, którymi są: pochodzące od dostawców i klientów, wynikające z ich pozycji:

1. Walka konkurencyjna.
2. Ograniczanie konkurencji.
3. Unikanie konkurencji.
4. Ignorowanie konkurencji.

Zgodnie z opracowaniem M. Stankiewicza, konkurencyjność przedsiębiorstw jako całość (system) składającą się z czterech elementów, która jest otwarta na wpływ otoczenia ogólnego i oddziałuje z otoczeniem konkurencyjnym, są to:

1. Potencjał konkurencyjny.
2. Przewaga konkurencyjna.
3. Narzędzia konkurencyjne.
4. Pozycja konkurencyjna.

W ramach oceny konkurencyjności określonego podmiotu gospodarczego (w szerokim i wąskim rozumieniu) konieczne jest uwzględnienie czynników zewnętrznych (ze względu na ogólne otoczenie, które odnosi się do efektów otoczenia regionalnego oraz wpływ uczestników na otoczenie konkurencyjne lub mikrootoczenie) oraz czynniki wewnętrzne (zasoby ludzkie, zasoby informacyjne i technologiczne, zasoby kapitałowe), zasoby fizyczne, zasoby relacyjne, infrastruktura korporacyjna, skuteczność i efektywność organizacyjna i zarządzania, szybkość i zakres wprowadzania nowych technologii produkcji, metod zarządzania, nowoczesnych produktów i usług firmy itp., co decyduje o ogólnej konkurencyjności firmy (Skowronek-Mieleczarek, 2013, s. 233).

Natomiast podejście do konkurencyjności w kontekście gospodarek narodowych jest inne, gdyż w tym ujęciu przyjmuje się, że gospodarka tego kraju jest konkurencyjna, jeśli charakteryzuje się kilkoma osiągnięciami. Wśród występujących w takiej gospodarce zdarzeń zalicza się: wysoką dynamikę wzrostu dochodów realnych, szybki wzrost rozwoju zasobów produkcyjnych oraz wysoki potencjał gospodarczy, poziom zatrudnienia i wysoką wydajność pracy (Borowiecki, Siuta-Tokarska, 2015, s. 57-58).

Literatura przedmiotu wskazuje, że w ramach konkurencyjności gospodarki narodowej można wyróżnić cztery główne etapy ich rozwoju:

1. Etap I - konkurencyjność oparta na czynnikach produkcji. Ten etap jest w większości typowy dla krajów najslabiej rozwiniętych.
2. Etap II - konkurencyjność oparta na inwestycjach. Ta faza charakteryzuje się tak zwanymi krajami odzyskania
3. Etap III - konkurencyjność oparta na innowacjach. Ten etap obejmuje zazwyczaj kraje rozwinięte.
4. Etap IV - konkurencyjność oparta na bogactwie. Faza ta dotyczy krajów rozwiniętych, których przewaga konkurencyjna opiera się na osiągniętej już pozycji konkurencyjnej, przy czym cechą charakterystyczną gospodarki na tym etapie rozwoju konkurencyjnego nie jest wzmocnienie pozycji konkurencyjnej, lecz jej utrzymanie. Może to jednak utrudnić utrzymanie pozycji w przyszłości.

Aktualną międzynarodową pozycję konkurencyjną każdej krajowej gospodarki można określić m.in. na podstawie tzw. rankingów konkurencyjności gospodarek światowych, opisujących i oceniających konkurencyjność z uwzględnieniem określonych obszarów gospodarki, jakimi są np.: otwartość gospodarki, jej umiędzynarodowienie, sytuacja gospodarcza, dynamika gospodarcza, rola państwa, wydajność rządu, infrastruktura i klimat inwestycyjny, technologie, zarządzanie, instytucje czy zasoby ludzkie. Istnieje wiele rankingów klasyfikujących gospodarki ze względu na poszczególne kryteria. Przykładowo, w Globalnym Raporcie Konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego konkurencyjność gospodarek oceniana jest na podstawie wskaźnika GCI (*Global Competitiveness Index*), w którym uwzględniane są tzw. miary wynikowe i czynnikowe. Ranking z 2019 roku plasował Polskę na 37 pozycji, wśród 141 badanych państw.

2. OMÓWIENIE MIĘDZYNARODOWEJ POLITYKI HANDLOWEJ

2.1. Geneza międzynarodowej polityki handlowej

Przed opisaniem zasad koncepcji strategicznej polityki handlowej, warto zdefiniować genezę i budowę obecnej międzynarodowej polityki handlowej. Otóż korzenie międzynarodowej polityki handlowej sięgają XIX wieku. Międzynarodowa polityka handlowa rozumiana jest jako cele i środki oddziaływania na międzynarodowe przepływy handlowe uzgodnione przez grupę krajów. Jednak międzynarodowa polityka handlowa rozkwitła wraz z podpisaniem Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT) i kolejnymi rundami negocjacji prowadzonych przez jego sygnatariuszy. Rezultatem było stworzenie międzynarodowych zasad, mających na celu ograniczenie protekcjonizmu i niepewności w stosunkach handlowych. Utworzono również Światową Organizację Handlu (WTO), odpowiedzialną za zarządzanie dotychczas wynegocjowanymi umowami i dalszą liberalizację handlu międzynarodowego (Wojtas, 2015, s. 391-392).

Polityka handlową rozumie się jako wpływ rządu na stosunki handlowe z zagranicą, a więc na wielkość i strukturę eksportu i importu, bilans handlowy oraz efektywność wymiany handlowej. Głównym celem polityki handlowej jest optymalne kształtowanie stosunków kraju z zagranicą. Najczęstszymi celami częściowymi polityki handlowej są: ograniczenie importu, zwiększenie eksportu, polepszenie bilansu płatniczego, poprawa struktury towarowej handlu zagranicznego, zwiększenie udziału danego kraju w handlu światowym, wejście lub pozyskanie nowych rynków np. poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne (Tereszczuk, 2016, s. 628-629).

2.2. Podejście do konkurencyjności międzynarodowej

Coraz większa współpraca pomiędzy państwami w ramach ugrupowań międzynarodowych, spowodowała powołanie wspólnej polityki dla danego obszaru. Najbardziej znanym przykładem takiego rozwiązania, jest Wspólna Polityka Handlowa (WPH) Unii Europejskiej. Wspólna polityka handlowa jest jedną z najstarszych polityk Unii Europejskiej. Zastosowanie polityki handlowej stało się dowodem na to, że przepisy na takiej płaszczyźnie mogą być skutecznie realizowane na poziomie ponadnarodowym (Borowicz, 2019, s.74-75).

Wspólna polityka handlowa jest realizowana w dwóch wymiarach: autonomicznym i konwencyjnym. Polityki autonomiczne obejmują środki i instrumenty, które nie są opisane w umowie i można je podzielić na polityki dyskryminacyjne i preferencyjne. Polityka dyskryminacyjna jest stosowana wobec krajów, które nie są członkami WTO, a polityka preferencyjnego traktowania obejmuje szereg mających zastosowanie preferencji dla krajów najslabiej rozwiniętych. Z drugiej strony polityka konwencyjna jest bezpośrednią konsekwencją postanowień traktatowych i obejmuje traktaty międzynarodowe oraz umowy zawierane przez UE z państwami trzecimi lub organizacjami międzynarodowym.

Instrumenty polityki handlowej można rozdzielić na podstawie różnych kryteriów. Różnice w proponowanych klasyfikacjach środków protekcji dotyczą zarówno podziału stosowanych instrumentów na taryfowe i pozataryfowe, jak i szczególnej typologii instrumentów pozataryfowych. Instrumenty polityki handlowej można podzielić ze względu na ich wpływ na handel. Wśród nich wyróżnić można: cła, kontyngenty celne i ich zawieszenia, oraz instrumenty pozataryfowe, spośród których wyróżnia się bezpośrednio i pośrednio. Instrumenty bezpośrednio służą głównie realizacji celów polityki handlowej, a ich zastosowanie służy ochronie rynku wewnętrznego, zapewnieniu dostępu do rynku oraz wzmocnieniu pozycji producentów krajowych wobec dostawców zagranicznych zarówno na rynku krajowym, jak i światowym. Bariery poza-handlowe (ilościowe, fiskalne i administracyjne) mają bezpośredni wpływ na wielkość handlu i zwykle stanowią bezpośrednią alternatywę dla taryf. Środki pośrednie nie są bezpośrednio wykorzystywane do regulacji wolumenu handlu, stają się barierami handlowymi dla zaspokojenia potrzeb wewnętrznych kraju jako efekt uboczny podjętych działań (Tereszczuk, 2016, s. 630).

3. TEORETYCZNE KONCEPCJE KSZTAŁTOWANIA MIĘDZYNARODOWEJ KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI NARODOWEJ

3.1. Teoretyczne podejście do kształtowania międzynarodowej konkurencyjności

Mniej lub bardziej zwarte teoretyczne ujęcia kształtowania międzynarodowej konkurencyjności regionów i krajów, rozumiane są jako możliwość walki o jak największe korzyści społeczne (w tym międzyregionalny i międzynarodowy podział pracy). Na przestrzeni wieków z reguły jedna koncepcja stopniowo ustępowała drugiej. Z wielu różnych znanych przyczyn sytuacja skomplikowała się po II wojnie światowej i nie tylko z powodów politycznych. Najprościej rzecz ujmując, w całej powojennej gospodarce światowej zaczęły zachodzić ważne zmiany, które ogólnie określa się jako postępujący proces umiędzynarodowienia życia gospodarczego, a nawet jego częściowej globalizacji, której główne przyczyny są również powszechnie znane (Misala, 2012, s. 56-57).

Współcześnie mamy do czynienia z wieloma koncepcjami dotyczącymi zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności gospodarek narodowych poszczególnych krajów świata oraz ich grupowania gospodarek, rozumianych często jako pewne strategie wzrostu i rozwoju gospodarczego. Ważną częścią tych koncepcji są rozważania dotyczące wykorzystania i konsolidacji istniejących przewag komparatywnych oraz nowych, często nazywanych dynamicznymi przewagami konkurencyjnymi. Często towarzyszą temu rozważania o możliwości kontroli oraz sposobów swoistego, odgórnego sterowania tym procesem (Misala, 2012, s. 57).

W związku z przytoczonymi faktami, a zwłaszcza „dwoistym” traktowaniem zjawiska międzynarodowej konkurencyjności gospodarek poszczególnych krajów czy regionów, wyróżnić można dualizm koncepcji analitycznych oraz ściśle powiązane z nimi kształtowanie polityki gospodarczej, ukierunkowanej na zwiększenie poziomu tejże konkurencyjności. Wśród powyższego podziału wyróżnić można dwie koncepcje.

3.2. Koncepcja strategicznej polityki handlowej

Pierwszą z prezentowanych koncepcji kształtowania się międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej jest koncepcja strategicznej polityki handlowej. Według tego spojrzenia występuje niedoskonała konkurencja, która wyjaśnia zastosowanie protekcjonizmu w gospodarce. Twórcy tej polityki twierdzą, że w warunkach niedoskonałej konkurencyjności aktywna zagraniczna polityka gospodarcza kraju może być skuteczniejsza, niż polityka wolnego handlu. Według nich aktywna polityka w zakresie międzynarodowych stosunków gospodarczych powinna zmierzać do stworzenia odgórnych warunków wspomagających uzyskiwanie odpowiednich korzyści z rozwoju współpracy międzynarodowej od zagranicznych konkurentów.

Zdaniem P. Krugmana, tak rozumiane zyski można osiągnąć poprzez odpowiednie decyzje rządu, których celem jest uzyskanie wyższego zysku (tzw. rent ekonomicznych) z wykorzystania czynników produkcji, niż z innych alternatywnych zastosowań, co może mieć pozytywny wpływ na gospodarkę jako całość. Charakter strategicznej polityki handlowej nie jest skomplikowany. Patrząc ogólnie, chodzi w niej o wykorzystanie różnych instrumentów polityki gospodarczej (handlowej, przemysłowej czy technologicznej) do wykorzystania wyjątków od warunków gospodarki, w której panuje całkowicie wolna konkurencja.

W nieco inny sposób koryguje się pojawianie się różnych zniekształceń rynku za pomocą tych instrumentów, a dokładniej – sprzyja usuwaniu i/lub zmniejszaniu negatywnego wpływu zakłóceń na krajowy poziom dobrobytu. Ten sposób charakteryzuje optymalne wystąpienie odchyłeń oraz (gdy odpowiednie środki interwencyjne nie przyniosą pożądanego rezultatu), dalsze stosowanie działań naprawczych na korzyść, które nazywane są sub-optymalnymi i z definicji są stosowane jak drugie najlepsze rozwiązanie (Misala, 2012, s. 64).

Strategiczna polityka handlowa jest jedną ze składowych polityki przemysłowej, której celem jest zapewnienie odpowiedniego poziomu rozwoju nowoczesnych przemysłów. Do wywołania odpowiednich skutków, państwo wykorzystuje szereg środków, do których można zaliczyć: ulgi podatkowe, dotacje, tanie pożyczki, granty na badania i rozwój, gwarancje kredytowe czy zwolnienia z niektórych przepisów antymonopolowych. Różnorodne modele składające się na koncepcję tzw. strategicznej polityki handlowej można podzielić na modele realizacji tej polityki:

1. W warunkach konkurencji monopolistycznej.
2. W warunkach konkurencji oligopolistycznej.
3. W celu osiągnięcia większych rozmiarów produkcji i korzyści skali.
4. W celu osiągnięcia korzystniejszych cen niż partnerzy.

Celem twórców i orędowników strategicznej polityki handlu zagranicznego i międzynarodowego jest osiągnięcie wyższych zwrotów w danej branży przy użyciu różnych narzędzi polityki zagranicznej (w tym instrumentów polityki wewnętrznej) w porównaniu z innymi sektorami o podobnym poziomie ryzyka lub prowadzenie do wyższych płac w tej branży niż otrzymywanych przez pracowników zatrudnionych w innych branżach, o takich samych kwalifikacjach.

Jeśli więc istnieją zyski, które można uzyskać w danej branży lub sektorze, to zdaniem autorów poprzez odpowiednio realizowaną strategiczną politykę handlową (np. dotacje, subsydia czy taryfy celne), pozwoli to na przyznanie danemu krajowi większego udziału w zyskach bardziej wydajnych sektorów lub gałęzi przemysłu, co przełoży się na zwiększenie wielkości i poziomu dochodu narodowego. Analogicznie, sektory lub branże o niższych zyskach, które są dyskryminowane w danym kraju, należy w pozostawić do rozwoju innym krajom.

3.3. Koncepcja strategicznej polityki handlowej

Inna analityczną koncepcją konkurencyjności międzynarodowej to koncepcja kształtowania zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności. Konkurencyjność wynika tu głównie ze wzrostu atrakcyjności gospodarczej danego kraju lub regionu w szerszym znaczeniu, co znajduje odzwierciedlenie w kształtowaniu się bilansu obrotów kapitałowych, zwłaszcza bilansu przepływu kapitału długoterminowego. Zgodnie z tą koncepcją im atrakcyjniejsze (sprzyjające inwestorom zagranicznym) warunki gospodarcze, tym bardziej konkurencyjny jest dany kraj lub region. Autorami i zwolennikami polityki wspierającej lokalną konkurencję i konkurencyjność są głównie ekonomiści niemieccy, którzy jej istotę określają jako Standortwettbewerb (Misala, 2012, s.57).

Istota koncepcji kształtowania zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności składa się z trzech elementów. Pierwszy z nich to tak zwane konkurowanie instytucjonalne, drugi to tworzenie dogodnych warunków dla przemieszczania się mobilnych czynników produkcji międzynarodowej, zwłaszcza kapitału i technicznego, czy know-how, do określonego kraju (regionu). Napływ ten może mieć pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy tego obszaru. Trzecim elementem składowym koncepcji, jest intensyfikacja mechanizmu konkurencji między przedsiębiorstwami danego regionu, który poszukuje zewnętrznych mobilnych czynników produkcji. W ten sposób podnosi się poziom międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności (Misala, 2012, s.58).

Pojęcie konkurencji lokalnej i konkurencyjności międzynarodowej można też postrzegać w nieco inny sposób. Koncepcja ta zawiera w sobie elementy konkurencji przestrzennej. Według H. Sieberta (2000) w tej konkurencji można wyróżnić trzy poziomy:

1. Konkurencja między przedsiębiorstwami na rynku towarów i usług, tj. rynek produktów.
2. Konkurencja między krajami i regionami o siłę napędową czynników produkcji, tj. głównie kapitał, wykwalifikowaną siłę roboczą i wiedzę techniczną.
3. Konkurencja między niemobilnymi lub mało mobilnymi czynnikami produkcji poprzez pośredni udział w wymianie międzynarodowej, a dokładniej w handlu międzynarodowym.

Z punktu widzenia tworzonej teorii konkurencyjności międzynarodowej gospodarki narodowej istotną zaletą koncepcji zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej jest możliwość jej swoistej ekspansji zgodnie z wykorzystaniem różnych teorii wymiany międzynarodowej, których główne twierdzenia można zweryfikować empirycznie i porównać na arenie międzynarodowej. Według H. Sieberta konkurując w skali międzynarodowej w sferze instytucjonalnej o różnorodne czynniki wytwórcze, władze danego kraju mogą wykorzystywać cały zestaw instrumentów, aby przyciągać i zachęcać mobilne czynniki wytwórcze do inwestycji w dany region.

Wspomniany Siebert do takich instrumentów zalicza:

1. Instrumenty sprzyjające zwiększaniu ilości i poprawie jakości dóbr publicznych.
2. Odpowiednio dobrane stawki podatkowe.
3. Odpowiednie rozwiązania instytucjonalne.

Stosowanie zestawów instrumentów polityki ekonomicznej poprzez odpowiednie otwieranie gospodarki narodowej zwiększa podaż, ale przy jej otwieraniu trzeba koniecznie uwzględniać konieczność rozsądnego zarządzania własnymi i zagranicznymi czynnikami wytwórczymi podczas występowania zjawiska międzynarodowego konkurowania o te czynniki, jak również i możliwości szybkich przepływów mobilnych czynników w skali międzynarodowej.

PODSUMOWANIE

Analizując obie podane koncepcje, można dojść do wniosku, że na pytanie, która teoria jest lepsza, nie ma jednoznacznej odpowiedzi. Każda z koncepcji ma swoje wady i zalety. Koncepcja strategicznej polityki zagranicznej chroni rynek krajowy oraz wzmacnia strategiczne działy przemysłu narodowego, lecz jednocześnie zamyka się przed napływem do kraju kapitału zza granicy. Obecnie na świecie można w mniejszym bądź większym stopniu doszukać się zastosowania tej strategii. Najczęściej spotyka się go w branżach strategicznych dla funkcjonowania państwa, co ma na celu ochronę interesu krajowego. Przykładem zastosowania tej strategii jest gospodarka chińska, która poprzez wdrożenie tej koncepcji wyraźnie poprawiła swą kondycję.

W drugiej koncepcji, czyli polityce kształtowania zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności, również można doszukać się wad i zalet. Podobnie jak koncepcja strategiczna, również i ta jest obecnie spotykana wśród państw świata. Głównym elementem wspierającym koncepcję zlokalizowanego konkurowania jest udział państw w ugrupowaniach międzynarodowych. Najbardziej znanym przykładem takiego ugrupowania jest Unia Europejska, której to jednym z założeń jest liberalizacja polityki handlowej w ramach jej członków.

W najbardziej rozwiniętych państwach najczęściej łączą obie te strategie, tzn. pozwalają na swobodną konkurencję w większości branż, lecz w niektórych ją blokują. Na przykładzie Polski można wywnioskować, że na podstawie raportu Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, w którym przedstawiono branże kluczowe, mowa jest o takich gałęziach jak cyberbezpieczeństwo, robotyka czy infrastruktura drogowa.

BIBLIOGRAFIA

1. Borowicz A. (2019), *Polityka handlowa Unii Europejskiej jako przykład asymetrycznych działań oddziałujących na państwa słabiej rozwinięte*, The Review of European Affairs Volume 3:2(6) 2019 The Polish European Community Studies Association PECSA.
2. Borowiecki R., Siuta-Tokarska B. (2015), *Konkurencyjność przedsiębiorstw i konkurencyjność gospodarki Polski – zarys problemu*, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 41 (1/2015).
3. Majchrowska E. (2014), *Wpływ członkostwa w WTO na handel zagraniczny Chin Implikacje dla gospodarki światowej*, Kraków; Oficyna Wydawnicza AFM.
4. Misala J, Siek E. (2012), *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna Śląska w okresie transformacji*, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
5. Misala J. (2002), *Mierniki konkurencyjności gospodarki: aspekty teoretyczne i wnioski dla Polski*, International Journal of Management and Economics 12.
6. Misala J. (2012), *Zarys teoretycznych podstaw rozwoju długookresowych przewag konkurencyjnych w handlu międzynarodowym ze szczególnym uwzględnieniem ich istoty, czynników determinujących i ich analizy*, Warszawa: Instytut Gospodarki Światowej.
7. Skowronek-Mielczarek A. (2013), *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej.
8. Stankiewicz M.J. (2000), *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Gospodarka Narodowa nr 7–8.
9. Szamrej-Baran I. (2012), *Konkurencyjność gospodarki Polski na tle wybranych gospodarek Unii Europejskiej*, Szczecin: Uniwersytet Szczeciński.
10. Tereszczuk M. (2016), *Instrumenty polityki handlowej Unii Europejskiej a polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
11. The Global Competitiveness Report 2019, <https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2019> (dostęp 29.11.2022).
12. Wojtas M. (2015), *Międzynarodowa polityka handlowa w XXI wieku – główne trendy*, Studia i prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania nr 41, t. 1.

Theoretical Concepts of Shaping the International Competitiveness of a National Economy

Abstract

Paper discussed the theoretical approach to shaping the concept of international competitiveness of a national economy. Among the concepts analysed were the concept of localised competition and international competitiveness, along with the concept of strategic trade policy. The text shows that both strategies are nowadays implemented worldwide. It is not possible to say clearly which is more effective. A combination between elements of both approaches is considered the best solution for individual economies.

Keywords: competitiveness, trade policy, international competitiveness, competitiveness of economies, localized competition, theoretical concepts of competitiveness development

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytetu Technologiczno-Humanistycznego
im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 1 (2023)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2023.002>

Filip Górski*

Zasady międzynarodowej polityki handlowej kształtowane przez WTO

Streszczenie

W artykule omówiono politykę handlową prowadzoną przez Międzynarodową Organizację Handlu oraz jej rolę w liberalizacji handlu usługami i własnością intelektualną. Przeanalizowano ostatnią rundę negocjacji w Dausze i odpowiedziano na pytanie dlaczego nie było możliwe osiągnięcie porozumienia. Zbadana została rola Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz Banku Światowego w międzynarodowym systemie walutowym, a także ich aktualna działalność pod kątem spełniania przez nich założonych funkcji.

Słowa kluczowe: liberalizacja, handel, spór, reformy, rozwój, polityka, współpraca, pomoc, system

WSTĘP

Światowa Organizacja Handlu to międzynarodowa organizacja z siedzibą w Genewie utworzona w lipcu 1995 roku, w celu liberalizacji międzynarodowego handlu dobrami i usługami, rozstrzygnięcia sporów dotyczących wymiany handlowej oraz przestrzegania praw własności intelektualnej. Aktualnie należą do niej 164 państwa z całego świata. Podstawą do jej utworzenia stało się Porozumienie dotyczące Rolnictwa, osiągnięte podczas negocjacji Rundy Urugwajskiej GATT w latach 1986-1999. Zawiera ono zasady handlu międzynarodowego oraz pośrednio produkcji, a także zakazuje wykorzystywania środków pozataryfowych. Pozwala natomiast państwom na swobodę działania w sektorze rolnictwa. Celem opracowania jest analiza działalności WTO w obszarze handlu, negocjacji w Dausze oraz rola i działalność Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz Banku Światowego.

* licencjat, student studiów II stopnia, kierunek Finanse i Rachunkowość, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, Wydział Ekonomiczny, e-mail: fylypgorski@gmail.com

1. MECHANIZM ROZSTRZYGANIA SPORÓW HANDLOWYCH

Jednym z głównych osiągnięć WTO jest umocnienie Organu Rozstrzygania Sporów uprawnionego do rozwiązywania sporów handlowych i egzekwowania jego decyzji. Mechanizm rozstrzygania sporów to system z góry ustalonych zasad umożliwiających członkom WTO, bez względu na ich siłę polityczną i znaczenie gospodarcze, wnoszenie skarg w przypadku podejrzenia, że naruszone zostały zasady WTO i dochodzenie rekompensaty za takie naruszenia. Mechanizm ten przyczynił się do ograniczenia jednostronnych działań obronnych, do których państwa się wcześniej uciekały i które często prowokowały reakcje odwetowe ze strony państw będących ich celem, co prowadziło niekiedy do otwartej wojny handlowej (Iglar, 2022, s. 2). Wszedł on w życie 1 stycznia 1995 r. (Hajdukiewicz, 2004, s. 54).

Procedury rozstrzygania sporów były obecne również w ramach poprzedniego systemu GATT, ale w praktyce często nie przynosiły one efektów. Stosowanie zasady konsensusu w procesie podejmowania decyzji powodowało, że system ten był wyjątkowo podatny na zablokowanie. Pozwany kraj mógł swoim protestem przystopować przyjęcie raportu panelu, powołanego w celu przeanalizowania zasadności skargi przez Radę GATT, w efekcie raport panelu nie stawał się wiążący i strona oskarżona niemal zawsze unikała wprowadzenia rekomendacji GATT. Jedynym działaniem, jakie przysługiwało skarżącemu w tej sprawie było wystąpienie do GATT na podstawie art. XXIII Układu o zgodę na zawieszenie wobec pozostałych członków GATT takich bonifikat lub innych zobowiązań podjętych na mocy Układu, jakie uznają za adekwatne w danych okolicznościach (tzw. procedura nullifikacji). Ustalenie tych praw było jednak mozolne i długotrwałe, a GATT niechętnie pozwalał stronom na odwołanie koncesji na podstawie art. XXIII (Hajdukiewicz, 2004, s. 54).

System rozstrzygania sporów WTO służy zagwarantowaniu, że silniejsi członkowie nie mają przewagi nad słabszymi, i określa jasne przepisy dotyczące środków odwetowych. Organ Apelacyjny obecnie w praktyce nie istnieje, ponieważ jego członkom wygasł mandat, a wolne stanowiska nie zostały obsadzone. Aby zaradzić tej sytuacji, UE wraz z 22 członkami WTO zaproponowała inicjatywę w postaci alternatywnego mechanizmu zwanego tymczasowym arbitrażem odwoławczym, w skład którego wchodzi 10 arbitrów wysłuchujących odwołań od sprawozdań panelu WTO (Iglar, 2022, s. 2).

Uzgodnienie ws. zasad i procedur (DSU) formułuje w art. 3 ogólne zasady, które leżą u podstaw systemu. Są to: zasada szybkiego rozstrzygnięcia sporów (ust. 2 i 3), zasada zadowalającego rozstrzygnięcia (ust. 4), zasada pozytywnego rozwiązania sporu, tj. rozwiązania akceptowanego przez strony (ust. 7), zasada domniemania szkodliwości naruszenia zobowiązań (ust. 8), zasada dobrej wiary państw członkowskich WTO (ust. 10). Wspomniane zasady korespondują z celami hierarchicznie wymienionymi w art. 3 ust. 7 Uzgodnienia. Tekst Uzgodnienia wyraźnie wskazuje, że głównym celem mechanizmu rozwiązywania sporów jest osiągnięcie pozytywnego rozwiązania sporu. Najbardziej pożądanym jest osiągnięcie

rozwiązania wzajemnie akceptowalnego dla stron sporu i pozostającego w zgodzie z DSU. W sytuacji, gdy osiągnięcie porozumienia nie jest możliwe, celem mechanizmu rozwiązywania sporów jest doprowadzenie do wycofania środków będących przyczyną sporu, jeśli zostaną one uznane za niezgodne z postanowieniami którekolwiek z porozumień wymienionych. Rekompensata powinna mieć zastosowanie jedynie wówczas, gdy niezwłoczne wycofanie środka jest niewykonalne i będzie tymczasowym rozwiązaniem do czasu wycofania środka niezgodnego z porozumieniem wymienionym. Natomiast ostatecznym rozwiązaniem, jakie Uzgodnienie zapewnia stronie odwołującej się do procedury rozstrzygnięcia sporów, jest możliwość zawieszenia stosowania koncesji lub wykonania innych zobowiązań wynikających z porozumień wymienionych w sposób dyskryminacyjny w stosunku do drugiej strony, niemniej jednak z zastrzeżeniem zatwierdzenia takich działań przez DSB (art. 3 ust. 7 DSU) (Lankosz, 2013, s. 89).

Od czasu utworzenia WTO Unia Europejska należy do stron najczęściej korzystających z systemu rozstrzygnięcia sporów. W latach 1995–2022 Unia zaangażowana była w 201 sporów, przy czym w 110 przypadkach występowała w charakterze strony skarżącej, a w 91 – strony pozwanej. W 216 innych sprawach złożyła wnioski o przyznanie statusu strony trzeciej, który umożliwia członkom WTO monitorowanie sporów między innymi stronami. UE reprezentowana przez Komisję Europejską często dąży również do udoskonalenia i doprecyzowania umów WTO, wnosząc do zespołów orzekających i Organu Apelacyjnego o wydanie orzeczeń (Igeler, 2022, s. 2).

Parlament Europejski bacznie obserwuje przebieg sporów, w które zaangażowana jest UE. Komisja Handlu Międzynarodowego Parlamentu Europejskiego prezentuje swoje stanowisko w sprawie sporów handlowych, przedstawiając sprawozdania, organizując wysłuchania publiczne i składając pytania ustne do Komisji i Rady. Miało to miejsce na przykład w sporze pomiędzy UE a Stanami Zjednoczonymi dotyczącym Airbusa i Boeinga (Igeler, 2022, s. 2).

2. RUNDA DAUHAŃSKA I PÓŹNIEJSZY ROZWÓJ WYDARZEŃ

W 2001 r. członkowie WTO rozpoczęli rundę ambitnych wielostronnych negocjacji handlowych zwanych rundą dauhańską lub dauhańską agendą rozwoju. Jej głównym celem jest uznanie rozwoju za podstawowy element światowego systemu handlu. Negocjacje dauhańskie dążą do zwiększenia roli krajów rozwijających się i podniesienia ich zdolności do czerpania korzyści z handlu międzynarodowego oraz pomocy im w zwalczaniu ubóstwa (Igeler, 2022, s. 2,3).

Runda dauhańska jest ostatnim cyklem negocjacji handlowych w ramach WTO. Członkowie WTO podjęli zobowiązanie na rzecz znacznej poprawy dostępu do rynku oraz stopniowego wycofywania wszelkich form subsydiów wywozowych w ramach łącznego wsparcia wewnętrznego będącego przyczyną zakłóceń handlowych, z uwzględnieniem konieczności przyznania rozwijającym się krajom zróżnicowanego, specjalnego traktowania.

Dauhańska agenda rozwoju opiera się na zasadzie jednolitego pakietu i nadal trwa. Negocjacje utknęły jednak w martwym punkcie w ważnych obszarach, głównie związanych z dostępem do rynku. Największe rozbieżności dotyczą stanowisk ważnych krajów wschodzących i krajów lub bloków przemysłowych co do metod przekształcania międzynarodowego systemu handlu (Igeler, 2022, s.3).

UE wsparła rozpoczęcie szeroko zakrojonej i ambitnej rundy negocjacji, ponieważ uznała to za najlepszy sposób zapewnienia wszystkim uczestnikom wzrostu gospodarczego i korzyści z rozwoju oraz umożliwienia niezbędnych kompromisów. Pomimo usilnych starań wielu uczestników (w tym zwłaszcza UE) pomysły zakończenia całego procesu negocjacji wydaje się jednak nieosiągalne (Igeler, 2022, s. 3). Niemożliwe jednak nie istnieje.

17 czerwca 2022 r. po ponad 20 latach negocjacji na 12. konferencji ministerialnej WTO osiągnięto historyczne porozumienie w sprawie zniesienia niezgodnych z zasadą zrównoważonego rozwoju dotacji w sektorze rybołówstwa. Jest to pierwsze w historii wielostronne porozumienie skupiające się na zrównoważonym rozwoju i pierwsze nowe porozumienie WTO od 2013 r. Porozumienie stanowi kluczowy krok w kierunku zapewnienia, aby dotacje dla rybołówstwa służyły głównie zrównoważonemu rozwojowi i nie powodowały szkód w oceanach i zasobach rybnych, ponieważ są one niezbędne, aby społeczności nadbrzeżne na całym świecie mogły przetrwać (Igeler, 2022, s. 3).

Ponadto uzgodniono konkretne kolejne kroki w kierunku reformy WTO, wśród których znajduje się przywrócenie organizacji roli arbitra rozstrzygającego spory. Ogłoszono również deklarację ministerialną w sprawie reakcji WTO na pandemię i gotowości na przyszłe pandemie, a także zatwierdzono zwolnienie z niektórych obowiązków w zakresie własności intelektualnej w odniesieniu do szczepionek przeciwko COVID-19. We wspólnej reakcji na obecną dramatyczną sytuację żywnościową wynikającą z rosyjskiej napaści na Ukrainę członkowie WTO zgodzili się na ograniczenie restrykcji wywozowych i wyłączenie z takich ograniczeń zakupów humanitarnych Światowego Programu Żywnościowego. Ponadto osiągnięto porozumienie w sprawie przedłużenia moratorium na cła w handlu elektronicznym do następnej konferencji ministerialnej WTO (Igeler, 2022, s. 3).

W następstwie inicjatywy UE niektórzy członkowie potwierdzili swoją solidarność z Ukrainą. UE wspierała również dalszą współpracę w zakresie przeciwdziałania zmianie klimatu. Konferencja Parlamentarna ds. WTO, która jest wspólnym przedsięwzięciem Parlamentu Europejskiego i Unii Międzyparlamentarnej, regularnie oferuje możliwość konstruktywnego uczestnictwa. Parlament kilkakrotnie wzywał do wznowienia negocjacji, podkreślając wagę rundy dauhańskiej dla światowego handlu i rozwoju gospodarczego (Igeler, 2022, s.3).

Parlament jest również ściśle zaangażowany w negocjacje porozumień o bardziej ograniczonym zakresie, jak trwające negocjacje w sprawie handlu elektronicznego. Uczestniczy w konferencjach ministerialnych WTO jako część delegacji

UE. Parlament nadal śledzi rozwój sytuacji w WTO, w szczególności działania podjęte w następstwie ostatniego 12. posiedzenia ministerialnego WTO, które odbyło się 12–17 czerwca 2022 r (Igeler, 2022, s.4).

3. UNIA EUROPEJSKA I WTO

Od zakończenia drugiej wojny światowej UE odgrywa główną rolę w rozwoju międzynarodowego systemu handlu. Obecnie UE rozważa możliwość unowocześnienia WTO (Igeler, 2022 s. 4).

Podobnie jak GATT (a następnie WTO), UE powstała z myślą o usuwaniu barier celnych i wspieraniu handlu między państwami członkowskimi. Jednolity rynek UE wzorowano po części na zasadach i praktykach GATT. Unia zawsze należała do głównych propagatorów skutecznego handlu międzynarodowego opartego na zasadach praworządności. Taki system pomaga zapewnić przedsiębiorstwom z UE dostęp do rynków zagranicznych na sprawiedliwych zasadach, przez co wspiera wzrost gospodarczy zarówno w danym kraju, jak i w państwach trzecich, zwłaszcza w krajach słabiej rozwiniętych (Igeler, 2022 s.4).

Unia Europejska jest jednym z największych graczy na arenie światowego handlu będąc drugim największym eksporterem i importerem towarów na świecie – tylko Chiny eksportują więcej towarów, a Stany Zjednoczone więcej importują. UE jest natomiast światowym liderem w handlu usługami (GUS, 2022).

Wspólna polityka handlowa UE należy do obszarów, w których Unia posiada pełne i wyłączne kompetencje. Innymi słowy, UE występuje w WTO w charakterze jednolitego podmiotu reprezentowanego przez Komisję, a nie państwa członkowskie. W imieniu wszystkich 27 państw członkowskich. Komisja negocjuje umowy handlowe i broni interesów UE przed Organem Rozstrzygania Sporów WTO. Komisja składa Radzie i Parlamentowi regularne sprawozdania i zasięga ich opinii w sprawie treści wielostronnych dyskusji i strategii ich prowadzenia. Na mocy Traktatu z Lizbony Rada i Parlament są współustawodawcami i mają takie samo prawo do decydowania w sprawach związanych z handlem międzynarodowym (Igeler, 2022 s. 4). Za pośrednictwem WTO UE stara się również wspierać stosowanie wielostronnych ram negocjacji handlowych w celu uzupełnienia negocjacji dwustronnych. Impas, w jakim znalazła się runda dauhańska, oraz fakt, że inni partnerzy handlowi preferują umowy dwustronne, zmusiły UE do częściowej rewizji długoterminowej strategii i powrotu do negocjacji dwustronnych i regionalnych. Obecny impas w WTO świadczy również o tym, że w ciągu ostatnich 20 lat międzynarodowy system handlu diametralnie się zmienił. System ewoluuje, a nowe podmioty – zasadniczo kraje w okresie transformacji i kraje rozwijające się – odgrywają w tym procesie kluczową rolę. Liberalizacja międzynarodowego systemu handlu okazała się korzystna dla niektórych krajów rozwijających się, przynosząc im bezprecedensowy trwały wzrost gospodarczy. UE jest w pełni świadoma tych zmian i wskazuje na konieczność wyjścia poza dotychczasową logikę negocjacji oraz wypróbowania bardziej nowoczesnego podejścia wobec rosnącej roli kwestii regulacyjnych w porównaniu z kwestią taryf (Igeler, 2022 s. 4).

4. KONFERENCJA PARLAMENTARNA DS. WTO

Konferencja Parlamentarna ds. WTO jest wspólnym przedsięwzięciem Parlamentu Europejskiego i Unii Międzyparlamentarnej, mającym wspierać demokrację na szczeblu międzynarodowym przez uzupełnienie wielostronnej współpracy w sprawach handlowych o aspekt parlamentarny (Igeler, 2022 s.5).

Pierwsze formalne posiedzenie parlamentarzystów w WTO odbyło się w grudniu 1999 r. na konferencji ministerialnej WTO w Seattle. W 2001 r. Parlament i Unia Międzyparlamentarna połączyły siły i zorganizowały posiedzenie parlamentarne podczas konferencji WTO w Ad-Dausze. Posiedzenie to dało podstawy do utworzenia Konferencji Parlamentarnej ds. WTO. Konferencja stanowi forum, na którym parlamentarzyści z całego świata mogą wymieniać się poglądami, informacjami i doświadczeniami dotyczącymi handlu międzynarodowego. Uczestnicy monitorują działania WTO, propagują skuteczność i sprawiedliwość w WTO, wspierają przejrzystość jej procedur, działają na rzecz doskonalenia dialogu między rządami, parlamentami a społeczeństwem obywatelskim, wpływają na kierunek rozmów w WTO oraz rozwijają potencjał parlamentów krajowych w sprawach dotyczących handlu międzynarodowego. Konferencja Parlamentarna ds. WTO odbywa się podczas konferencji ministerialnych WTO. Z powodu pandemii nie udało się jednak zorganizować spotkania na 12. konferencji ministerialnej z uwagi na jej ograniczone ramy (Igeler, 2022 s. 5) Konferencja ta została zorganizowana w dniach 12-15 czerwca 2022.

W czasie 12. konferencji ministerialnej WTO były i nadal będą konieczne kompromisy, w celu pokojowego kształtowania rzeczywistości – wykorzystania możliwości ekonomicznych w celu poprawy warunków życia dla wszystkich.

Do kluczowych osiągnięć należy zaliczyć:

- Mandat do reform WTO.
- Deklarację w sprawie odpowiedzi na pandemię oraz decyzję w sprawie zawieszenia porozumienia TRIPS COVID-19 w ramach WTO.
- Deklarację w sprawie bezpieczeństwa żywnościowego oraz porozumienie w sprawie zwolnienia zakupów żywności z zakazów lub ograniczeń eksportowych w ramach Światowego Programu Żywnościowego (WFP).
- Decyzja w sprawie przedłużenia moratorium na handel elektroniczny oraz plan pracy dotyczący zasad handlu elektronicznego (e-commerce).
- Porozumienie w sprawie dotacji dla rybołówstwa (Pelz, 2022).

5. ROLA MIĘDZYNARODOWEGO FUNDUSZU WALUTOWEGO

Międzynarodowy Fundusz Walutowy, to międzynarodowa instytucja finansowa, której siedziba znajduje się w Waszyngtonie. Jej angielska nazwa to International Monetary Fund. Został on utworzony na podstawie międzynarodowej umowy, która została zawarta w Bretton Woods w USA 22 lipca 1944 roku. Działalność operacyjną Fundusz rozpoczął zaś w roku 1947. Polska była wśród krajów założycielskich Funduszu, jednak wystąpiła z niego w 1950 roku, by powrócić w

1986. Kwota członkowska, czyli udział Polski w funduszu wynosi 4,095,4 mln. SDR zaś siła głosów to 0,84% całkowitej ich liczby. Art. I. definiuje cele MFW w sposób następujący:

- Popieranie międzynarodowej współpracy walutowej poprzez stałą instytucję, wyposażoną w aparat dla konsultacji i współdziałania w międzynarodowych sprawach walutowych. Ułatwianie rozwoju i zrównoważonego wzrostu wymiany międzynarodowej, przyczynianie się przez to do popierania i utrzymywania wysokiego poziomu zatrudnienia i dochodu realnego oraz do rozwijania zasobów produkcyjnych wszystkich członków, jako naczelnych zadań polityki gospodarczej.
- Przyczynianie się do stałości walut, utrzymywanie uporządkowanych stosunków walutowych pomiędzy członkami i unikanie deprecjacji walut w celach konkurencyjnych. Pomaganie w tworzeniu wielostronnego systemu regulowania należności w zakresie bieżących transakcji pomiędzy członkami i w usuwaniu ograniczeń dewizowych, które hamują wzrost handlu światowego.
- Wzmaganie ufności członków przez stawianie do ich dyspozycji środków Funduszu, przy odpowiednim zabezpieczeniu, i umożliwianie im w ten sposób korygowania szkodliwych odchyłeń ich bilansów płatniczych, bez uciekania się do środków oddziałujących ujemnie na pomyślność gospodarki krajowej lub światowej.
- Skracanie, zgodnie z powyższym, czasu trwania i zmniejszanie stopnia braku równowagi w bilansach płatniczych członków w obrotach światowych. (Umowa o utworzeniu Międzynarodowego Funduszu Walutowego, zawarta w Bretton Woods dnia 22 lipca 1944 r. (DZ.U. z 1948 r. Nr 40 poz. 290).

Obecnie Międzynarodowy Fundusz Walutowy pełni 3 istotne funkcje:

- regulacyjną – polegającą na nadzorowaniu stosowanych przez kraje członkowskie ograniczeń walutowych i przestrzegania reguł kursowych
- kredytową – MFW dostarcza pomocy finansowej zadłużonym krajom członkowskim, które w zamian zobowiązane są do dokonywania reform ekonomicznych i innych działań stabilizujących.
- konsultacyjną – realizowaną przez szereg usług konsultacyjnych i współpracę krajów członkowskich (GUS)

MFW ma jedną, zasadniczą misję. Jest to zagwarantowanie stabilności międzynarodowego systemu walutowego. Fundusz realizuje to założenie poprzez dwie podstawowe działalności, a mianowicie działalność nadzorczą oraz kredytową (<https://www.walutomat.pl>).

Artykuł 4 statutu Funduszu określa „mandat nadzorczy” MFW, który zakłada, że instytucja nadzoruje międzynarodowy system walutowy, aby zapewnić

jego jak najlepsze funkcjonowanie. Każdy kraj członkowski ma obowiązek udostępniania Międzynarodowemu Funduszowi Walutowemu niezbędne dane do sprawowania nadzoru przez Fundusz. Nadzór ten jest sprawowany w formie dwustronnej oraz wielostronnej. Podstawowy instrument formy dwustronnej nadzoru, to cykliczna, a najczęściej coroczna kontrola gospodarek krajów członkowskich. Oprócz tego MFW przeprowadza przeglądy systemów finansowych w gospodarkach krajów członkowskich w ramach programu Financial Sector Assessment Program (FSAP), który został zainicjowany przez MFW oraz Bank Światowy (<https://www.walutomat.pl>).

Mandat nadzorczy został określony w art. IV statutu, zgodnie z którym Fundusz sprawuje nadzór nad międzynarodowym systemem walutowym w celu zapewnienia jego skutecznego funkcjonowania. Każdy kraj członkowski jest zobowiązany udostępniać MFW dane niezbędne do sprawowania nadzoru. Nadzór Funduszu prowadzony jest w dwóch formach: nadzoru dwustronnego oraz wielostronnego. Podstawowym instrumentem nadzoru dwustronnego są cykliczne (najczęściej doroczne) przeglądy gospodarek krajów członkowskich w ramach art. IV Statutu Funduszu. Ponadto MFW przeprowadza przeglądy systemów finansowych gospodarek państw członkowskich w ramach programu *Financial Sector Assessment Program (FSAP)*, który zainicjowany został przez Fundusz wraz z Bankiem Światowym w 1999 r. Podstawowymi instrumentami nadzoru wielostronnego są natomiast cykliczne raporty publikowane przez Fundusz (Ministerstwo Finansów, <https://www.gov.pl>):

- *World Economic Outlook*,
- *Global Financial Stability Report*,
- *Fiscal Monitor*.

MFW oferuje pomoc kredytową krajom, które mają problem ze zrównoważeniem bilansu płatniczego. Wysokość kredytu udzielanego danemu krajowi zależy od kwoty udziału tego kraju w MFW. Istnieje kilka podstawowych porozumień pożyczkowych, a mianowicie (MF, <https://www.gov.pl>):

- porozumienie pożyczkowe stand-by;
- instrument finansowy rozszerzonego wsparcia;
- elastyczna linia kredytowa;
- ostrożnościowa linia płynnościowa;
- instrument szybkiego reagowania;

Struktura organizacyjna MFW:

Strukturę organizacyjną MFW tworzą trzy organy:

- Rada Gubernatorów,
- Rada Wykonawcza oraz
- Dyrektor Zarządzający. Dyrektor Zarządzający jest wybierany przez Radę Wykonawczą i jej przewodniczy. Obecnie funkcję tę sprawuje Kristalina Georgieva.

Rada Gubernatorów (ang. *Board of Governors*) jest najwyższym organem MFW. Składa się z gubernatorów i ich zastępców wyznaczanych przez kraje członkowskie. Gubernatorami są najczęściej ministrowie finansów lub prezesi banków centralnych. Do wyłącznej kompetencji Rady Gubernatorów należy podejmowanie najważniejszych decyzji, w szczególności w sprawach przyjęcia nowych członków, zmian kwot udziałowych oraz alokacji jednostek rozliczeniowych Funduszu - specjalnych praw ciągnięcia (ang. *Special Drawing Rights – SDR*). Gubernatorem Polski w MFW jest Minister Finansów.

Rada Wykonawcza (ang. *Executive Board*) odpowiada za bieżącą działalność Funduszu oraz podejmuje decyzje dotyczące przyznania pomocy kredytowej oraz zatwierdza okresowe przeglądy realizowanych przez kraje członkowskie programów dostosowawczych. W skład Rady Wykonawczej wchodzi 24 dyrektorów wykonawczych oraz Dyrektor Zarządzający (ang. *Managing Director*). Kraje będące największymi udziałowcami Funduszu posiadają własnych dyrektorów wykonawczych. Są to: Stany Zjednoczone, Japonia, Chiny, Niemcy, Francja, Wielka Brytania i Arabia Saudyjska. Pozostałe kraje tworzą grupy - konstytuanty, w ramach których dyrektorzy wyłaniany są w drodze wyborów. (<https://www.gov.pl/web/finanse/miedzynarodowy-fundusz-walutowy-miedzynarodowe-instytucje-finansowe>).

6. BANK ŚWIATOWY

Bank Światowy jest międzynarodową instytucją finansową o zasięgu światowym, powołaną do życia w lipcu 1944r., która zrzesza członków ze 187 krajów. Najważniejszym jego celem jako wyspecjalizowanej agencji Organizacji Narodów Zjednoczonych jest walka z ubóstwem w krajach słabo rozwiniętych oraz wspieranie trwałego, długofalowego wzrostu gospodarczego przez udzielanie długoterminowych pożyczek, gwarancji oraz poprzez doradztwo i pomoc analityczną. Środki na realizację tych celów pozyskiwane są głównie z emisji średnio- i długoterminowych obligacji na rozwiniętych rynkach kapitałowych.

Niektóre pożyczki Banku Światowego finansują zmiany w strukturze gospodarczej krajów w celu osiągnięcia większej stabilności, efektywności i orientacji pro-rynkowej. Bank Światowy udziela również „pomocy technicznej”, czy doradztwa fachowego, aby pomóc rządowi zwiększyć efektywność konkretnych sektorów gospodarki i związanych z tym celów rozwoju gospodarczego.

Pierwsze zatwierdzone przez Bank Światowy pożyczki pomogły sfinansować zniszczone przez wojnę gospodarki Europy Zachodniej. Dzisiaj Bank Światowy udziela pożyczek rozwijającym się krajom Afryki, Azji, Ameryki Łacińskiej i Karaibów, Afryki Północnej, Środkowego Wschodu i Europy.

Najważniejsze zakresy działalności Banku to:

- Inwestowanie w ludzi, ze szczególnym uwzględnieniem ochrony zdrowia i edukacji
- Działania na rzecz ochrony środowiska

- Stymulowanie rozwoju sektora prywatnego
- Wzmacnianie zdolności działania rządów różnych państw
- Promowanie reform gospodarczych

Pierwotną misją Banku Światowego była pomoc w odbudowie krajów po zakończeniu II wojny światowej, dlatego jego oficjalna pełna nazwa brzmi Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju. Wypełnienie owej pierwotnej misji nasunęło konieczność ponownego ustalenia strategicznych priorytetów. Obecnie za najważniejsze w działalności instytucji uznawane są zadania skoncentrowane między innymi na ogólnym wsparciu zrównoważonego rozwoju gospodarczego, implementacji przemian strukturalnych, stabilizacji makroekonomicznej, redukcji zadłużenia zagranicznego, rozbudowie szeroko rozumianej infrastruktury, działań antykorupcyjnych oraz budowie społeczeństwa obywatelskiego.

Bank Światowy wspólnie z innymi organizacjami wspiera działania na rzecz poprawy sytuacji ekonomicznej i społecznej w skali światowej, wynikiem czego do priorytetów jego działania należą również: walka z ubóstwem, poprawa edukacji, promocja równouprawnienia oraz wzmocnienie roli kobiet, redukcja śmiertelności wśród dzieci, walka z epidemiami HIV/AIDS i innymi groźnymi chorobami, ochrona środowiska naturalnego oraz wsparcie globalnego partnerstwa na rzecz rozwoju świata, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb krajów rozwijających się. Wszystkie te elementy mogą pośrednio lub bezpośrednio wpływać na wymianę handlową pomiędzy krajami. Przykładami mogą być walka z ubóstwem, epidemiami HIV/AIDS i innymi groźnymi chorobami. Jeśli kraj zostanie zobligowany do spłaty dużego zadłużenia, przekraczającego jego aktualne możliwości dochodowe, to odbywałoby się to kosztem miejscowej ludności, czyli społeczeństwa, gdyż władze nie mogłyby zaspokoić bieżących podstawowych potrzeb obywateli tego kraju. Wystąpienie kryzysu ekonomicznego w krajach rozwijających może mieć niszczycielskie działanie w stosunku do biednych ludzi. Dlatego dla Banku Światowego istotnym celem do realizacji i zarazem podstawową przesłanką jego działalności jest walka z ubóstwem (Bałka, 2011, s. 101-102).

Należy wspomnieć jeszcze o edukacji. Wspieranie edukacji to nie tylko walka z powszechnym analfabetyzmem, czyli brakiem umiejętności pisania i czytania, który występuje na przykład dość powszechnie w krajach afrykańskich. Objęcie obywateli danego kraju szerszymi ramami edukacji przyczynia się bezpośrednio do wzrostu świadomości potrzeb mieszkańców, powiększenia dostępnych zasobów oraz polepszenia zachodzących procesów gospodarowania. Dzięki racjonalnemu gospodarowaniu i pomocy wykwalifikowanych menedżerów i personelu Banku Światowego można efektywniej wykorzystywać dostępne zasoby naturalne poprzez nowoczesne zarządzanie, a w konsekwencji zaspokoić w części lub całości potrzeby własne, a także krajów sprowadzających importowane towary. Aktywne działania, które podejmuje Bank Światowy, mają charakter uzupełniający politykę MFW (Bałka, 2011, s. 102).

Polska była krajem założycielem BŚ; wystąpiła z Banku w 1950r., a ponownie stała się członkiem w 1986r. po wpłaceniu kwoty udziałowej. Koordynatorem współpracy Polski z BŚ jest prezes NBP.

Rodzaje pomocy kredytowej dla Polski:

- pomoc bezzwrotna np. szkolenia, konsultacje, doradztwo w zakresie tworzenia podstaw gosp. rynkowej, dotacje dla regionów słabo rozwiniętych
- umarzanie długów
- ułatwianie dostępu do rynków międzynarodowych
- bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Bank Światowy zapewnia pomoc techniczną i doradztwo w zakresie polityki (usługi niekredytowe) oraz pomoc finansową mającą na celu wspieranie rozwoju gospodarki rynkowej w Polsce, stymulowanie stałego wzrostu gospodarczego oraz udzielenie Polsce pomocy w przygotowaniach do członkostwa w Unii Europejskiej. Program współpracy Banku z Polską opracowywany jest na podstawie konsultacji z rządem i społeczeństwem obywatelskim.

7. KRYTYKA MIĘDZYNARODOWEGO FUNDUSZU WALUTOWEGO

W październiku 2021 roku w Międzynarodowym Funduszu Walutowym wybuchł skandal. Sprawującej wówczas urząd dyrektor Funduszu Kristalinie Georgiewej podczas jej pracy w Banku Światowym zarzucano wywieranie presji w trakcie pracy nad raportem „Doing Business”, aby Chiny wypadły w nim korzystniej. Wynikało to z dokumentu przedstawionego przez firmę WilmerHale. Oskarżona zaprzeczyła stawianym jej zarzutom, wysyłając do zarządu stosowne oświadczenie.

Powszechny odbiór działań Banku Światowego jest zróżnicowany. Z jednej strony wiele krajów (w tym Polska, która w latach 1990-2018 otrzymała środki w łącznej kwocie 7,1 mld USD) uzyskało na przestrzeni lat wielomiliardowe pożyczki, które pozytywnie wpłynęły i nadal wpływają na wzrost gospodarczy. Z drugiej, często pojawiają się głosy, że działalność instytucji, zwłaszcza w najbardziej ubogich krajach afrykańskich i azjatyckich, przynosi skutek odwrotny od zamierzonego. Nie zmienia to jednak faktu, że Bank Światowy jako jedna z największych światowych organizacji odgrywa ogromną rolę w kształtowaniu polityki XXI wieku (Business Insider, 2021).

Międzynarodowy system walutowy – zespół układów, reguł, instytucji, zasad i zwyczajów, które określają warunki i sposoby funkcjonowania pieniądza w sferze stosunków międzynarodowych (Zabielski, 2002, s.35).

Instytucje i mechanizmy międzynarodowego systemu walutowego podlegają ciągłym zmianom pod wpływem czynników politycznych i ekonomicznych. Dostosowują się do zmieniających się warunków w gospodarce światowej, chroniąc przed negatywnymi efektami zakłóceń walutowych i płatniczych. System jest elastyczny przez długi czas, a jednocześnie krótkookresowo stabilny. Powstanie międzyna-

wego systemu walutowego nie odbywa się w warunkach izolacji, lecz jest oparte na doświadczeniach poprzedniego okresu. (Zabielski, 2002, s.36).

Przyjmując jako podejście badawcze analizę systemową można stwierdzić, że międzynarodowy system walutowy składa się z dwóch grup elementów (Drabowski, 1986, s.215):

1. narodowych i międzynarodowych instytucji
2. zasad systemu dotyczących:
 - a. światowego pieniądza,
 - b. wymienialności walut,
 - c. funkcjonowania kursów walutowych,
 - d. instrumentów wyrównywania bilansu płatniczego

PODSUMOWANIE

Należy zwrócić uwagę na to, że w aspekcie systemowym międzynarodowy system walutowy nie jest prostą sumą tych elementów składowych, lecz funkcjonuje jako spójna całość. Przykładowo, nie można stworzyć nowego światowego pieniądza bez uwzględnienia warunków wymiany walut na ten pieniądź, czy nie określając instytucji odpowiedzialnej za jego emisję. Tylko w harmonijnie funkcjonującym systemie możliwa jest realizacja podstawowych celów jego istnienia.

Idea przyświecająca działaniu Międzynarodowego Funduszu Walutowego jest słuszna, z uwagi na określone, przyświecające mu cele, jednak nie jest on odpowiednio skutecznie zarządzany ze względu na wspomniane afery i kontrowersje z tym związane. Okoliczności te nadszarpnęły wizerunek organizacji i zmniejszyły jej wiarygodność na arenie międzynarodowej. Właśnie z uwagi na międzynarodowy charakter, Fundusz powinien cechować się nienaganną renomą wśród wszystkich krajów członkowskich, a finansowe afery nie powinny mieć miejsca w światowej organizacji finansowej.

Równie szlachetna idea przyświeca działalności Banku Światowego, który stara się rozwiązywać najpoważniejsze problemy współczesnego świata oraz oferuje zarówno finansowe wsparcie, jak i pomoc polityczną krajom członkowskim. Istotną kwestią w przypadkach obydwu organizacji jest odpowiednie jej zarządzanie, które powinno być powierzone jak najbardziej kompetentnym do tego osobom. Międzynarodowy system walutowy natomiast jest narzędziem powstałym w celu ułatwienia międzynarodowej wymiany pieniądza, zapewnienia jak najprostszej i najpłynniejszej wymiany walut, co pomaga rozwijać międzynarodową wymianę towarów i usług.

BIBLIOGRAFIA

1. Białka, Cz. (2011), *Rola instytucji światowych w wymianie handlowej pomiędzy krajami*, Studenckie Prace Prawnicze, Administracyjne i Ekonomiczne, Nr 10.
2. Drabowski E. (1986), *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne i finansowe*, PWE, Warszawa.
3. Główny Urząd Statystyczny, Statystyka międzynarodowa, Instytucje, organizacje międzynarodowe, <https://www.stat.gov.pl>
4. GUS, <https://stat.gov.pl/gospodarka-europejska>
5. GUS, <https://www.gov.pl/web/finanse/miedzynarodowy-fundusz-walutowy-miedzynarodowe-instytucje-finansowe>.
6. Hajdukiewicz A. (2004), *Mechanizm rozstrzygania sporów WTO na przykładzie konfliktu między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską wokół stosowania hormonów w produkcji zwierzęcej*, Zeszyty Naukowe, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Nr 639.
7. <https://businessinsider.com.pl/gospodarka/makroekonomia/bank-swiatowy-jedna-z-najwazniejszych-organizacji-miedzynarodowych/1lngm97>.
8. <https://www.money.pl/gospodarka/skandal-w-mfw-szefowa-funduszu-oskarzona-o-dzialanie-na-korzysc-chin-6692624128174720a.html>.
9. <https://www.walutomat.pl/poradnik/czym-rola-miedzynarodowego-funduszu-walutowego>.
10. Lankosz K. (2013), *Rozstrzyganie sporów w ramach WTO w świetle współczesnego prawa międzynarodowego – wybrane zagadnienia*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego.
11. Ministerstwo Finansów, Międzynarodowe instytucje finansowe, <https://www.gov.pl>.
12. Ministerstwo Finansów, *Międzynarodowy Fundusz Walutowy*, <https://www.gov.pl>.
13. Parlament Europejski <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl/sheet/161/unia-europejska-a-swiatowa-organizacja-handlu>.
14. Pelz S. (2002), Bernard Lange o wynikach konferencji WTO: organizacja stara ale jara, S&D, <https://www.socialistsanddemocrats.eu/pl/newsroom/bernd-lange-o-wynikach-konferencji-wto-organizacja-stara-ale-jara> (dostęp 21.01.2023)
15. Umowa o utworzeniu Międzynarodowego Funduszu Walutowego, zawarta w Bretton Woods dnia 22 lipca 1944 r. (DZ.U. z 1948 r. Nr 40 poz. 290).
16. Zabielski K. (2002), *Finanse międzynarodowe*, PWN, Warszawa.

The Principles of International Trade Policy Shaped by the WTO

Abstract

Paper discussed the trade policy making by the World Trade Organization and its role in trade in services and intellectual property liberalization. Analyzed most recent round of negotiations in Doha and answered the question why reaching an agreement wasn't possible. The role of the International Monetary Fund and the World Bank in the international monetary system was examined, as well as their current activities for the fulfillment of their intended functions.

Keywords: liberalization, trade, dispute, reforms, development, policy, cooperation, help, system

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytetu Technologiczno-Humanistycznego
im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 1 (2023)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2023.003>

Vladyslav Tatarinov*

Liberalizacja i ograniczenia przepływu kapitału

Streszczenie

W artykule omówiono międzynarodowe przepływy kapitału poparte przykładami, opisano teoretyczne i praktyczne zasady, kryteria klasyfikacji. Opisana została liberalizacja i ograniczenia przepływu kapitału, zbadano rodzaje ograniczeń i przedstawiono ich klasyfikację. Opisano teoretycznie zasady bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przeanalizowano bezpośrednie inwestycje zagraniczne za ostatnie pięć lat na różnych kontynentach, w różnych częściach świata oraz krajach o rozwiniętych i rozwijających się gospodarkach, a także opisano korzyści i straty wpływu BIZ na gospodarkę kraju przywożącego i wywożącego kapitał.

Słowa kluczowe: przepływy kapitału, BIZ, liberalizacja, świat, globalizacja

WSTĘP

Globalne przepływy kapitałowe, będące jednym z przejawów daleko posuniętej globalizacji, liberalizacji i integracji światowych rynków finansowych, odgrywają znaczącą rolę w kształtowaniu procesów zachodzących w gospodarce światowej i wpływają na sytuację poszczególnych państw narodowych. Zainteresowanie przepływami kapitału pojawia się zarówno w czasie dobrej koniunktury, jak i dekonunktury (Ostrowska, 2012, s. 24).

Jedną z najważniejszych zmian w międzynarodowych stosunkach finansowych, wywołaną kryzysami finansowymi w latach 90. XX wieku, było odwrócenie wcześniejszych kierunków transferu środków finansowych – kraje rozwijające się przekształciły się z importerów w eksporterów kapitału netto. Normalnie występujący

* Student studiów II stopnia, kierunek Finanse i Rachunkowość, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, Wydział Ekonomii i Finansów, e-mail: tatarinov.vlad1995@gmail.com

proces zasilania krajów rozwijających się oszczędnościami państw bogatych ustąpił miejsca odwrotnemu procesowi, polegającemu na tym, że kraje biedne udostępniały swoje środki krajom bogatym.

Celem pracy jest zbadanie aspektów teoretycznych i praktycznych, popartych przykładami związanymi z międzynarodowymi przepływami kapitału. Zbadano i przeanalizowano inwestycje zagraniczne w kontekście krajów rozwiniętych i rozwijających się na różnych kontynentach i w różnych częściach świata, a także opisano korzyści i straty wpływu BIZ na te gospodarki. Scharakteryzowano, opisano i przeanalizowano także problemy BIZ oraz ich dynamikę.

1. MIĘDZYNARODOWE PRZEPLYWY KAPITAŁU

Główną przyczyną eksportu kapitału z krajów rozwijających się była akumulacja rezerw walutowych, natomiast kapitał zagraniczny w innych formach nadal zasilał gospodarki tych państw (Bilewicz, 2018, s. 31).

Międzynarodowe przepływy kapitału - wszelkie ruchy kapitału, które swoje odzwierciedlenie znajdują w bilansie obrotów gospodarczych z zagranicą i są ujmowane w rachunku bilansu płatniczego danego kraju. Ruchy kapitału mogą wynikać z:

- zakupu towarów i usług za granicą,
- udzielania lub otrzymywania zagranicznych kredytów handlowych i pożyczek finansowych,
- zakupu i sprzedaży zagranicznych papierów wartościowych,
- zakładania przedsiębiorstw w jednym kraju przez rezydentów drugiego kraju.

Najważniejsze motywy eksportu kapitału to:

- obniżenie kosztów produkcji w wyniku dostępu do tańszych zasobów zagranicznych oraz redukcja obciążeń fiskalnych i opłat ekologicznych,
- uzyskanie za granicą wyższej niż w kraju stopy zwrotu z inwestycji przy uwzględnieniu towarzyszącego temu ryzyka,
- wykorzystanie posiadanej przewagi technologicznej do poszerzenia rynków zbytu, zwiększenia skali produkcji i obniżenia tą drogą kosztów jednostkowych,
- dywersyfikacja ryzyka i skorzystanie z wysokiej dynamiki wzrostu gospodarczego na rynkach wschodzących.

Międzynarodowe przepływy kapitału można podzielić według kryteriów, które przedstawia poniższa tabela.

Tab. 1. Kryteria klasyfikacji międzynarodowych przepływów kapitału

Kryterium klasyfikacji	Rodzaje międzynarodowych przepływów kapitału
Motywy przepływu	Przepływy kapitału w szerokim znaczeniu Przepływy kapitału w wąskim znaczeniu
Okres przepływu	Krótkookresowy ruch kapitału Długookresowy ruch kapitału
Pochodzenie kapitału	Przepływ kapitału ze źródeł publicznych Przepływ kapitału ze źródeł prywatnych
Forma wywożonego kapitału	Lokaty na rynku walutowym Kredyty handlowe Inwestycje portfelowe Kredyty finansowe Inwestycje bezpośrednie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie literatury przedmiotu

Ze względu na podmioty uczestniczące w międzynarodowym obrocie kapitałowym oraz motywy, którymi się kierują, dokonując operacji wywozu lub przywozu z zagranicy, wyróżnia się (Marchewka, 2011):

- przepływy kapitału w szerokim znaczeniu;
- przepływy kapitału w wąskim znaczeniu.

Przepływ kapitału w szerokim znaczeniu - wszelki odnotowywany w bilansie płatniczym ruch kapitału przez granicę:

1. Podmiotami mogą być: przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe, banki komercyjne, budżety różnych szczebli oraz banki centralne;
2. Banki centralne dokonują eksportu lub importu kapitału dla osiągnięcia celów związanych z polityką makroekonomiczną państwa.

Przepływ kapitału w wąskim znaczeniu - podejmowany jest z motywu zysku przez podmioty inne niż banki centralne (ruch kapitału podejmowany z motywem zysku przez podmioty gospodarcze).

Ze względu na okres na jaki występuje wywóz lub przywóz kapitału wyróżnia się (Marchewka, 2011):

- krótkookresowy ruch kapitału – okres spłaty wywiezionego lub przywiezionego kapitału nie przekracza jednego roku (kredyty handlowe, niektóre kredyty finansowe oraz krótkookresowe lokaty na rynku walutowym)
- długookresowy ruch kapitału – okres spłaty przekracza jeden rok (inne rodzaje kredytów).

Ze względu na pochodzenie kapitału wyróżnia się:

- Przepływ kapitału ze źródeł publicznych – z budżetów różnego rodzaju agend rządowych, budżetów lokalnych oraz budżetów organizacji międzynarodowych (Bank Światowy, MFW, EBOR). Kredyty z tych źródeł udzielane są z myślą o realizacji założonych celów regionalnych czy makroekonomicznych. Na ogół są korzystniejsze od udzielanych przez instytucje prywatne.
- Przepływ kapitału ze źródeł prywatnych – formy wywozu kapitału przez przedsiębiorstwa, banki komercyjne, osoby prywatne.

Ten rodzaj transferu kapitału może mieć charakter długo i krótkookresowy. Jego głównym celem jest chęć osiągnięcia zysku.

Ze względu na formę wywożonego kapitału:

- Lokaty na rynku walutowym (krótkookresowe lokowanie kapitału na zagranicznym rynku w formie depozytów krótkoterminowych oraz niektórych papierów wartościowych) w celu wykorzystania istniejących między poszczególnymi krajami różnic w stopach procentowych, a także różnic kursowych i tym samym zysku większego, niż byłoby to możliwe, inwestując na rynku krajowym;
- Kredyty handlowe (związane z wymianą towarową, udzielane przez eksportera importerowi). Mają na celu zwiększenie konkurencyjności danego towaru. Często stosuje się je w obrocie gotowymi obiektami przemysłowymi, statkami, samolotami oraz w stosunkach krajów uprzemysłowionych z krajami się rozwijającymi;
- Inwestycje portfelowe (długookresowe lokaty w zagranicznych papierach wartościowych, np. zakup akcji zagranicznych przedsiębiorstw i obligacje). Są podejmowane w celu uzyskania przychodu z zainwestowanych środków lub zysków kapitałowych.
- Kredyty finansowe (postawienie do dyspozycji kredytobiorcy kreślonych środków finansowych bez ograniczenia dotyczącego sposobu ich spożycia). Tę formę pożyczek finansowych przybierają przede wszystkim kredyty udzielane przez banki, agendy rządowe czy organizacje międzynarodowe.
- Inwestycje bezpośrednie (podejmowanie od podstaw samodzielnej działalności gospodarczej za granicą lub też przejmowanie kierownictwa istniejącego przedsiębiorstwa).

2. LIBERALIZACJA I OGRANICZENIA PRZEPIYWU KAPITAŁU

Swoboda przepływu kapitału między krajami oznacza możliwość nieskrępowanego dokonywania przez podmioty z tych krajów płatności zagranicznych z wszelkich tytułów, wynikających zarówno z transakcji przeprowadzanych w ramach obrotów bieżących, jak i kapitałowych. Zgodnie z powszechnie stosowaną nomen-

klaturą Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) ogół przepływów kapitałowych notowanych w bilansie płatniczym klasyfikowany jest na rachunku obrotów bieżących (*current account*) oraz na rachunku obrotów finansowych i kapitałowych (*capital and financial account*). Liberalizacja przepływu kapitału w ramach obrotów bieżących została już w gospodarce światowej dokonana i ta kwestia nie podlega dalszym rozważaniom. Proces znoszenia ograniczeń w zakresie obrotów kapitałowych nie został jeszcze zakończony, choć jest znacznie zaawansowany. W tym miejscu konieczne jest wyjaśnienie dotyczące przyjętego w artykule nazewnictwa. Jak wskazano, zgodnie z klasyfikacją MFW oprócz obrotów bieżących wyróżnia się obroty finansowe i kapitałowe. Do transakcji klasyfikowanych jako kapitałowe zaliczane są transfery kapitałowe (w tym m.in. rządowe oraz związane z migracją osób) czy transakcje dotyczące aktywów niefinansowych bądź nieprodukcyjnych (np. zakup marek, patentów, umowy dzierżawy ziemi). Na rachunku obrotów finansowych notowane są natomiast transakcje w zakresie inwestycji bezpośrednich, inwestycji pośrednich (portfelowych), innych inwestycji (m.in. kredyty, pożyczki, depozyty) i aktywów rezerwowych (tj. złoto monetarne, SDR, aktywa zagraniczne). Taka klasyfikacja została wprowadzona przez MFW w 1993 r. (IMF 1993). Wcześniej transakcje określane obecnie jako „finansowe” nazywane były „kapitałowymi”. Mimo tej zmiany nadal funkcjonuje powszechnie określenie „obroty kapitałowe”. Oznacza to, że praktycznie w całej literaturze ekonomicznej poświęconej problematyce przepływów kapitałowych używane jest nieprawidłowe nazewnictwo (Janicka 2008 s. 35). Problem ten dostrzega MFW, który obecnie pracuje nad nowelizacją (szósta edycja) „*Balance of Payments Manual*”, zachowując jednak wprowadzoną w piątej edycji klasyfikację obrotów finansowych i kapitałowych. Niniejszy artykuł dotyczy kwestii liberalizacji obrotów finansowych. Aby jednak stosowana w nim terminologia była zbieżna z powszechnie stosowaną, w artykule będzie konsekwentnie używany termin „obroty kapitałowe”. W innym przypadku poważnie utrudniona byłaby prezentacja wyników badań, których autorzy używają pojęcia „obroty kapitałowe”, mając faktycznie na myśli „obroty finansowe”. Liberalizacja obrotów kapitałowych obejmuje wyłącznie transakcje w zakresie inwestycji bezpośrednich, inwestycji pośrednich i pozostałych inwestycji, nie dotyczy zaś transferów rezerw międzynarodowych. Z punktu widzenia liberalizacji przepływów kapitałowych istotny jest podział inwestycji ze względu na czas zaangażowania środków finansowych na danym rynku. Inwestycje do 1 roku uważane są za krótkoterminowe, a inwestycje powyżej 1 roku – za długoterminowe. Inwestycje bezpośrednie, ze względu na swój charakter, postrzegane są wyłącznie jako inwestycje długoterminowe. Inwestycje portfelowe mogą mieć charakter zarówno krótko-, jak i długoterminowy. Przeprowadzenie wyraźnej granicy między nimi niekiedy może być jednak trudne (np. zakup obligacji 10-letnich przez inwestora, który odsprzedaje je innemu podmiotowi przed upływem roku – choć instrument finansowy ma charakter długoterminowy, samą inwestycję trzeba uznać za krótkoterminową). Podobnie wygląda sytuacja z innymi inwestycjami – kredyty także mogą mieć charakter krótko –

lub długoterminowy. Jak widać z powyższej krótkiej charakterystyki, w ramach obrotów kapitałowych mieści się ogromna różnorodność transakcji, które mogą wywierać różny wpływ na gospodarki krajów kapitałodawców i kapitałobiorców (Janicka 2008 s. 35).

Liberalizacja obrotów kapitałowych jest jedną z czterech podstawowych swobód jednolitego rynku UE. Jest nie tylko najmłodszą ze wszystkich swobód, ale ma również największy zasięg, ponieważ obejmuje także państwa trzecie. Liberalizacja przepływu kapitału postępowała stopniowo. W wyniku przyjęcia traktatu z Maastricht od początku 2004 r. nie wolno ograniczać przepływu kapitału ani płatności, zarówno między państwami członkowskimi, jak i z państwami trzecimi, chociaż mogą istnieć wyjątki.

Podstawa prawna Artykuły 63 i 66 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE, <https://www.europarl.europa.eu>).

Jednak nie wszystkie kraje chcą napływu kapitału i aby go uniknąć wprowadzają ograniczenia.

Rodzaje ograniczeń nakładanych na przepływy kapitałowe (Janicka 2008 s. 36):

- dotyczące transakcji kapitałowych i ograniczenia dotyczące transakcji walutowych;
- pełne dotyczące wszystkich transakcji i ograniczenia selektywne dotyczące określonych transakcji;
- obowiązujące na stałe i ograniczenia czasowe;
- nakładane na eksport i na import kapitału;
- administracyjne (bezpośrednich) i rynkowe (pośrednich);
- nakładane powszechnie bądź jednostronnie.

Temat ograniczeń przepływu kapitału został słabo opisany w literaturze i trudno znaleźć informacje na temat ograniczeń przepływu kapitału w poszczególnych krajach. To pytanie jest bardzo istotne dla inwestorów i oceny ryzyka inwestycje kapitałowe.

3. BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) to główny element uzupełnienia niedoborów kapitałowych gospodarek, ale także źródło tworzenia nowych miejsc pracy, stymulowania nowych strumieni eksportu, transferowania wiedzy i technologii. Mimo iż skutki napływu kapitału w formie BIZ mogą mieć także charakter negatywny, powszechnie uważa się, że napływ kapitału zagranicznego pobudza wzrost gospodarczy krajów goszczących kapitał (Owczarczuk, 2020, s. 7).

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) to jest międzynarodowy przepływ kapitału, w wyniku którego jedna firma tworzy nową firmę lub powiększa swoją filię za granicą. Podejmowanie od podstaw samodzielnej działalności gospodarczej

za granicą lub też przejmowanie kierownictwa już istniejącego przedsiębiorstwa (A. Budnikowski, 2008, s. 20).

Spośród różnych źródeł kapitału zagranicznego bezpośrednio inwestycje zagraniczne uważane są za najbardziej korzystną i bezpieczną formę międzynarodowych przepływów kapitałowych, a także finansowania procesów restrukturyzacyjnych i rozwojowych.

1. Motywy BIZ (Marchewka, 2011):

- Chęć poszerzenia rynków zbytu, ekspansja na rynek światowy.
- Obniżenie kosztów działalności przedsiębiorstwa – np. tania siła robocza, tanie źródła pozyskiwania surowców naturalnych, energii i materiałów.
- Zachęty inwestycyjne – środki ze strony przyjmujących inwestycje, które dostarczają wymiernej, ekonomicznej korzyści przedsiębiorstwu:
 - fiskalne – zniesienie części lub całości obciążeń podatkowych,
 - finansowe – bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw, np. przyznanie kredytów i pożyczek rządowych na preferencyjnych warunkach,
 - inne – służą zwiększeniu rentowności przedsiębiorstwa w sposób niefinansowy, np. obniżenie wymogów dot. środowiska naturalnego, szkolenie pracowników, itp.

Znaczenie BIZ w gospodarce światowej. Znaczny wzrost tempa rozwoju BIZ spowodowały procesy integracyjne, zwłaszcza w Europie Zachodniej. Postęp integracji w ramach EWG, a następnie Unii Europejskiej prowadziły do systematycznej eliminacji ograniczeń ruchu kapitału między krajami Wspólnoty, przyczyniając się tym samym do rozwoju inwestycji bezpośrednich.

2. Wpływ BIZ na gospodarkę kraju wywożącego kapitał. Korzyści

W dłuższym okresie inwestycje dokonywane za granicą mogą prowadzić do poprawy bilansu płatniczego. Gdy filie lub przedsiębiorstwa powstałe dzięki inwestycjom zagranicznym zaczną przynosić zysk. Jeżeli część tego zysku będzie następnie transferowana do kraju pochodzenia kapitału, to wpłynie na poprawę jego bilansu płatniczego. W dłuższym okresie jest możliwy korzystny wpływ wywozu kapitału na wielkość wywozu towarów kraju pochodzenia kapitału, a co za tym idzie, także na poziom zatrudnienia w tym kraju.

3. Wpływ BIZ na gospodarkę kraju wywożącego kapitał. Straty.

W krótkim okresie inwestycje dokonywane za granicą mogą prowadzić do pogorszenia bilansu płatniczego. Wpływ inwestycji zagranicznych na wielkość zatrudnienia w kraju pochodzenia kapitału. W krótkim okresie wpływ ten zależy od tego, czy kapitał wywożony za granicę mógłby być w przypadku braku tego wywozu zastosowany w kraju.

4. Wpływ BIZ na gospodarkę kraju przywożącego kapitał – kraje rozwijające się.
Korzyści.

Inwestycje zagraniczne stają się ważnym środkiem zwiększającym fundusz inwestycji, a co za tym idzie, poziom aktywności gospodarczej i zatrudnienia. Szansa poprawy bilansu płatniczego zarówno w krótkim (w wyniku dopływu kapitału), jak i w długim okresie (w wyniku wzrostu eksportu towarów). Dzięki transferowi technologii, kraje rozwijające się mają możliwość podniesienia poziomu zaawansowania technicznego swojej gospodarki.

5. Wpływ BIZ na gospodarkę kraju przywożącego kapitał – kraje rozwijające się.
Straty.

Brak możliwości dostosowania nowoczesnej technologii do gospodarki kraju – technologia jest zbyt nowoczesna i w związku z tym nie może pośrednio (np. przez więzi kooperacyjne) oddziaływać na przemysł tego kraju. W przypadku chęci osiągnięcia jedynie zysku, pozytywne efekty makroekonomiczne (wzrost produkcji i zatrudnienia) mogą być w znacznym stopniu zniweczone, co często ma miejsce w przypadku korporacji transnarodowych. Wiąże się to z likwidacją krajowego przemysłu produkującego podobne dobra, jak również z oferowaniem społeczeństwu danego kraju towarów o wątpliwej użyteczności.

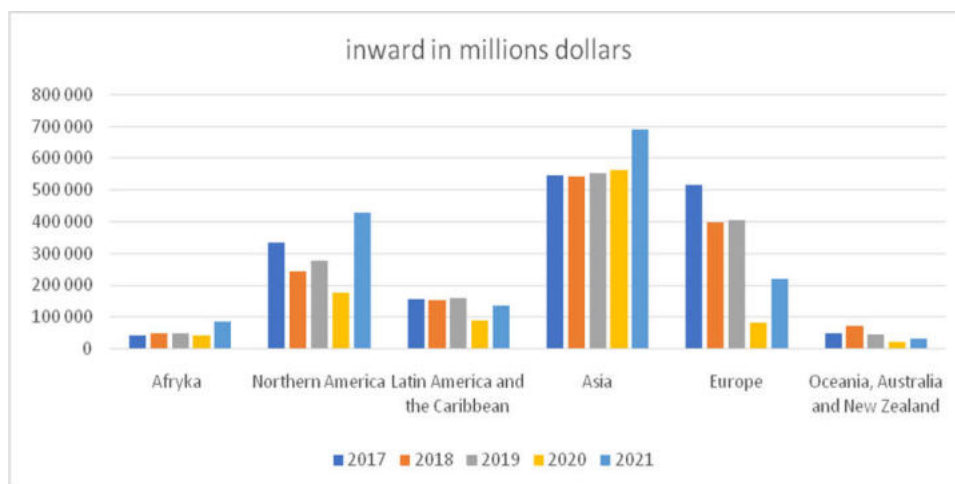
6. Wpływ BIZ na gospodarkę kraju przywożącego kapitał – kraje rozwinięte.
Korzyści.

Źródło transferu technologii. Ze względu na wyższy poziom zaawansowania technicznego, jest to środek wzbogacający istniejącą wiedzę, a nie zasadniczo podnoszący jej poziom. Zwiększenie podaży środków kapitałowych niezbędnych do rozwoju regionów mniej zaawansowanych gospodarczo. Na tego rodzaju korzyści liczą nawet kraje bardzo zasobne w kapitał. Pojawienie się zagranicznego konkurenta przyczyni się do zmniejszenia stopnia monopolizacji danej dziedziny wytwarzania.

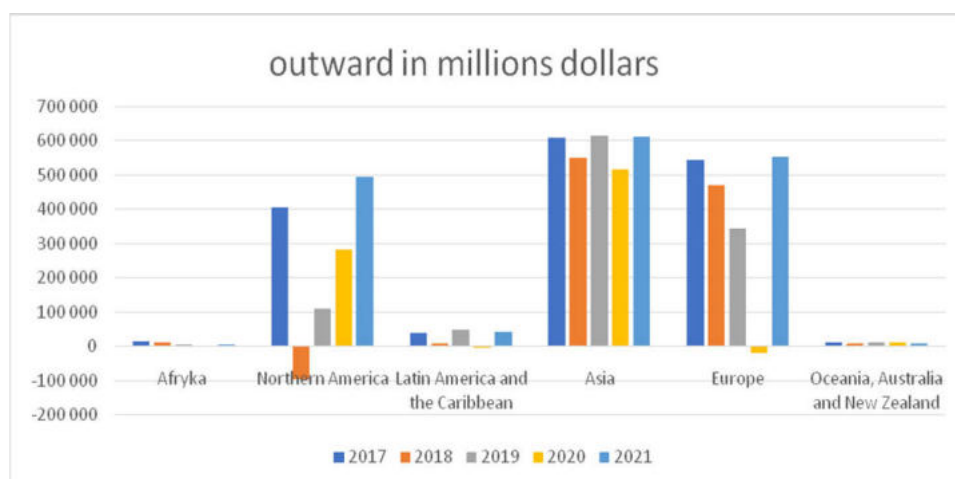
7. Wpływ BIZ na gospodarkę kraju przywożącego kapitał – kraje rozwinięte.
Straty.

Możliwość politycznych następstw zdominowania gospodarki narodowej przez obcych właścicieli, reprezentujących interes narodowy kraju pochodzenia kapitału.

Do analizy wybrano przepływy i odpływy kapitału (włącznie BIZ) dla lat 2017-2021 z podziałem na kontenty, które przedstawiono na wykresach 1 i 2.



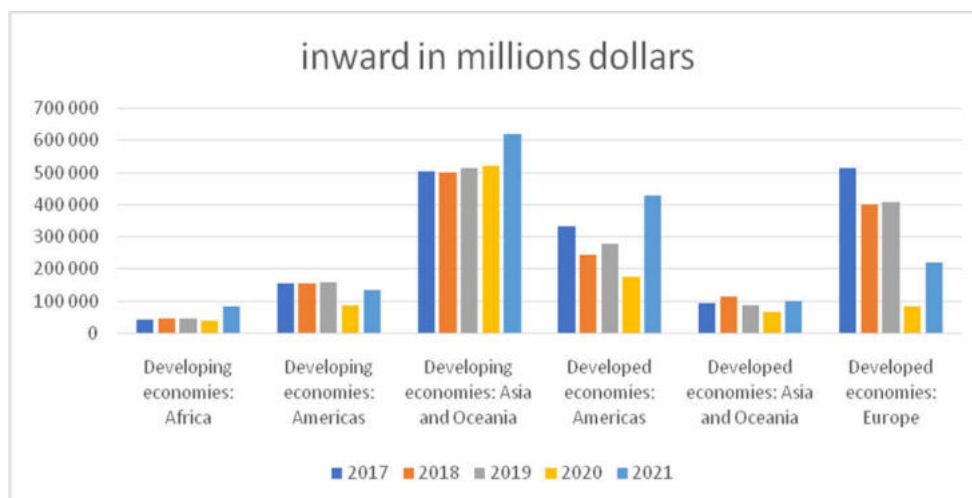
Wykres 1. Przepływy kapitału (włącznie BIZ) dla lat 2017-2021 z podziałem na kontenty
 Źródło: dane unctadstat, obliczenie własne



Wykres 2. Odpływy kapitału (włącznie BIZ) dla lat 2017-2021 podzielony na kontenty
 Źródło: dane unctadstat, obliczenie własne

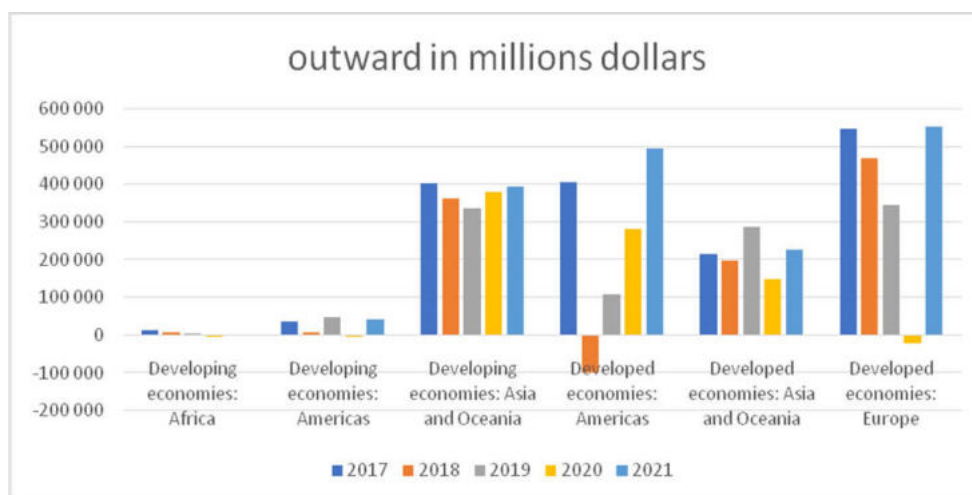
Na podstawie danych z wykresów 1 i 2 można wyciągnąć następujące wnioski: liderem w odpływie i napływie kapitału jest Azja (kraje „azjatyckie tygrysy”). Drugie i trzecie miejsce to odpowiednio Europa i Ameryka Północna. W 2020 r. Europa i w 2018 r. Ameryka Północna można zaobserwować negatywny trend w odpływach kapitału, to może wiązać się z kryzysami finansowymi w Ameryce, także epidemią COVID 19 w Europie.

Do poniższej analizy wybrano porównanie rozwiniętych i rozwijających się gospodarek świata. Do analizy wybrano lata 2017-2021.



Wykres 3. Przepływy kapitału (włącznie BIZ) dla lat 2017-2021 w porównaniu rozwiniętych i rozwijających się gospodarek świata

Źródło: dane unctadstat, obliczenie własne



Wykres 4. Odpływy kapitału (włącznie BIZ) dla lat 2017-2021 w porównaniu rozwiniętych i rozwijających się gospodarek świata

Źródło: dane unctadstat, obliczenie własne

Wśród krajów rozwijających się znajdują się rozwijające się kraje Azji i Oceanii (przywódcy Singapur, China, China, Hong Kong SAR). Wśród gospodarek rozwiniętych prym wiodzie Europa. Po gwałtownym spadku w 2020 r po odpływy kapitału (największy spadek w tych krajach Szwajcaria, Liechtenstein, Holandia razem -211 201 mln dolarów.). W przepływach i odpływach kapitału Stany Zjednoczone przodują wśród rozwiniętych krajów Ameryki Północnej. Jego udział

jest około 5-6 razy większy niż w Kanadzie. Widać, że rozwinięte kraje Azji ponad 2 razy więcej inwestują niż przyjmują (Japonia, Republika Korei).

PODSUMOWANIE

Międzynarodowe przepływy kapitału występują w różnych formach. Jedne z nich funkcjonują w gospodarce światowej od dawna, dlatego nazywa się je formami tradycyjnymi (są to inwestycje bezpośrednie i portfelowe), inne pojawiły się w latach sześćdziesiątych, a rozwinęły w latach osiemdziesiątych XX wieku, dlatego nazywane są nowymi formami inwestowania. Formy te często występują łącznie lub przechodzą jedne w drugie, co powoduje, że ich definicje są różnie interpretowane przez ekonomistów. Szczególnie tzw. nowe formy inwestowania za granicą zaliczane są do takich rodzajów działalności gospodarczej, jak kooperacja przemysłowa, handel, transfer technologii i inne (Ostrowska, 2008, s. 54).

Różnorodność nowych form inwestycji zagranicznych pozwala na dostosowanie ich do potrzeb różnych krajów, szczególnie tych, które obawiają się kontrolowania swojej gospodarki przez inwestycje bezpośrednie. Dlatego stały się one charakterystyczne dla stosunków gospodarczych przedsiębiorstw transnarodowych z krajami rozwijającymi się.

BIBLIOGRAFIA

1. Bilewicz E., (2018), *Kierunki przepływu kapitału zagranicznego w krajach rozwijających się w ostatniej dekadzie*, *Studia i Prace*, WNEIZ US, Nr 53/1.
2. Budnikowski A., (2006), *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, PWE, Warszawa. http://www.wzieu.pl/files/mat_dydy/amarchewka/Miedzynarodowe_przeplywy_kapitalu.pdf.
3. United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (dostęp 30.11.2022).
4. Parlament Europejski, Noty tematyczne o Unii Europejskiej, *Swobodny przepływ kapitału*, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl/sheet/39/>.
5. Janicka M., (2008), *Liberalizacja przepływów kapitałowych – korzyści i zagrożenia*, *Rynki i Instytucje Finansowe, Bank i Kredyt*, Nr 3.
6. Marchewka A., (2011), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Międzynarodowe przepływy kapitału*, KGŚiTM, WZIEU, Szczecin.
7. Ostrowska M., (2012), *Globalne przepływy kapitałowe w czasie kryzysu. Znaczenie krajów rozwijających się w przepływach kapitału*, *Ekonomia Economics* Nr 1(18).
8. Ostrowska E., (2008), *Formy międzynarodowych przepływów kapitału – problemy definicji*, *Ekonomia* Nr 16.
9. Owczarczuk M. (2020), *Instytucje a napływ bezpośrednich inwestycji*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.

Liberalization and Restrictions on Capital Movements

Abstract

The article discusses international capital flows supported by examples, describes theoretical and practical principles and classification criteria. Liberalization and restrictions on capital flows have been described, types of restrictions have been examined and their classification has been presented. Theoretically, the principles of foreign direct investment are described. Foreign direct investments for the last five years on different continents, in different parts of the world and countries with developed and developing economies were analyzed, and the benefits and losses of FDI impact on the economy of the country importing and exporting capital were described.

Keywords: capital flows, FDI, liberalization, world, globalization

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytetu Technologiczno-Humanistycznego
im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 1 (2023)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2023.004>

Grzegorz Grzebalski*

Pozycja i zdolność konkurencyjna UE względem USA i Chin

Streszczenie

W artykule omówiono jak na tle światowych potęg jakimi są USA i Chiny wypadła Unia Europejska pod względem pozycji i zdolności konkurencyjnej. Konkurencyjność została zbadana na podstawie takich wskaźników jak PKB. Wzięte pod uwagę zostały również rankingi konkurencyjności takie jak IMD, oraz ranking Doing Business.

Słowa kluczowe: konkurencja, konkurencyjność, UE, USA, Chiny, Unia Europejska, Stany Zjednoczone

WSTĘP

Celem artykułu jest określenie pozycji i zdolności konkurencyjnej Unii Europejskiej względem dwóch mocarstw gospodarczych jakimi są USA i Chiny. Czy państwa należące do Unii Europejskiej stanowią konkurencję dla mocarstw gospodarczych jakimi są USA i Chiny? UE składa się z 27 krajów, z których każdy posiada oddzielną gospodarkę na różnym poziomie rozwoju, więc może wystąpić dysproporcja między tymi krajami, co może wpłynąć na wskaźniki określające jej konkurencyjność na tle mocarstw jakimi niewątpliwie są USA i Chiny.

1. KONKURENCYJNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA – UJĘCIE TEORETYCZNE

Konkurencja międzynarodowa jest pojęciem niejednoznacznym stąd mnogość definicji. Jedną z definicji wskazuje iż: „Konkurencyjność postrzega się tu jako źródło dobrobytu narodowego, czyli trwałą poprawę standardów życia,

* Student studiów II stopnia, kierunek Finanse i Rachunkowość, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, Wydział Ekonomii i Finansów, e-mail: grzgrz2000@gmail.com

przejawiającą się wzrostem realnych dochodów ludności w długim okresie. Tak więc międzynarodową konkurencyjność gospodarki opisuje się jako zdolność w warunkach wolnego handlu i uczciwej konkurencji do produkcji i sprzedaży dóbr i usług, które wygrywają konkurencję na międzynarodowym rynku, przy jednoczesnym wzroście realnych dochodów ludności w długim okresie” (Carbaugh, 2000, s.10).

Międzynarodową konkurencję dzielimy na dwa rodzaje: międzynarodową zdolność konkurencyjną (konkurencyjność czynnikowa) oraz międzynarodową pozycję konkurencyjną (konkurencyjność wynikową). Zdolność konkurencyjna jest także zwana konkurencyjnością czynnikową, gdyż ocenia się ją na podstawie wielu czynników opisujących wielkość, strukturę i wykorzystanie zasobów produkcyjnych, system społeczno-ekonomiczny, politykę ekonomiczną rządu oraz międzynarodowe otoczenie gospodarcze. Wszystkie te elementy decydują o możliwościach konkurowania na rynkach zagranicznych i osiągnięciu przez daną gospodarkę określonej pozycji konkurencyjnej. Pozycja konkurencyjna jest z kolei zwana także konkurencyjnością wynikową, ponieważ wskazuje ona na osiągnięty przez dane państwo poziom rozwoju gospodarczego oraz znajduje odzwierciedlenie w poziomie dochodu narodowego, efektywności wykorzystania czynników wytwórczych czy pozycji w handlu zagranicznym.

Rozpatrując konkurencyjność przedsiębiorstwa jako umiejętność konkurowania, a więc działania i przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu, proponuje podział na:

- konkurencyjność *ex post*, czyli obecną pozycję konkurencyjną, która jest skutkiem zrealizowanej strategii konkurencyjnej i strategii konkurencyjnej rywali,
- konkurencyjność *ex ante*, czyli przyszłą (prospektywną) pozycję konkurencyjną, która jest określona m.in. przez relatywną (czyli odniesioną do umiejętności rywali) zdolność przedsiębiorstwa do konkurowania w przyszłości, a więc przez jego potencjał konkurencyjny (Gorynia, 2001, s. 172–179).

2. RANKINGI KONKURENCYJNOŚCI

2.1 Ranking największych państw według PKB

PKB jest jednym z lepszych wskaźników opisujących poziom rozwoju kraju a co za tym idzie jak dany kraj jest konkurencyjny na świecie. Produkt krajowy brutto (PKB, ang. *gross domestic product, GDP*) – jeden z podstawowych mierników efektów pracy społeczeństwa danego kraju stosowany w rachunkach narodowych. PKB opisuje zagregowaną wartość dóbr i usług finalnych wytworzonych przez narodowe i zagraniczne czynniki produkcji na terenie danego kraju w określonej jednostce czasu, najczęściej w ciągu roku (Taylor, Mankiw, 2009, s.30).

Tab. 1. Lista państw według PKB (w milionach USD)

Poz.	Państwo	1960 r.	1970 r.	1980 r.	1990 r.	2000 r.	2010 r.	2018 r.
1	USA	543 300	1 073 303	2 857 307	5 963 144	10 252 345	14 992 053	20 494 100
—	Unia Europejska	359 004	855 493	3 862 403	7 578 747	8 910 187	17 009 615	18 756 101
—	Strefa euro	245 447	641 661	2 957 969	5 871 572	6 484 574	12 651 388	13 675 600
2	Chiny	59 716	92 603	191 149	360 858	1 211 347	6 087 165	13 608 152
4	Niemcy	b.d.	215 022	946 695	1 764 968	1 949 954	3 417 095	3 996 759
5	Wielka Brytania	72 328	130 672	564 948	1 093 169	1 648 269	2 452 900	2 825 208
6	Francja	62 651	148 456	701 288	1 269 180	1 362 249	2 642 610	2 777 535
8	Włochy	40 385	113 021	475 683	1 177 326	1 141 760	2 125 058	2 073 902
14	Hiszpania	12 072	41 271	149 776	310 775	415 223	1 094 499	1 426 189
17	Holandia	12 277	38 165	195 152	318 331	416 443	846 555	913 658
21	Polska	b.d.	b.d.	b.d.	65 978	171 886	479 321	585 783
22	Szwecja	14 843	37 597	140 245	258 443	260 159	488 909	551 032
23	Belgia	11 659	26 849	127 508	206 431	237 905	483 548	531 767
27	Austria	6 593	15 373	82 059	166 463	196 800	391 893	455 737

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Bank Światowy <http://wdi.worldbank.org/table/4.2> [Data dostępu 29.11.2022r.]

Jak można się było spodziewać państwami z największym PKB nominalnym są USA i Chiny, jednak jeśli weźmiemy pod uwagę Unię Europejską jako jeden podmiot posiada ona PKB prawie tak samo duże jak Stany Zjednoczone oraz o ponad 25% większą od Chin (gospodarka Chin produkuje praktycznie tyle samo PKB co tylko kraje strefy Euro razem wzięte). Jeśli jednak przyrównamy osobno państwa należące do Unii to zobaczymy jaka przepaść jest między tymi mocarstwami a krajami Unii. Niemcy jako kraj produkujący największe PKB z krajów europejskich mają je na poziomie niespełna ponad 25% PKB Stanów Zjednoczonych. Ledwie 5 krajów z Europy posiadało PKB na poziomie ponad biliona dolarów, co pokazuje jak ciężko krajom z Europy w pojedynkę konkurować z tymi dwoma hegemonami i że jedyni pod postacią Unii Europejskiej są w stanie z nimi konkurować.

2.2 IMD światowy ranking konkurencyjności

IMD, czyli międzynarodowy instytut zarządzania rozwojem w Lozannie, jest organizacją prowadzącą corocznie ranking 63 najbardziej konkurencyjnych krajów na świecie. Jest to bardzo drobiazgowy ranking ponieważ uwzględnia 333 kryteria konkurencyjności krajów. (*IMD World Competitiveness Ranking 2022*). IMD wyróżnia 5 najważniejszych rankingów którymi bada się konkurencyjność: ranking ogólny, ranking wyników ekonomicznych kraju,

ranking efektywności rządu, ranking wydajności biznesowej oraz ranking poziomu infrastruktury.

Tab. 2. Ranking ogólny konkurencyjności według IMD

Kraj	2018	2019	2020	2021	2022
USA	13	14	20	16	17
Chiny	1	3	10	10	10
UE	-	-	-	-	-
Niemcy	15	17	17	15	15
Francja	28	31	32	29	28
W. Brytania	20	23	19	18	23
Włochy	42	44	44	41	41
Hiszpania	36	36	36	39	36
Holandia	4	6	4	4	6
Szwecja	9	9	6	2	4
Polska	34	38	39	47	50
Belgia	26	27	25	24	21
Austria	18	19	16	19	20

Źródło: Opracowanie własne na podstawie IMD World Digital Competitiveness Ranking 2022 [Data dostępu 29.11.2022r.]

Mimo tego, że Chiny i USA mają najwyższe PKB na świecie to jeśli uwzględnimy ostatnie 5 lat oraz kryteria, które sprawdza Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem w Lozannie, to Chiny znajdują się w pierwszej 10 świata, chociaż od 3 lat jest to 10 miejsce. Stany Zjednoczone radzą sobie w tym aspekcie dużo gorzej niż można było zakładać, ponieważ znajdują się dopiero w drugiej dziesiątce. Mimo wyników, które można by ocenić jako poniżej oczekiwań w stosunku do Chin i USA to i tak wyglądają lepiej niż około 90% krajów europejskich. Wśród wybranych krajów tylko Holandia i Szwecja są bardziej konkurencyjne względem tych dwóch mocarstw oraz Niemcy, które osiągają podobne wyniki do Stanów Zjednoczonych. Dużym zaskoczeniem mogą być tak niskie miejsca Francji oraz tak wysokie Austrii. Warto dodać, że w 2022 roku Dania Lideruje w tym rankingu

Tab. 3. Ranking wyników ekonomicznych według IMD

Kraj	2018	2019	2020	2021	2022
USA	2	2	7	4	4
Chiny	1	1	2	5	3
UE	-	-	-	-	-
Niemcy	12	9	5	3	5
Francja	30	34	32	28	17
W. Brytania	45	22	24	26	23
Włochy	47	53	42	39	41
Hiszpania	31	29	31	42	36
Holandia	6	13	1	2	19
Szwecja	24	21	22	16	21
Polska	18	18	29	27	29
Belgia	44	37	25	24	14
Austria	17	20	15	20	24

Źródło: Opracowanie własne na podstawie IMD World Digital Competitiveness Ranking 2022 [Data dostępu 29.11.2022r.]

Konkurencyjność USA i Chin pod względem wyników ekonomicznych wygląda całkowicie przewidywalnie, zajmują wysokie miejsce w rankingu, co usprawiedliwia tak wysokie PKB. Z krajów Europejskich tylko Niemcy nie zostają w tyle oraz Holandia w latach 2018, 2019, 2020. Pozostałe wybrane kraje znajdują się w drugiej dziesiątce poza Hiszpanią oraz Włochami, czyli krajami posiadającymi wątpliwą stabilizację gospodarczą, ponieważ są to kraje, które większość dochodów pozyskują z szeroko rozumianej turystyki.

Tab. 4. Ranking efektywności rządu według IMD

Kraj	2018	2019	2020	2021	2022
USA	46	35	37	27	29
Chiny	26	23	26	28	27
UE	-	-	-	-	-
Niemcy	19	22	24	23	21
Francja	39	48	46	39	40
W. Brytania	18	19	18	19	26
Włochy	53	53	57	55	54
Hiszpania	38	40	44	49	50
Holandia	8	9	11	12	12
Szwecja	11	16	14	9	9
Polska	40	44	43	56	56
Belgia	35	36	35	37	33
Austria	32	28	25	29	34

Źródło: Opracowanie własne na podstawie IMD World Digital Competitiveness Ranking 2022 [Data dostępu 29.11.2022r.]

Stany Zjednoczone oraz Chiny według IMD nie słyną z najbardziej efektywnych rządów, ponieważ plasują się w środku rankingu IMD pod względem efektywności rządu (klasyfikowane są 63 najbardziej konkurencyjne kraje świata). Mimo słabych wyników opisanych wyżej mocarstw świat kraje europejskiej nie wypadają na tym polu dużo lepiej. Wyjątkami są Szwecja i Holandia, które balansują w badanym okresie na granicy pierwszej i drugiej dziesiątki rankingu. Niemcy i Wielka Brytania jak przystało na kraje aspirujące do bycia mocarstwami światowymi zajmują zbliżone miejsca do Chin i Stanów Zjednoczonych. Pozostałe wybrane kraje osiągają wyniki dużo poniżej krajów, do których powinni dążyć. Dużym zaskoczeniem jest dopiero 40 miejsce Francji, może to być pokłosiem dużej ilości zamieszek, które odbywały się w kraju, a głównie w Paryżu.

Tab. 5. Ranking Wydajności biznesowej według IMD

Kraj	2018	2019	2020	2021	2022
USA	15	15	18	17	15
Chiny	12	11	14	10	12
UE	-	-	-	-	-
Niemcy	19	26	25	23	21
Francja	31	38	43	36	35
W. Brytania	21	31	20	19	28
Włochy	44	42	45	35	34
Hiszpania	42	39	42	39	40
Holandia	6	4	4	4	3
Szwecja	4	6	3	2	2
Polska	37	36	40	57	58
Belgia	23	28	22	20	19
Austria	14	17	16	18	18

Źródło: Opracowanie własne na podstawie IMD World Digital Competitiveness Ranking 2022 [Data dostępu 29.11.2022r.]

W stosunku do pracy rządów Chin i Stanów Zjednoczonych to biznes prowadzone na terenie tych krajów są dużo wydajniejsze chociaż nadal nie jest to czołówka światowa. Chiny oraz USA w badanym okresie tylko raz znalazły się w pierwszej dziesiątce (Chiny w 2021 zajęły 10 miejsce). Wynik tego badania pokazuje, że nie jest prosto prowadzić działalność gospodarczą w tych największych mocarstwach. Po raz kolejny większość wybranych krajów z Starego Kontynentu notuje gorsze lub dużo gorsze wyniki niż wyżej wymienione kraje. Wyjątkiem od tej reguły po raz kolejny jest Holandia i Szwecja, które poza pojedynczym przypadkiem cały czas zajmowały miejsca w pierwszej piątce. Wyniki zbliżone do poziomu Chin i Stanów Zjednoczonych notują z wybranych europejskich krajów tylko Belgia, Austria i Niemcy, czyli poza Niemcami kraje, które nie przychodzą nam pierwsze na myśli jak mówimy o ważnych krajach dla Europy. Za duże negatywne zaskoczenie znowu można uznać Francję,

która zwykłemu Polakowi kojarzy się jako dobre miejsce do rozpoczęcia i prowadzenia biznesu.

Tab. 6. Ranking poziomu infrastrukturalnego według IMD

Kraj	2018	2019	2020	2021	2022
USA	19	16	22	18	21
Chiny	1	1	5	6	7
UE	-	-	-	-	-
Niemcy	11	10	11	10	9
Francja	12	9	13	15	15
W. Brytania	10	14	12	13	18
Włochy	31	32	30	30	31
Hiszpania	27	26	26	26	25
Holandia	9	8	9	7	5
Szwecja	5	4	1	2	3
Polska	34	36	35	42	43
Belgia	20	21	19	19	20
Austria	14	11	10	12	10

Źródło: Opracowanie własne na podstawie IMD World Digital Competitiveness Ranking 2022 [Data dostępu 29.11.2022r.]

Tak wysoki poziom infrastruktury w Chinach nie jest niczym dziwnym, ponieważ jest to jeden z pierwszych krajów, jakie wielkie koncerny biorą wybierają na swoje zagraniczne fabryki, które będą gwarantować wysokiej jakości produkty niskim nakładem finansowym. Tak niska pozycja USA w tym rankingu to zasługa rozwarstwienia w poziomie życia, a co za tym idzie też infrastruktury między bogatym i wysoce rozwiniętym wschodem a pozostałą częścią kraju. Warto też zauważyć, że Stany Zjednoczone posiadają Alaskę, gdzie ważniejsze niż poziom infrastruktury, jest jej wytrzymałość na temperatury oraz fakt, że w dużej części tego stanu jest ona wysoce prymitywna.

2.3 Doing business

Wskaźnik łatwości prowadzenia działalności gospodarczej (wskaźnik Doing Business) – miernik swobody działalności gospodarczej, opracowany przez Bank Światowy. Wyższa pozycja w rankingu wskazuje lepsze, zazwyczaj prostsze, przepisy regulujące sprawy związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa oraz silniejszą ochronę własności przez prawo. Badania empiryczne zlecone przez Bank Światowy wykazały, że poprawienie tych regulacji ma bardzo silny wpływ na wzrost gospodarczy.

Tab. 7. Ranking łatwości prowadzenia działalności gospodarczej

Poz.	Kraj	Poziom DB
4	Dania	85.3
6	USA	84.0
7	Gruzja	83.7
8	W. Brytania	83.5
9	Norwegia	82.6
10	Szwecja	82.0
22	Niemcy	79.7
27	Austria	78.7
30	Hiszpania	77.9
31	Chiny	77.9
32	Francja	76.8
40	Polska	76.4
42	Holandia	76.1

Źródło: Doing Business 2020 Comparing Business Regulation in 190 Economies, 2020, s. 4 [Data dostępu 29.11.2022r.]

W ranking Doing Business w przeciwieństwie do rankingu wydajności prowadzenia biznesu prowadzonego przez IMD USA (6 miejsce) wypadło dużo lepiej w rankingu Doing Business, zaś Chiny za to przeciwnie dużo gorzej (31 miejsce). Z krajów należących do Unii Europejskiej w 2020 roku bardzo łatwo prowadziło się biznes w Danii (4 miejsce), Wielkiej Brytanii, Norwegii, Szwecji i co zaskakujące Gruzji, która uplasowała się na 7 miejscu. Negatywnym zaskoczeniem natomiast jest pozycja Holandii, która we wszystkich krajów wybranych z rankingu IMD w każdym z rankingów wypadła dobrze, bądź bardzo dobrze, a jeśli chodzi o ranking Doing Business wypadła bardzo słabo zajmując dopiero 42 miejsce na świecie.

PODSUMOWANIE

W wyniku przeprowadzonych analiz można dojść do wniosków, że Chiny i USA są bardzo konkurencyjne jeśli chodzi o aspekty ekonomiczne i w tej dziedzinie ciężko, a nawet można powiedzieć, że jest to niemożliwe, żeby znaleźć pojedyncze europejskie państwo, które mogło by konkurować z tymi hegemonami ekonomicznymi. Jeśli natomiast potraktujemy wszystkie gospodarki krajów Unii jako jedno, to już sytuacja wygląda dużo lepiej. Gorzej wygląda sytuacja Chin i USA, jeśli chodzi o inne aspekty, takie jak: wskaźnik Doing Business, infrastrukturę, efektywność rządów oraz wydajność biznesów. W tych aspektach kraje należące do Unii nie odbiegają, a nawet niektóre kraje są lepsze do dwóch największych mocarstw. Bardzo ciekawy jest fakt, że mimo stosunkowo małych rozmiarów Szwecja i Holandia w tych rankingach wypadła dużo lepiej niż od USA i Chiny. Jak można się było spodziewać Niemcy i Wielka Brytania miały porównywalne wyniki jak wyżej wymienione kraje. Jak można się było spodziewać kraje, pokroju, Polski są daleko w tyle za największymi krajami na świecie. Rozczarowują

była pozycja Francji w rankingach, którą wiele osób postrzega jako jednego z ważnych graczy na arenie międzynarodowej.

BIBLIOGRAFIA:

1. Bank Światowy, <http://wdi.worldbank.org/table/4.2>
2. Carbaugh R.J. (2000), *International Economics 7th Edition*, South Western College Publishing, Cincinnati.
3. Doing business 2020, Raport 2020, <https://archive.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-reports>
4. Gorynia, M., (2001), *Luka konkurencyjna – koncepcja i metodyka badań*, [w:] E. Skawińska (red.), *Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w procesie integracji i globalizacji*. Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej, Nr 32.
5. IMD, (2022) World Competitiveness Ranking 2022, <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness/>
6. Taylor M., Mankiw G., (2009), *Makroekonomia*, Warszawa: PWE, 2009.

Position and Competitive Ability Of the EU Relation to the US and China

Abstract

Paper discussed the how the European Union fared in terms of position and competitive ability against the background of world powers such as the USA and China. Competitiveness was examined on the basis of indicators such as GDP. Competitiveness rankings such as IMD and the doing business ranking were also taken into account.

Keywords: competition, competitiveness, European Union, USA, United States, China

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytetu Technologiczno-Humanistycznego
im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 1(2023)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2023.005>

Katarzyna Rozwadowska*

Polityka klimatyczno-energetyczna UE a rozwój gospodarek europejskich

Streszczenie

W artykule omówiono politykę klimatyczno-energetyczną Unii Europejskiej. Przedstawiono jej cele na przestrzeni lat. Wspomniane zostały zdefiniowane przez Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej cele zarówno energetyczne, jak i klimatyczne dla organizacji. Wyjaśniono cele Zielonego Ładu oraz zademonstrowano zmiany w emisji gazów cieplarnianych w krajach UE i Wielkiej Brytanii na przestrzeni lat w różnych sektorach gospodarki. Ponadto omówiony został stosunek UE do dostaw surowców „z zewnątrz” i przedstawiono kluczowych dostawców tych surowców na teren Unii Europejskiej. Wspomniany został także stosunek państw do polityki klimatyczno-energetycznej (Polska, Niemcy).

Słowa kluczowe: polityka, klimat, energetyka, środowisko, Zielony Ład, emisja gazów

WSTĘP

Wszystko co zdążyło wydarzyć się na świecie miało nieodwracalny wpływ na klimat. Największe zmiany zaszły po rewolucji przemysłowej. Był to moment przełomowy dla rozwoju techniki we współczesnym świecie i doprowadził do stanu obecnego. Jednak oprócz pozytywnych wynikających z tego wydarzenia, od lat dostrzega się także negatywne skutki. Bardzo szybko rozwijająca się technologia, przemysł ciężki, przebyte wojny, próby nuklearne, a także powiększanie się terenów miejskich i otwieranie coraz to nowych fabryk odcisnęło piętno w środowisku naturalnym. Dopiero stosunkowo niedawno dostrzeżono te zmiany i podjęto

* Studentka studiów II stopnia, kierunek Finanse i Rachunkowość, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, Wydział Ekonomii i Finansów, e-mail: rozwadowskakasia8@gmail.com

działania, mające na celu ograniczenie destrukcyjnego wpływu działalności człowieka na Ziemię.

Celem, niniejszego artykułu jest przybliżenie tematu polityki klimatyczno-energetycznej Unii Europejskiej, jej zakres i cele, a także stosunek jaki mają do niej wybrane państwa członkowskie. Poddane badaniu zostały najważniejsze dokumenty wspólnoty uwzględniające problematykę środowiskową.

1. POLITYKA ŚRODOWISKOWA UE

1.1. Polityka środowiskowa w Traktacie o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej

Temat polityki klimatycznej i obecnej sytuacji Europy związanej z tym tematem jest na tyle dynamiczny, że trudno jest o aktualną literaturę i dane, które obrazowałyby problem w pełni. W oparciu o artykuły naukowe, dostępną literaturę i źródła internetowe przybliżony zostanie temat polityki klimatyczno-energetycznej UE.

TFUE definiuje cele polityki środowiskowej jako:

- a) „zachowanie, ochrona i poprawa jakości środowiska naturalnego,
- b) ochrona ludzkiego życia,
- c) ostrożne i racjonalne wykorzystywanie zasobów naturalnych,
- d) promocja na płaszczyźnie międzynarodowej środków zmierzających do rozwiązania regionalnych lub światowych problemów środowiska naturalnego,
- e) zwalczanie zmian klimatu” (TFUE, Art.191, ust.1).

Wyróżnia także następujące cele polityki energetycznej:

- „zapewnienie funkcjonowania rynku energii,
- zapewnienie bezpieczeństwa dostaw energii do Unii,
- wspieranie efektywności rozwoju nowych i odnawialnych form energii
- wspieranie wzajemnych połączeń między sieciami energii” (TFUE, Art. 194, ust.1).

1.2. Cele polityki energetyczno-klimatycznej UE

Unia Europejska, jako związek gospodarczo-polityczny demokratycznych państw, opracowała własną politykę energetyczno-klimatyczną. Pierwszy pakiet działań został przyjęty już w 2008 roku i zakładał trzy kluczowe cele, których realizacja miała nastąpić do roku 2020. Tak zwane cele 20-20-20, zakładały powiększenie bezpieczeństwa energetycznego państw oraz redukcję zmian klimatycznych poprzez 20% ograniczenie emisji gazów cieplarnianych w UE w stosunku do poziomów z 1990 r., 20% poprawę wydajności energetycznej UE, a także uzyskanie 20% energii UE ze źródeł energii odnawialnej (Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/28/WE).

Sześć lat później, czyli w roku 2014 określono zintegrowane ramy polityki klimatyczno-energetycznej do roku 2030. Emisja gazów cieplarnianych powinna zostać zredukowana do 40%, energia ze źródeł odnawialnych powinna stanowić 32% energii UE, poprawie ulec powinna efektywność energetyczna o 32,5%, a co najmniej 15% systemów elektroenergetycznych UE – połączonych międzysystemowo.

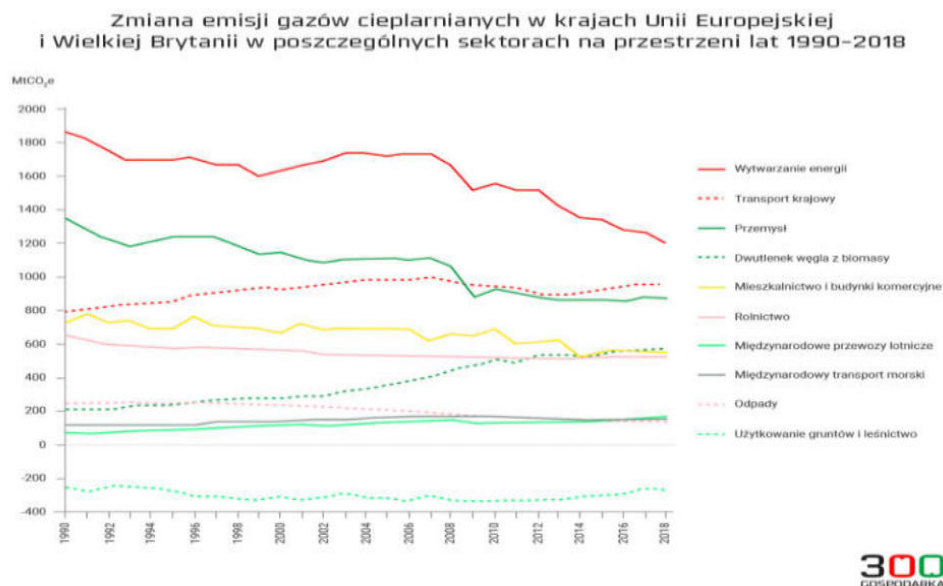
W 2015 roku Komisja Europejska opublikowała strategię stworzenia unii energetycznej, której zadaniem było zapewnienie nie tylko przedsiębiorstwom, ale także gospodarstwom domowym UE bezpiecznych, konkurencyjnych, zrównoważonych i przystępnych cenowo dostaw energii. Rok później przedstawiono pakiet „Czysta energia dla wszystkich Europejczyków”. Według niego państwa członkowskie miały ułożyć dziesięcioletnie zintegrowane plany dotyczące polityki klimatyczno-energetycznej i co dwa lata składać sprawozdania z osiągniętych według nich postępów.

Dodatkowo aby osiągnąć cele porozumienia paryskiego, zobligowano kraje członkowskie do opracowania spójnych strategii długoterminowych. Po wystąpieniu Wielkiej Brytanii z Unii wprowadzono niewielkie zmiany w zakresie efektywności energetycznej i zarządzania unią energetyczną.

Ponadto z końcem roku 2019 został przyjęty, tzw. Europejski Zielony Ład (*The European Green Deal*). Jego głównym celem jest uczynienie z Europy (do 2050 roku) kontynentu, który byłby neutralny dla klimatu, a jego gospodarka byłaby konkurencyjna – zasobooszczędna i prawie nieemitująca gazów cieplarnianych (Szpak, 2020, s.37). Można zatem stwierdzić, że Green Deal to pewnego rodzaju aktualizacja podjętych w poprzednich latach działań. Jednak, aby do 2050 roku osiągnąć cele, Komisja Europejska musi nieco zmodyfikować założenia z roku 2014. Zatem wszystkie 27 państw zobowiązało się do 55% obniżki emisji gazów cieplarnianych do 2030 roku, ciekawą propozycją wydaje się wyeliminowanie emisji dwutlenku węgla z nowych samochodów osobowych i odstawczych do 2035 roku, ale także ograniczenie o 55% emisji z samochodów osobowych i o 50% z samochodów dostawczych - do 2030 roku.

1.3. Emisja gazów cieplarnianych i pozyskiwanie surowców w UE

Unia Europejska powołała system handlu uprawnieniami do emisji. Największym rynkiem jest tutaj ten, dotyczący dwutlenku węgla. W ramach tego systemu przedsiębiorstwa muszą zdobyć uprawnienia do emitowanego przez nie dwutlenku węgla. Można uzyskać je bezpłatnie lub nabyć na aukcjach (<https://op.europa.eu>). „W pełni zintegrowany i należycie funkcjonujący wewnętrzny rynek energii zapewnia przystępne ceny energii, jest źródłem niezbędnych sygnałów cenowych dla inwestycji w ekologiczną energię, zabezpiecza dostawy energii i stwarza najmniej kosztowne możliwości osiągnięcia neutralności klimatycznej” (PE, Polityka energetyczna – zasady ogólne).

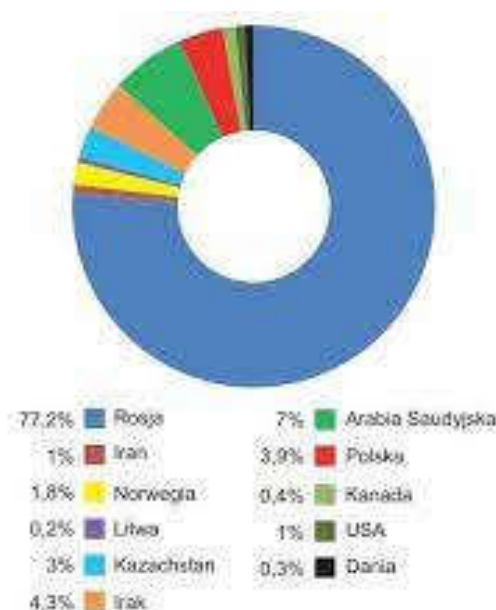


Rys. 1. Zmiana emisji gazów cieplarnianych w krajach UE i UK w latach 1990 – 2018

Źródło: M. Szurowska, *28 lat redukcji gazów cieplarnianych w Unii Europejskiej. Co się udało, a co nie?*, 300gospodarka z dn. 10 lipca 2020; <https://300gospodarka.pl/300klimat/28-lat-redukcji-emisji-gazow-cieplarnianych-w-unii-europejskiej-co-sie-udalo-a-co-nie> (dostęp 10.XI.2022)

Ochrona środowiska naturalnego i działania związane z energetyką to dziedziny, które stanowią tak zwane kompetencje dzielone, a zatem polityka klimatyczno-energetyczna powinna być kreowana zarówno przez instytucje UE, ale w równej mierze także przez krajowe przepisy poszczególnych państw należących do wspólnoty.

Unia chce stopniowo uniezależnić się od dostaw surowców energetycznych. Jej największym dostawcą w tej dziedzinie do niedawna była Rosja, która zaopatrywała UE w ropę naftową (ok. 35%), gaz ziemny (ok. 32%) i węgiel kamienny (ok. 27%). Aby transport tych dóbr przebiegał szybko i bezpiecznie powstały liczne sieci, które to umożliwiają, m.in. „Nord Stream”.



Rys. 2 Państwa zaopatrujące UE w surowce

Źródło: M. Ruszel, S. Podmiotko (red.), *Bezpieczeństwo energetyczne Polski i Europy, Uwarunkowania, wyzwania, innowacje*, Wyd. Instytut Polityki Energetycznej im. I. Łukasiewicza, Rzeszów 2019, s.14.

Poza Rosją, Europę w ropę naftową zaopatrują państwa OPEC, czyli Organizacja Państw Eksportujących Ropę Naftową (np. Arabia Saudyjska, Iran), a także Norwegia. Rynek energetyczny Norwegii jest bardzo przejrzysty, a wymiana gospodarcza nie stanowi trudności ze względu na obowiązujące tam unijne prawo „*acquis communautaire*”, które obowiązuje w krajach należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego.

Uniezależnienie się, nie jest jednak łatwe, a na przed wspólnotą stają coraz to nowe przeszkody, jak na przykład niedostateczna dywersyfikacja, wysokie i niestabilne ceny energii oraz zwiększający się na nią popyt na świecie. Ponadto klimat zmienia się coraz bardziej, a tempo postępów w zakresie osiągnięcia wyższej efektywności energetycznej jest słabe. Dlatego też europejska polityka energetyczna jest ukierunkowana na stworzenie zintegrowanego rynku energii oraz stabilizację sektora energetycznego i bezpiecznych dostaw energii. Dodatkowo w razie zagrożenia w sektorze energii elektrycznej UE zobowiązuje państwa członkowskie do wzajemnej współpracy, tak, by w czasie kryzysu energia trafiła tam, gdzie jest najbardziej potrzebna. Państwa unii dysponują odpowiednimi narzędziami do zapobiegania ewentualnym kryzysom, przygotowania się na nie i zarządzania nimi. Podobnie jest w kwestii gazu i ropy naftowej. Na wypadek sytuacji nadzwyczajnych wprowadzone zostały zabezpieczenia dla bezpieczeństwa dostaw

gazu oraz usprawniono mechanizmy reagowania, a także utrzymywane są zapasy ropy naftowej w każdym państwie w zależności od tego jakie jest zapotrzebowanie kraju. Odpowiada ono jednej z dwóch wartości:

- a) 90 dni średniego dziennego przywozu netto,
- b) 61 dni średniego dziennego zużycia krajowego.

W roku 2017 w odpowiedzi na kryzys na Ukrainie UE naciskała na zacieśnienie współpracy regionalnej, poprzez wspólne plany działań zapobiegawczych i awaryjnych oraz mechanizm solidarności – gwarantujący bezpieczne dostawy gazu.

„Infrastruktura energetyczna krajów UE jest objęta polityką w zakresie transeuropejskich sieci energetycznych, która określa dziewięć priorytetowych korytarzy (cztery korytarze elektroenergetyczne, cztery korytarze gazowe i jeden korytarz naftowy) oraz trzy priorytetowe obszary tematyczne (inteligentne sieci, autostrady elektroenergetyczne i transgraniczne sieci dwutlenku węgla) w celu rozwoju lepiej połączonych sieci energetycznych UE” (<https://www.europarl.europa.eu>). Głównym narzędziem UE w zakresie promowania badań naukowych dotyczących energii na lata 2021- 2027 stanowić będzie program „Horyzont Europa”, którego poprzednik – „Horyzont 2020” – wspierał prace nad czystą i bezpieczną energią, a także nad efektywnością energetyczną i zrównoważonym rozwojem. Przeznaczone na niego środki wynosiły 5,9 mld EUR, natomiast budżet programu na lata 2021-2027 to 95,5 mld EUR.

1.4. Państwa członkowskie wobec polityki klimatycznej UE

Polityka klimatyczna Unii Europejskiej ma zarówno przeciwników, jak i zwolenników. Popierają ją przede wszystkim państwa Europy Zachodniej, które są bardziej rozwinięte gospodarczo, i w których występuje silna presja społeczeństwa nakierowana na ochronę środowiska i działania proekologiczne. Natomiast przeciwnikami są państwa Europy Środkowo-Wschodniej (postsocjalistyczne), których poziom rozwoju jest niższy. Ich systemy energetyczne są wysokoemisyjne, a one same nie skupiają się na ograniczeniu zanieczyszczeń, a więc w myśl zasady „zanieczyszczający płaci” stają się obciążeni karami finansowymi (Mizgajski, Mizgajski, 2022, s. 9). Na przykład producenci samochodów, którzy przekraczają dopuszczalną emisję (120g CO₂/km) zapłacą 5 euro za 1g CO₂/km. Istnieje oczywiście wyjątek od tej zasady. Wprowadzono klauzulę, która umożliwia podjęcie środków tymczasowych (kontrolowanych przez UE) państwom niemogącym wywiązać się ze swoich zobowiązań. Między innymi Polska nie popiera strategii klimatycznej Unii na lata 2030 i 2050 (Green Deal) w formie jaką mają obecnie. Największy sprzeciw budzi brak adekwatności celów względem możliwości gospodarczych krajów członkowskich.

Niemcy od roku 2010 realizują założenia modelu transformacji energetycznej, który zakłada zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych do 2050 roku aż o 90-95% w stosunku do roku 1990. Państwo wspiera rozwój energetyki odnawialnej (energia wiatrowa i słoneczna), czego skutkiem jest wyłączenie z użycia elektrowni

jądrowych i węglowych. Awaryjnym paliwem, którego zadaniem jest stabilizacja systemu, w przypadku niesprzyjających warunków ma być gaz ziemny. Udział źródeł odnawialnych w krajowej energetyce w 2021 roku wynosił 42%, a jeszcze 10 lat wcześniej, tylko 17%.

Dodatkowo niemiecki rząd zmierza do umocnienia unijnego handlu emisjami CO₂, a także popiera unijny projekt jednolitej certyfikacji emisji pochodzących z produkcji wodoru. Ponadto rząd niemiecki stara się przeciwdziałać wsparciu finansowemu dla energetyki jądrowej zarówno na arenie międzynarodowej jak i szczeblu unijnym. Takie podejście w gospodarce Niemiec może spowodować zmniejszenie atrakcyjności Polski jako potencjalnej lokalizacji inwestycji zagranicznych przez wysokie koszty wysokoemisyjnej energii elektrycznej i rosnące zainteresowanie ochroną środowiska, poprzez którą produkty i usługi pozostawiające znaczący ślad węglowy będą eliminowane.

Biorąc pod uwagę, że filarem produkcji energii w Polsce jest węgiel kamienny i brunatny, polityka UE nie jest korzystna. Polska jako kraj rozwijający się stale zwiększa swoje zapotrzebowanie na energię, a stopień zamożności mieszkańców jest niski, zatem istnieje ryzyko utraty konkurencyjności, a co za tym idzie produkcja energochłonna mogłaby zostać przeniesiona do innych państw, których nie obejmuje polityka UE. Prognozy dla Polski, która przyjąłaby bezkrytycznie cele narzucone przez wspólnotę nie są obiecujące, a wiążą się przede wszystkim z ogromnymi kosztami oraz wyzwaniem w wielu aspektach, jak choćby infrastruktura, której stan obecnie jest niski, a także problemy związane z procedurami administracyjnymi, tzw. biurokracja (Molo, 2013, 1-20).

Przy założeniu stanowczości i konsekwencji UE względem prowadzonej polityki mającej prowadzić do zerowej emisyjności cała gospodarka Unii, od podstaw musiałaby zostać przebudowana. Ponadto w skali świata, gospodarka unijna nie jest wiodącą, a więc kosztowne zabiegi mające poprawić klimat na niewiele mogą się zdać, gdy reszta świata nie skupia się na tym aspekcie w tak dużym stopniu (Mrowiec, 2020, s. 212).

PODSUMOWANIE

Prowadzenie odpowiedzialnej i zrównoważonej, a także dostosowanej do możliwości poszczególnych państw członkowskich UE jest konieczne. Nie tylko Unia powinna wytrwale dążyć do ograniczenia niszczycielskiej siły człowieka na Ziemię, ale wszystkie państwa świata zaangażować muszą się w realizację tego celu. Omawiana w niniejszym artykule polityka państw tego gospodarczo-politycznego związku polega na stawianiu kilkuletnich celów, po osiągnięciu których pojawiają się kolejne. Dzięki temu stale rośnie zarówno świadomość społeczna obywateli, ale także jakość środowiska, w którym żyją obywatele Unii. Jak wszystkie radykalne zmiany, cele stawiane państwom członkowskim mają zarówno zwolenników jak i przeciwników. Kraje o dużej świadomości dotyczącej ochrony środowiska, a więc te rozwinięte gospodarczo (Europa Zachodnia) –

popierają ją, natomiast kraje, które „cierpią” z powodu wyższej emisji zanieczyszczeń, a więc są karane finansowo – są jej przeciwni.

BIBLIOGRAFIA

1. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/28/WE z dn. 23 kwietnia 2009 w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych zmieniająca i w następstwie uchylająca dyrektywy 2001/77/WE oraz 2003/30/WE <https://www.lubelskie.pl/file/2017/02/Dyrektywa-w-sprawie-promowania-OZE..pdf> [dostęp 26.11.2022r]
2. Mizgajski J., Mizgajski A. (2022), *Globalne, europejskie i polskie dylematy polityki rozwoju wobec zmian klimatu – próba usystematyzowania*, Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna Nr 58.
3. Molo B. (2013), *Polska wobec polityki energetyczno-klimatycznej UE w drugiej dekadzie XXI w.*, Oficyna Wydawnicza AFM, Krakowskie Studia Międzynarodowe, Nr 4.
4. Mrowiec M. (2020), *Ekonomiczne aspekty polityki klimatycznej*, [w:] J. Gajewski, W. Paprocki (red.), *Polityka klimatyczna i jej realizacja w pierwszej połowie XXI wieku*, Centrum Myśli Strategicznych, Sopot.
5. Parlament Europejski, *Polityka energetyczna – zasady ogólne*, <https://europarl.europa.eu> (dostęp 26.11.2022).
6. Ruszel M., Podmiotko S. (red.) (2019), *Bezpieczeństwo energetyczne Polski i Europy, Uwarunkowania, wyzwania, innowacje*, Wyd. Instytut Polityki Energetycznej im. I. Łukasiewicza, Rzeszów.
7. Szpak K. (2020), *Polityka klimatyczna Unii Europejskiej w perspektywie 2050 roku*, [w:] J. Gajewski, W. Paprocki (red.), *Polityka klimatyczna i jej realizacja w pierwszej połowie XXI wieku*, Centrum Myśli Strategicznych, Sopot.
8. Szurowska M. (2020), *28 lat redukcji gazów cieplarnianych w Unii Europejskiej. Co się udało, a co nie?*, 300gospodarka z dn. 10 lipca 2020; <https://300gospodarka.pl/300klimat/28-lat-redukcji-emisji-gazow-cieplarnianych-w-unii-europejskiej-co-sie-udalo-a-co-nie>
9. TFUE, Art.194, ust.1
10. TFUE, Art.191, ust.1

UE Climate and Energy Policy and the Development of European Economics

Abstract

Paper discussed the climate and energy policy of the European Union. Its goals have been presented over the years. Both energy and climate goals for the organization defined by the Treaty on the Functioning of the European Union were mentioned. The objectives of the European Green Deal were explained and changes in greenhouse gas emissions in EU countries and the UK were demonstrated over the years in various sectors of the economy. In addition, the EU's attitude to the supply of raw materials "from outside" was discussed and the key suppliers of these raw materials to the European Union were presented. The attitude of states to climate and energy policy (Poland, Germany) was also mentioned.

Keywords: politics, climate, energy, environment, European Green Deal, gas emissions

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytetu Technologiczno-Humanistycznego
im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 1 (2023)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2023.006>

Dominika Rychel¹, Monika Skorża², Monika Zimoląg³

Franczyza jako źródło finansowania działalności

Streszczenie

Franczyza z roku na rok staje się coraz bardziej powszechną formą prowadzenia działalności i dostarczania produktów i usług. W wielu branżach taki sposób prowadzenia działalności staje się coraz bardziej popularny. Na przykład w branży gastronomicznej wiele przedsiębiorstw to marki należące do sieci franczyzowych, np. McDonald, czy KFC. W opracowaniu przedstawiono główne założenia tej formy dystrybucji, rodzaje franczyzy, jej zalety i wady, metody jej finansowania oraz liczby przedstawiające ilość marek franczyzowych w Polsce na przestrzeni lat.

Słowa kluczowe: franczyza, źródła finansowania, rozwój franczyzy

WSTĘP

Franczyza to nowa forma prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, której treścią jest system sprzedaży produktów i usług. Oparty jest on na ścisłej współpracy pomiędzy prawnie i finansowo odrębnymi i niezależnymi przedsiębiorstwami, tj. franczyzodawcą i franczyzobiorcą. Franczyza pojawiła się na rynku polskim w latach 90. Jest to alternatywny sposób prowadzenia działalności gospodarczej. Spopularyzowanie franczyzy w polskiej gospodarce jest niezmiernie ważne, gdyż przyczynia się do zmian w dotychczasowym podejściu podmiotów gospodarczych do problematyki zakładania własnych przedsiębiorstw. Początkowo

¹ Studentka II roku na kierunku: Finanse i rachunkowość, studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, e-mail: 108069@student.uthrad.pl

² Studentka II roku na kierunku: Finanse i rachunkowość, studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, e-mail: 108071@student.uthrad.pl

³ Studentka II roku na kierunku: Finanse i rachunkowość, studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, e-mail: 108082@student.uthrad.pl

franczyza jako forma prowadzenia działalności gospodarczej nie rozwijała się tak mocno. Dużą barierą był brak konkretnych regulacji, które warunkowały prawne skutki takiej umowy. Franczyza bowiem należąc do kategorii umów nienazwanych nie posiada odpowiednich norm prawnych poświęconych tylko i wyłącznie jej. Brak konkretnej regulacji prawnej nie zahamował rozwoju franczyzy w Polsce, jednak do jej rozwoju przyczyniły się szczególnie reformy w gospodarce polskiej.

Celem artykułu jest przedstawienie franczyzy, jako alternatywnej formy prowadzenia działalności gospodarczej, a także jej przedmiotu, podmiotu, rozwoju franczyzy w Polsce, a także źródeł jej finansowania oraz jej mocnych i słabych stron. Artykuł składa się z ogólnej charakterystyki franczyzy, przedstawieniu jej podmiotów i przedmiotu. Składa się on również z prezentacji dynamiki rozwoju franczyzy w Polsce w latach 2010-2023 r, a także z omówienia źródeł finansowania franczyzy. Artykuł ma na celu przedstawienie franczyzy jako atrakcyjną formę prowadzenia działalności gospodarczej, a także przedstawić jej rozwój w Polsce. Całość artykułu zakończona jest podsumowaniem przedstawiającym wnioski z przeprowadzonej analizy.

1. POJĘCIE I ISTOTA FRANCZYZY

Terminem franczyza Europejski Kodeks Etyki Franczyzy definiuje system sprzedaży towarów, usług oraz technologii, który opiera się na ścisłej i ciągłej współpracy między prawnie i finansowo odrębnymi i niezależnymi przedsiębiorstwami, francyzodawcą, a także indywidualnymi francyzobiorcami (franczyza.org.pl). Definicja franczyzy przedstawiana jest także przez Polską Organizację Francyzodawców – POF (Statut POF, art.4): w celu odróżnienia prowadzonej działalności w oparciu o franczyzę od innych systemów dystrybucji oraz rozróżnienia francyzodawców od innych przedsiębiorców zakłada się, że cechami wyróżniającymi franczyzę, prócz cech wskazanych w Kodeksie Etyki Udzielania Franczyzy są m.in.:

- trwały, kontraktowy stosunek umowy łączący francyzodawcę i francyzobiorcę, z którego wynika obowiązek francyzodawcy przekazywania francyzobiorcy „know-how” w sposób ciągły, przez cały okres obowiązywania umowy, a także który nakłada na francyzobiorcę obowiązek uiszczania na rzecz francyzodawcy opłat francyzowych, bądź innych świadczeń, uzgadniając to pomiędzy stronami.
- niezależność gospodarcza, prawna oraz organizacyjna francyzobiorcy względem francyzodawcy (co na gruncie polskiego systemu prawnego jest odzwierciedlanem.in. w przypadku działalności w ramach franczyzy adresowanej do konsumentów – posiadaniem swoich własnych kas rejestrujących).

Literatura przedmiotu traktuje franczyzę jako sposób prowadzenia działalności gospodarczej w formie francyzodawcy przy wykorzystaniu znaku towarowego, czy też know-how w zamian za świadczenie finansowe na rzecz francyzodawcy (Fuchs, 1997, s.9). W doktrynach zarówno polskich, jak i zagranicznych znajduje się wiele definicji franchisingu. Można przytoczyć jego cechy charakterystyczne (Fuchs, 1997, s. 9-10): decentralizacja współpracy, program świadczeń współpracujących partnerów, którymi są podmiot tworzący system (franchise-dawca, organizator sieci) oraz jego partnerów przystępujących do sieci (franchise-biorca). Zakładający system udostępnia tzw. Pakiet franchisingowy, który składa się z: prawa korzystania z dóbr chronionych prawami chronionymi, koncepcji zaopatrzenia, zbytu, organizacji, rozbudowy przedsiębiorstwa (kształcenie), dalszego rozwoju systemu oraz bieżącego stałego wspierania. Wstępujący do sieci inwestuje w przedsięwzięcie własną pracę oraz kapitał, pionowa organizacja kooperacji, surowe zasady współpracy, a także intensywność, pionowy podział pracy, system wskazówek i kontroli, jednolite występowanie na rynku, korzystanie ze wspólnej nazwy, jednolity wizerunek odróżniający, wspólna strategia, postępowanie zgodnie z ideą systemu, prawna samodzielność francyzobiorcy, funkcjonowanie we własnym imieniu i na własny rachunek, długoterminowa umowa będąca podstawą współpracy. W literaturze przedmiotu można znaleźć różne definicje franczyzy, które przedstawia tabela 1.

Tabela 1 Wybrane definicje franczyzy

Autor	Definicja
Wieczorek A.	Franczyza to współpraca między niezależnymi przedsiębiorcami. Francyzodawca zapewnia swoje „know-how” i markę, ale pobiera opłatę od francyzobiorcy, który może wykorzystać sprawdzony pomysł na biznes.
Kotler Ph.	Franczyza to stosunek umowny między producentem, hurtownikiem lub jednostką usługową (francyzodawcą) a niezależnym właścicielem firmy (francyzobiorcą), który nabywa prawo do posiadania i obsługi jednej lub więcej jednostek systemu francyzowego.
Ziółkowska M. J.	Franczyza odnosi się do zakresu stosunków gospodarczych, w których właściciel produktu, usługi lub technologii – francyzodawca – przekazuje drugiej stronie umowy – francyzobiorcy – prawo do zamówienia produktu, usługi, technologii lub procesu oraz znak firmowy za odpowiednią opłatą.

Zródło: opracowanie własne na podstawie literatury: Kotler Ph., *Marketing. Podręcznik europejski*, Warszawa 2002, Ziółkowska M. J., *Franczyza. Nowoczesny model rozwoju biznesu*, Warszawa, 2021.

Zgodnie z powyższymi definicjami, a także cechami istotą franczyzy jest oryginalność i niepowtarzalność pomysłu, na których opiera się cała koncepcja francyzowa. Francyzodawca daje swoim francyzobiorcom prawo równocześnie nadając obowiązek prowadzenia działalności wedle jego koncepcji. Nie za każdym razem musi to być najnowocześniejsza technologia, a jedynie niekiedy proste rozwiązanie organizacyjne, koncept wyróżniający system francyzowy, który jest opatentowany oraz przetestowany, dający sieci renomę i popularność. Oryginalność powiązań

franczyzowych opiera się przede wszystkim na sposobie organizowania działań podmiotów wchodzących w ich skład. W systemie powiązań samodzielne przedsiębiorstwa są zarządzane tak, by były elementami większej organizacji, która posiada własną markę, znak towarowy i formę oferowanych przez nią usług. Wykonawca pomysłu dokonuje swoistego „ubezpieczenia” i opatentuje go, a jeżeli chce rozwijać swoją działalność nie angażując znacznego kapitału finansowego, przekazuje ten koncept innym osobom, szkoli je by tak, aby poznały wyjątkowość przedsięwzięcia (Ziółkowska, 2011, s. 306).

2. PODMIOTY TRANSAKCJI FRANCZYZY ORAZ JEJ PODMIOTY

W transakcji franczyzowej sama definicja mówi, że zaangażowane są przynajmniej dwie strony: francyzodawca i francyzobiorca. W literaturze przedmiotu autorzy posługują się także nazwą organizator sieci oraz beneficjent zezwolenia franchisingowego (Fuchs, 1997, s.27). Transakcja franczyzowa zawierana jest poprzez podpisanie przez obie strony umowy franczyzowej, której zadaniem jest regulacja wzajemnych relacji przez cały okres trwania umowy, a w niektórych przypadkach nawet po jej zakończeniu. Stronami w takiej umowie są przede wszystkim:

- Organizator sieci: właściciel podmiotu franczyzowego, czyli swego rodzaju głowa tworzonej sieci. Podmiot ten posiada prawa zezwalającemu posługiwać się prawami chroniącymi własność przemysłową lub zbywcą towarów, albo osobę świadczącą określonego rodzaju usługi. Organizator sieci wybiera swoich kontrahentów spośród kandydatów, którzy muszą spełniać wymagane kwalifikacje. Niedopuszczalne jednak są wszelkiego rodzaju dyskryminację ze względu na płeć, pochodzenie, religię, czy też poglądy (Fuchs, 1997, s. 27).
- Beneficjent: podmiot, który na podstawie umowy zawartej z francyzodawcą ma prawo korzystać z przedmiotu transakcji zawartej w umowie prowadząc swoją własną działalność pod marką. Francyzobiorca jest samodzielnym gospodarczo, prawnie i organizacyjnie od francyzodawcy. Francyzobiorca zaopatruje się u francyzodawcy, bądź innych dostawców na swój koszt oraz sprzedaje produkty lub usługi klientom we własnym imieniu i na własny rachunek (franchising.pl). Ta funkcja sprowadza się także do bezpośredniego kontaktowania się z konsumentami. Prowadzi on także tak zwaną działalność na froncie sprzedaży. Beneficjentami umowy franczyzowej są osoby, które posiadają kapitał, lecz nie mają doświadczenia ani koncepcji na znalezienie swojej niszy na rynku.

W umowie franczyzy powinno zawierać się dokładne oznaczenie stron umowy. Jeżeli jedną ze stron jest osoba prawna to powinno się również podać jej całą nazwę, siedzibę oraz nazwiska osób ją reprezentujących ze wskazaniem stanowiska, kiedy osoba pełni funkcję organu. Podczas gdy któraś ze stron korzysta z pełno-

mocnika, niezbędne jest jego dokładne określenie z podkreśleniem, że działa on z w imieniu mocodawcy (Fuchs, 1997, s.26-27).

Kluczowym warunkiem, rdzeniem realizacji umowy franczyzowej jest oddanie w odpłatne użytkowanie przedmiotu franczyzy, czyli stworzenie sytuacji, w której beneficjent będzie miał możliwość z korzystania z przedmiotu na zasadach określonych w kontrakcie. Przedmiotami franczyzy mogą być (Szymura, 2019, s. 90): usługi wykonywane przy użyciu marki franchisingodawcy i na podstawie jego wskazań, produkcja prowadzona przy wykorzystaniu wskazań franczyzodawcy, która następnie sprzedawana jest pod jego marką, dystrybucja polegająca na sprzedaży produktów w punktach sprzedaży zorganizowanych i urządzonych na podstawie wskazań franczyzodawcy.

Ogólnie może to być zbiór praw, głównie w sferze przemysłowej i intelektualnej, zwany pakietem franczyzowym. Polskie Uprawnienia zawarte w paczce są dostępne dla klienta w celu sprzedaży towarów lub świadczenia usług. Standardowo w skład pakietu wchodzi (Wrzesińska-Kowal, 2017, s. 398):

- znak towarowy (marka), którą franczyzodawca użycza franczyzobiorcy,
- know-how (sprawdzona wiedza), jak prowadzić działalność w ramach franczyzy, którą franczyzodawca użycza franczyzobiorcy,
- podręcznik operacyjny, określający procedury prowadzenia działalności w ramach franczyzy,
- usługi świadczone przez franczyzodawców na rzecz franczyzobiorców,
- opłaty wnoszone przez franczyzobiorców na rzecz franczyzodawców.

Najważniejszym elementem jest znak towarowy. Jest dobrem niematerialnym i zawiera wyobrażenia wszystkich odbiorców na temat dobra i związanych z nim korzyści. Znak jest nośnikiem renomy sieci i budzi w konsumentach przekonanie o wysokiej jakości towarów, a podmiot, który je oferuje, wydaje się być znany i ceniony (Pokorska, 2004, s. 44). Znakiem towarowym może być także każde oznaczenie ukazane w sposób graficzny albo takie, które można w sposób graficzny wyrazić, gdy oznaczenie takie nadaje się do odróżniania w obrocie towarów jednego przedsiębiorstwa od tego samego rodzaju towarów innych przedsiębiorstw. Znak towarowy podlega ochronie prawnej. Za know-how uznawana jest wiedza techniczna, technologiczna, organizacyjna o charakterze poufnym, bezpośrednio użyteczna w produkcji i dotycząca zwłaszcza umów w zakresie własności przemysłowej. W podręczniku operacyjnym zawarty jest opis zasad, według których franczyzobiorca musi prowadzić działalność w ramach danego systemu franczyzowego. Podręcznik ma za zadanie ochronę koncepcji działalności, know-how i tajemnic handlowych franczyzodawcy. Jeśli chodzi o usługi świadczone przez franczyzodawców na rzecz franczyzobiorców to ich zakres może być różny zależnie od rodzaju działalności gospodarczej, a także sposobu, w jaki jest ona zorganizowana. Za opłaty dla franczyzodawcy uznaje się dochody franczyzobiorcy z tytułu udzielanych licencji na korzystanie z pakietu

franczyzowego (wstępna opłata franczyzowa, bieżąca opłata franczyzowa, wpłata na wspólny fundusz marketingowy) (Fila, Witczak, 2011, s. 298).

Na podstawie powyższych rozważań przedmiotem transakcji franczyzowej określana jest rzecz, którą finansujący oddaje w użytkowanie franczyzobiorcy na podstawie zasad określonych w zawartej umowie pomiędzy tymi podmiotami. Transakcje franczyzowe mogą zawierać obszerny asortyment rzeczy, które organizator sieci może oddawać w użytkowanie beneficjentowi.

3. MARKI I PLACÓWKI FRANCYZOWE W POLSCE W LATACH 2010-2023

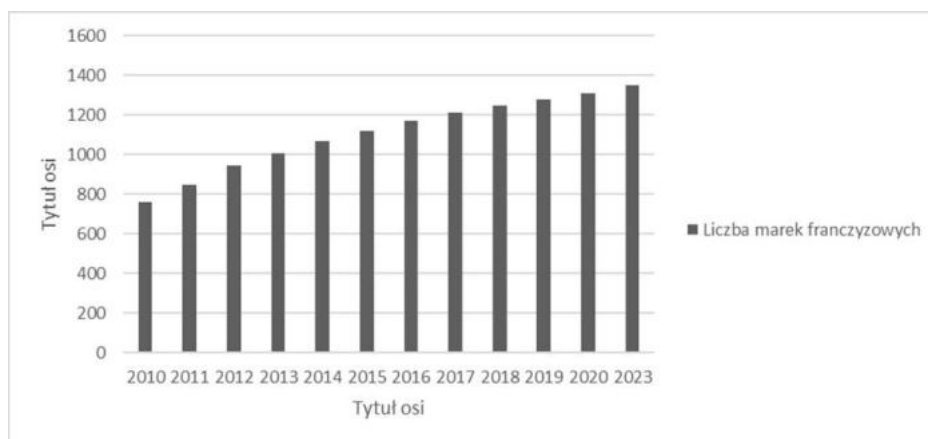
Analiza struktury marek franczyzowych w Polsce w latach 2010-2023 oparta została na badaniu ich liczby według raportu o franszyzie⁴. Analiza ilościowa marek franczyzowych w Polsce ma na celu wykazanie zahamowania, bądź rozwoju rynku franczyzy, kształtowanego przez marki na nim występujące. Rynek franczyzy jego rozwój oceniany jest przez liczbę marek prowadzących działalność gospodarczą na terenie Polski.

Liczbę marek franczyzowych w Polsce w latach 2010 – 2023 przedstawiono w tabeli 2 oraz na wykresie 1.

Tabela 2 Liczba marek franczyzowych w Polsce w latach 2010-2023

Rok	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2023
Liczba marek franczyzowych	762	847	946	1006	1070	1122	1172	1212	1250	1280	1310	1350

Źródło: <https://franchising.pl/abc-franczyzy/24/franczyza-polsce-rozwoj-rok-roku/> (dostęp: 08.02.2023 r.).



Wykres 1. Liczba marek franczyzowych w Polsce w latach 2010-2023.

Źródło: <https://franchising.pl/abc-franczyzy/24/franczyza-polsce-rozwoj-rok-roku/> (dostęp: 08.02.2023 r.).

⁴ <https://franchising.pl/abc-franczyzy/24/franczyza-polsce-rozwoj-rok-roku/> (dostęp: 08.02.2023r.)

Jak wynika z powyższej tabeli rynek franczyzowy w Polsce na początku nie posiadał dużo marek. W roku 2010 odnotowano zaledwie 762 marek franczyzowych na terenie Polski. Działo się tak w związku z dopiero co rozwijającą się nową formą prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. Jednak jest to satysfakcjonująca liczba również ze względu na panujący kryzys w roku poprzednim. Możemy zaobserwować, że nie spowodowało to zahamowań od strony przedsiębiorców i liczba marek z roku na rok rozwijała się. W roku 2013 odnotowano pierwsze tysiąc marek franczyzowych w Polsce. Zwiększenie liczby marek franczyzowych w Polsce obserwowano w każdym kolejnym roku badawczym. W roku 2023 odnotowano ponad 1300 marek franczyzowych w Polsce, porównując do początkowego okresu badawczego daje ogromną różnicę. W niespełna 10 lat rynek franczyzy w Polsce zwiększył się znacznie.

Tabela 3. Dynamika rozwoju marek franczyzowych w Polsce w latach 2010-2023

Rok	2010 (=100)	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2023
Dynamika (wzrost/spadek w p.p.)	-	11,15	24,15	32,02	40,41	47,24	53,81	59,06	64,04	67,98	71,92	77,17

Źródło: <https://franchising.pl/abc-franczyzy/24/franczyza-polsce-rozwoj-rok-roku/> (dostęp: 08.02.2023 r.).

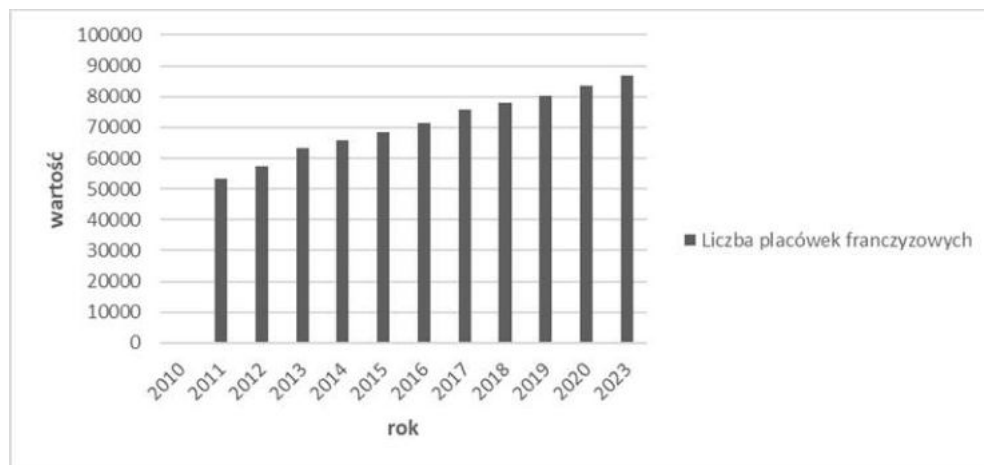
Dane zaprezentowane w wyżej przedstawionej tabeli obrazują w jakich proporcjach do roku bazowego, tj. 2010 rozwijały się marki franczyzowe w Polsce. Jak ukazują dane zawarte w tabeli 3 nie odnotowano spadków w kwestii otwierania się nowych marek franczyzowych w Polsce. Brak spadku utwierdza więc fakt, iż franczyza stawała się w Polsce bardzo przychylną formą prowadzenia działalności gospodarczej dla przedsiębiorców. Na początku wzrosty na poziomie 11,15 p.p. wzrastały w kolejnych latach przekraczając tym samym w 2016 roku 50 p.p. Dynamika doskonale obrazuje jak szybko rozwijała się franczyza w Polsce w badanych latach. Rok 2023 to o ponad 77p.p. większa liczba marek franczyzowych w Polsce niż w roku bazowym. Jest to ogromny wzrost jaki odnotowano podczas badania raportu o franczyzie. Z przedstawionych danych można wyczytać, iż z biegiem lat atrakcyjność franczyzy na rynku krajowym przekonywała kolejne marki do otwierania swoich oddziałów na terenie Polski, zwiększając tym samym rynek krajowy o kolejne, nowe marki. Zjawisko to należy postrzegać jako pozytywne dla gospodarki krajowej, które zezwalało na tworzenie kolejnych zysków dla kraju, jak również przyczyniło się do powstawania nowych miejsc pracy.

W roku 2010 polski raport o franczyzie zanotował ponad 45 tys. placówek franczyzowych na terenie kraju. Biorąc pod uwagę kryzys jaki przechodziła Polska w 2009 roku oraz znaczne reformy w gospodarce liczba ta jest bardzo duża. Zmiany jakie nastąpiły w Polsce nie zahamowały rozbudowy kolejnych placówek w Polsce na przestrzeni kolejnych lat.

Tabela 4. Liczba placówek franczyzowych w Polsce w latach 2010-2023

Rok	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2023
Liczba placówek franczyzowych	45202	53392	57498	63498	65998	68556	71509	75865	78000	80100	83500	87000

Źródło: <https://franchising.pl/abc-franczyzy/24/franczyza-polsce-rozwoj-rok-roku/> (dostęp: 08.02.2023 r.).



Wykres 2. Liczba placówek franczyzowych w Polsce w latach 2010-2023.

Źródło: <https://franchising.pl/abc-franczyzy/24/franczyza-polsce-rozwoj-rok-roku/> (dostęp: 08.02.2023 r.).

W rozwoju pomagały również liczne działania w Polsce dotyczące polskich franczyzobiorców. Według raportu portalu franchising.pl, w 2016 roku odbywają się w Polsce pierwsze targi franczyzy zorganizowane w Katowicach, co pozwala już w 2017 roku odnotować kolejny przyrost liczby placówek o ponad 4 tys. W 2023 roku liczba placówek franczyzowych osiągnęła 87 tys. co jest już ponad półtorakrotnym przyrostem w stosunku do roku 2010. Marki coraz chętniej otwierały swoje placówki na terenie kraju, a jak podaje raport większość z nich to były rodzime marki. Tabela 5 przedstawia dynamikę rozwoju placówek franczyzowych w Polsce w latach 2010-2023.

Tabela 5. Dynamika rozwoju placówek franczyzowych w Polsce w latach 2010-2023

Rok	2010 (=100)	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2023
Dynamika (wzrost/spadek w p.p.)	-	18,12	27,2	40,48	46	51,67	58,2	67,84	72,56	77,2	84,73	92,47

Źródło: <https://franchising.pl/abc-franczyzy/24/franczyza-polsce-rozwoj-rok-roku/>
(dostęp: 08.02.2023 r.).

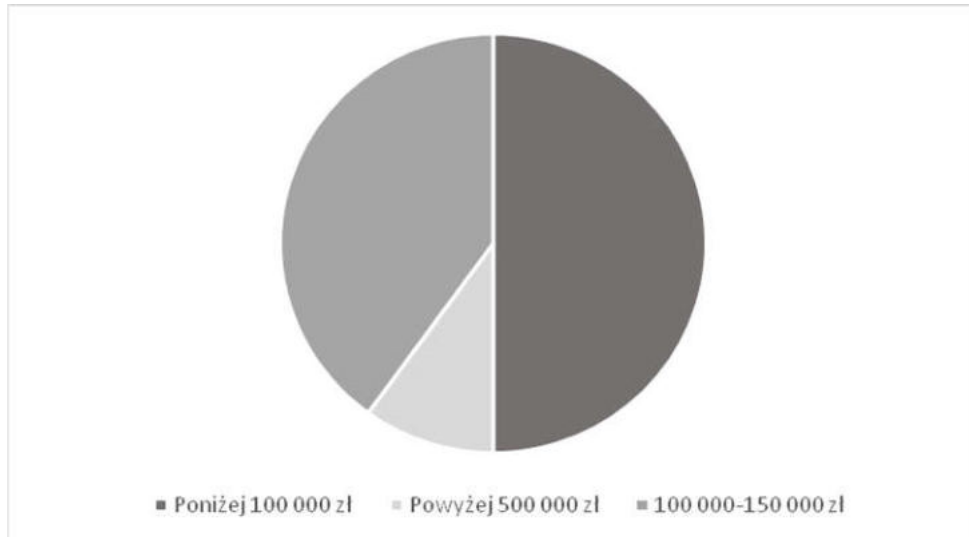
Powyższa tabela ukazuje że na przełomie dziesięciu badanych lat odnotowywano ciągły przyrost liczby placówek franczyzowych w Polsce. Początki 2011 roku oraz 2012 nie dawały znacznie większego wzrostu w stosunku do roku bazowego. Przyrosty te utrzymywały się kolejno na poziomie 18,12 p.p. oraz 27,2 p.p. Należy jednak nadal pamiętać o tendencji wzrostowej badanego zjawiska. Rok 2015 przekracza już ponad 50 p.p. otwartych placówek franczyzowych w stosunku do 2010 roku, gdy zaledwie dwa lata później w 2017 roku liczba placówek wzrasta o 67,84 p.p. Jak wspomniano wyżej działania, które uatrakcyjniły franczyzę oraz jej powiększająca się popularność wśród przedsiębiorców i konsumentów zezwoliła na rozwój następnych placówek. Ostatecznie w roku 2023 liczba placówek franczyzowych w Polsce powiększyła się o ponad 92p.p. względem do roku 2010. Jest to ogromny przyrost, który jednocześnie potwierdza dynamiczny rozwój tej formy działalności gospodarczej.

4. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA FRANCZYZY

W literaturze przedmiotu źródła finansowania franczyzy dzieli się na dwie podstawowe grupy, a mianowicie (Lipińska-Tyburcz, 2008, s. 44-46): własne zasoby finansowe, środki pozyskane ze źródeł obcych, do których zalicza się leasing i kredyt bankowy.

Finansowanie własne polega na wniesieniu przez właścicieli podmiotu gospodarczego środków, którymi podmiot ten może rozporządzać. Powszechnie uważa się, że umowa franczyzowa pozwala małym podmiotom gospodarczym na prowadzenie działalności, która przynosi zyski. Jednak warto tu zaznaczyć, że wymaga to czasu. Franczyzobiorca, który chce zawrzeć umowę franczyzową powinien dysponować kapitałem własnym. Franczyzobiorca musi bowiem pokryć koszty związane głównie z wynajęciem i wyposażeniem lokalu, czy też zakupem licencji.

Niewątpliwie zakup dóbr potrzebnych do prowadzenia działalności gospodarczej finansowany jest głównie kapitałem własnym. Jednakże często zdarza się, że kapitał ten nie jest wystarczający do rozpoczęcia działalności gospodarczej i jej kontynuowania. Warto tu zaznaczyć, że podmioty korzystające z franchisingu mają możliwość skorzystania z pomocy oferowanej przez banki – mowa tu o różnego rodzaju kredytach bankowych. Ponadto podmioty te mogą zawrzeć umowę leasingową.



Wykres 3. Możliwości inwestycyjne potencjalnych franczyzobiorców (%)

Źródło: Lipińska-Tyburczy S., *Źródła finansowania franchisingu*, Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku Nauki Ekonomiczne, tom IX, 2008, s.46.

Z danych zgromadzonych przez specjalistów firmy PROFIT wynika, że tylko 10% potencjalnych franczyzobiorców posiada powyżej 500 000 zł środków własnych przeznaczonych na inwestowanie. Natomiast 40% osób deklaruje, iż posiadany przez nich kapitał własny wynosi od 100 000 zł do 150 000 zł. Pozostałe 50% to osoby, których środki własne wynoszą poniżej 100 000 zł. Banki oferują następujące rodzaje kredytów bankowych (finansowanie franchisingu, Internet):

- krótkoterminowe – okres nie dłuższy niż 12 miesięcy,
- średnioterminowe – do 3 lat,
- długoterminowe – okres dłuższy niż 3 lata.

Niewątpliwie niewszystkie podmioty gospodarcze będą mogły skorzystać z kredytu bankowego. Wynika to z faktu, iż franczyzobiorca ubiegający się o kredyt bankowy musi spełnić szereg wymagań stawianych przez banki. Istotne jest tu zabezpieczenie kredytu, a także przedstawienie za pośrednictwem stosowanych dokumentów płynności finansowej przedsiębiorcy. W Europie najlepszą pomoc oferowaną przez banki otrzymują franczyzobiorcy z następujących krajów: Francji, Holandii, Danii oraz Wielkiej Brytanii.

Tabela 6. Banki kredytujące franczyzobiorców

	Francja	Holandia	Dania	Wielka Brytania
Liczba banków	4	3	3	5
Liczba wydziałów franchisingowych w bankach	1	2	1	4

Źródło: http://www.zrodla_finansowania_franchisingu.html (dostęp 01.02.2023).

Coraz więcej banków tworzy specjalne programy, które mają na celu wspierać franczyzobiorców we współpracy z franczyzodawcami. W sytuacji, gdy bank zna franczyzodawcę będzie bardziej skłonny do udzielenia kredytu franczyzobiorcy. Poprzez umowę leasingu rozumie się przekazanie leasingobiorcy prawa do użytkowania konkretnego środka trwałego. Środek ten użytkowany jest przez leasingobiorcę w czasie, który jest ściśle określony w umowie. Przedmiotem umowy leasingu może być na przykład: samochód, komputer, czy też maszyna. W literaturze przedmiotu wyróżnia się głównie (Lipińska-Tyburczy, 2008, s.48): leasing finansowy, leasing operacyjny.

Cechą charakterystyczną umowy leasingu finansowego jest jego długoterminowy charakter. Ponadto umowa ta zapewnia leasingobiorcy prawo do nabycia przedmiotu umowy po ustalonej cenie. Jednakże nabycie przedmiotu umowy może nastąpić tylko wtedy, gdy leasingobiorca zapłaci wszystkie raty, a umowa zakończy się.

Leasing operacyjny charakteryzuje się tym, że leasingobiorca po zakończeniu umowy zwraca środek trwały leasingodawcy. Umowa ta ma charakter krótkoterminowy. W przypadku, gdy rynek będzie oferował lepsze dobro niż to, które jest przedmiotem umowy leasingobiorca ma możliwość wcześniejszego zakończenia umowy (Lipińska-Tyburczy, 2008, s.44-48).

5. WADY I ZALETY FRANCZYZY JAKO FORMY DZIAŁALNOŚCI

Franczyza bez wątpienia jest bardzo popularną formą prowadzenia działalności gospodarczej. System jest w stanie wnosić bardzo dużo pozytywnych aspektów, co nie oznacza, że nie jest on pozbawiony wad. Zalety i wady prezentowane mogą być zarówno ze strony organizatora sieci jak i beneficjenta. Szczegółowa prezentacja pozytywnych i negatywnych aspektów umowy franczyzowej dla beneficjenta prezentowana jest w tabeli 7.

Tabela 7. Zalety i wady franczyzy z punktu widzenia beneficjenta

Zalety	Wady
<ul style="list-style-type: none"> - Sprawdzony przepis na przedsięwzięcie. - Korzystanie ze sprawdzonej wiedzy i doświadczenia w procesach zarządzania firmą, produkcyjnych oraz z zakresu świadczenia usług. - Pomoc i wsparcie ze strony franczyzodawcy. - Brak posiadania doświadczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej. - Zdecydowanie mniejsze ryzyko niepowodzenia związanego z prowadzeniem działalności, niż w przypadku działalności pod nową nazwą. - Zapewniony pozytywny wizerunek marki. - Niezależność własnego przedsiębiorstwa od franczyzodawcy. - Bardzo duże prawdopodobieństwo sukcesu na rynku. - Ochrona przed konkurencją. - Pomoc w wyborze lokalizacji firmy i szkoleniu personelu. - Zdecydowanie niższe wydatki związane z marketingiem i reklamą firmy. - Łatwy i szybki dostęp do informacji rynkowych kompletowanych przez franczyzodawcę. - Możliwość korzystania z pomocy w zakresie dokonywanych inwestycji. - Pewność zaopatrzenia w materiały i półprodukty. - Wzrost wiarygodności firmy dla kontrahentów biznesowych np. banków. 	<ul style="list-style-type: none"> - Konieczność uiszczania opłat na rzecz franczyzodawcy. - Stały nadzór franczyzodawcy. - Klauzula dotycząca zakazu konkurencji. - Ograniczona swoboda podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie. - Pozbawienie możliwości budowy i kształtowania własnej marki i jej pozycji na rynku. - Prowadzenie działalności we własnym imieniu i na własny rachunek, co oznacza na własny rachunek i ryzyko. - Możliwość nadużyć ze strony organizatora sieci np. związanych z zawyżaniem opłat. - Bankructwo jednej placówki wpływa na wszystkich członków sieci franczyzowej. - Groźba nie przedłużenia umowy franczyzowej. - Współpraca wymaga zaufania do organizatora sieci.

Źródło: Biernat.P, Gronek.E, *Franczyza jako alternatywne źródło finansowania działalności gospodarczej polskich przedsiębiorstw*, Studia Ekonomiczne Prawne i Administracyjne, 2017, nr.3., s.51.

Franczyzę można również oceniać z punktu widzenia organizatora sieci. W tej sytuacji można wyróżnić następujące zalety oraz wady, które przedstawiono w tabeli 8.

Tabela 8. Zalety i wady franczyzy z punktu widzenia organizatora sieci

Zalety	Wady
– Budowanie marki przez pozyskiwanie nowych klientów.	– Trudności w znajdowaniu beneficjentów.
– Możliwość ekspansji i szansa na rozwój i rozszerzenie działalności na nowe rynki zbytu.	– Ryzyko zepsucia dobrego wizerunku marki, zależy on od działalności całej sieci.
– Źródło stałego dochodu w postaci uiszczania wpłat przez franczyzobiorców.	– Nieuczciwość ze strony biorców.
– Możliwość wzrostu sprzedaży produktów i usług.	– Chęć uniezależnienia się biorców.
– Brak konieczności wkładu pieniężnego w uruchamianiu nowych placówek oraz brak ryzyka nie powodzenia kolejnej placówki (franczyzobiorca prowadzi działalność we własnym imieniu i na własny rachunek).	– Trudności w egzekwowaniu wyznaczonych standardów jakości.
– Pozostanie właścicielem znaku towarowego, nazwy, logo, know-how firmy.	– Ryzyko zaniżania dochodów przez franczyzobiorcę, od których uzależnione są opłaty na rzecz organizatora sieci.
– Szansa na zwiększenie wartości firmy.	– Dodatkowe koszty związane z konieczności kontroli partnerów.
	– Ryzyko nie dotrzymania postanowień umowy przez franczyzobiorcę.
	– Ryzyko bezprawnego udostępnienia wszelkich patentów i wiedzy przez osoby trzecie, co niesie ze sobą ogromne straty.
	– Odpowiedzialność za funkcjonowanie całej sieci.
	– Koszt związany z przeprowadzaniem szkoleń.

Źródło: Biernat.P, Gronek.E, *Franczyza jako alternatywne źródło finansowania działalności gospodarczej polskich przedsiębiorstw*, op.cit., 2017, nr.3., s. 50-51.

Wymienione zalety i wady są istotne zarówno dla organizatora sieci, jak i dla beneficjenta. Ważniejszą rolę odgrywa tu jednak zrozumienie umowy franczyzowej przez beneficjenta, ponieważ wpływa to na rozwój polskiego rynku. Przeważająca ilość zalet nad wadami pozwala wybrać taki rodzaj biznesu, który znacząco konkuruje z nowymi, nieznanymi, powstającymi firmami.

PODSUMOWANIE

Franczyza jako forma prowadzenia działalności gospodarczej wciąż rozwija się i zwiększa swoją popularność. Ogólnoswiatowy kryzys gospodarczy, który znalazł swoje odbicie na polskim rynku w 2009 roku nie zatrzymał procesu rozwoju franczyzy. Na wynikach, które przedstawione zostały w analizie wyraźnie widać tendencję wzrostową liczby marek oraz placówek franczyzowych w Polsce w kolejnych latach. Z roku na rok przybywało nowych marek franczyzowych, a co za tym idzie przekładało się to na wzrost liczby placówek franczyzowych w Polsce. Uczestnicy rynku dostrzegli zalety tej formy prowadzenia działalności gospodarczej, otwierając tym samym możliwości dalszego rozwoju rynku franczyzy w Polsce. Taka forma prowadzenia działalności jest popularna również pod względem dostępności finansowania. Nawet podczas braku posiadania własnych środków finansowych można skorzystać z obcych źródeł finansowania i od razu zacząć prowadzić dochodowy biznes korzystając z rozpoznawalności danej marki. Działalność taka posiada również wady i zalety. Bez wątpienia

do największych zalet można zaliczyć to, że działalność od samego początku działa pod rozpoznawalną marką, czy to, że korzysta się ze sprawdzonej wiedzy i rozwiązań dotyczących danej dziedziny działalności. Jako największe wady można uznać m.in. konieczność uiszczania prowizji na rzecz francyzodawcy, czy też ograniczenie swobody w prowadzeniu przedsiębiorstwa, przy czym również nadzór ze strony francyzodawcy.

Jak w każdym dziedzicach działalności gospodarczej także i w przypadku franczyzy możemy znaleźć wady i zalety, jednakże pomimo wad, z roku na rok działalność francyzowa staje się w Polsce coraz popularniejsza. Jest to sposób działalności dostępny również dla przedsiębiorców nieposiadających znacznego wkładu własnego, ponad to od samego początku działa się pod znaną marką, co przekłada się na znaczne zyski od razu po otworzeniu działalności. Czynniki te również w dużej mierze przyczyniają się do popularności tego sposobu prowadzenia działalności.

BIBLIOGRAFIA

1. Biernat P., Gronek E. 2017. *Franczyza jako alternatywne źródło finansowania działalności gospodarczej polskich przedsiębiorstw*, Studia Ekonomiczne Prawne i Administracyjne, nr.3.
2. Fila J., Witczak R. 2011. *Podatkowe aspekty franchisingu jako formy finansowania przedsiębiorstw w globalizującej się gospodarce*, Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica, tom 260.
3. Fuchs B. 1997. *Franchising wzory z komentarzem*, GRANIT, Gdańsk.
4. Kotler Ph. 2002. *Marketing. Podręcznik europejski*, PWE, Warszawa.
5. Lipińska-Tyburczy S. 2008. *Źródła finansowania franchisingu*, Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku Nauki Ekonomiczne, tom IX.
6. Pokorska B. 2004. *Przedsiębiorca w systemie francyzowym*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
7. Szymura M. 2019. *Umowa franczyzy a umowy dotyczące praw własności intelektualne*, Studia i Prace WNEiZ US, nr. 55.
8. Wrzesińska-Kowal J. 2017. *Franczyza jako alternatywa tradycyjnego handlu*, Handel Wewnętrzny, nr. 6 (371).
9. Ziółkowska M. 2011. *Franczyza jako strategia wzrostu wartości przedsiębiorstwa*, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr. 46.
10. Ziółkowska M.J. 2021. *Franczyza. Nowoczesny model rozwoju biznesu*, Wyd. CeDeWu, Warszawa.

STRONY INTERNETOWE:

1. franchising.pl, <https://franchising.pl/slownik/franczyzobiorca/51> (dostęp: 08.02.2023 r.).
2. <http://franchising.pl/abc-franczyzy/162/definicja-franczyzy/> 08.03.2015. (Dostęp 12.02.2023 r.).
3. <https://franchising.pl/abc-franczyzy/24/franczyza-polsce-rozwoj-rok-roku> (dostęp: 08.02.2023 r.).
4. <https://franczyza.org.pl/statut-pof/> (dostęp: 06.02.2023 r.).
5. <https://www.franczyza.org.pl/europejski-kodeks-etyki-udzielania-franczyzy> (dostęp 06.02.2023 r.).
6. https://www.zrodla_finansowania_franchisingu.html (dostęp: 01.02.2023 r.).

Franchise as a Source of Financing Enterprises

Abstract

Franchising is becoming an increasingly common form of doing business and providing products and services year by year. In many industries, this way of doing business is becoming more and more popular. For example, in the catering industry, many enterprises are brands belonging to franchise chains, such as McDonald's or KFC. The study presents the main assumptions of this form of distribution, types of franchise, its advantages and disadvantages, methods of its financing and numbers showing the number of franchise brands in Poland over the years.

Keywords: franchise, sources of funding, franchise development

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomicznego
Uniwersytetu Technologiczno-Humanistycznego
im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 1 (2023)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2023.007>

Patrycja Szara¹, Marcin Świsłowski², Olga Zielińska³

Aktywizacja zawodowa osób bezrobotnych w województwie mazowieckim w latach 2016-2022

Streszczenie

Bezrobocie jest jednym z ważniejszych zjawisk występujących w gospodarce kraju, na które ekonomiści, ale i nie tylko zwracają uwagę. Każde państwo dąży do jak największej aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych i zwalczania zjawiska bezrobocia, gdyż w znacznym stopniu wywołuje ono negatywne skutki społeczno-gospodarcze. W opracowaniu przedstawione zostały pojęcia, rodzaje, przyczyny oraz skutki bezrobocia, a także metody pozwalające w jak największym stopniu obniżyć poziom tego zjawiska w Polsce. Zjawisko bezrobocia zostało poddane analizie na przykładzie województwa mazowieckiego. Okres badawczy obejmuje lata 2016-2022. W artykule zastosowano metodę deskryptywną - poddano analizie literaturę przedmiotu oraz obowiązujące regulacje prawne, a także analizę statystyczną danych opisujących zjawisko bezrobocia w województwie mazowieckim w badanym okresie

Słowa kluczowe: bezrobocie, aktywizacja zawodowa, województwo mazowieckie

¹ Studentka II roku na kierunku: Finanse i rachunkowość, studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, e-mail: 108072@student.uthrad.pl

² Student II roku na kierunku: Finanse i rachunkowość, studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, e-mail: 113336@student.uthrad.pl

³ Studentka II roku na kierunku: Finanse i rachunkowość, studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, e-mail: 108081@student.uthrad.pl

WSTĘP

Bezrobocie jest poważnym problemem ekonomicznym i społecznym, na które od zawsze uwagę zwracają ekonomiści. Jest to niebezpieczne zjawisko, które nie wpływa pozytywnie na społeczeństwo. Jego skutki w głównej mierze postrzegane są jako negatywne. Dlatego, aby zmniejszyć skalę tego zjawiska, rynek pracy w ramach polityki państwa stosuje aktywizację zawodową, która ma na celu zapewnienie równowagi na rynku pracy. W ramach aktywizacji zawodowej wykorzystywane są narzędzia, które mają za zadanie neutralizowanie bierności zawodowej oraz motywowanie do poszerzenia swoich kwalifikacji i podejmowania zatrudnienia.

Celem artykułu jest analiza i ocena metod aktywizacji osób bezrobotnych w województwie mazowieckim w latach 2016 – 2022.

Artykuł składa się z pięciu zasadniczych części. W pierwszej części dokonano charakterystyki wyżej wymienionego pojęcia, tj. bezrobocia oraz przedstawiono jego rodzaje. W drugiej części przedstawiono przyczyny bezrobocia, natomiast w trzeciej skutki społeczno-gospodarcze (ekonomiczne) tego zjawiska. W czwartej części dokonano analizy aktywnych i pasywnych metod aktywizacji osób bezrobotnych w kraju. W ostatniej piątej części przeprowadzona została analiza statystyczna dotycząca struktury bezrobocia w województwie mazowieckim w badanym okresie. Omówiona została struktura bezrobocia według różnych kryteriów takich jak: wiek, płeć, miejsce zamieszkania, wykształcenie, czy staż pracy. Przedstawione zostały także usługi rynku pracy oraz działania podjęte przez Wojewódzki Urząd Pracy w Warszawie w celu ograniczenia bezrobocia w województwie mazowieckim. W artykule zastosowano metodę analizy treści literatury przedmiotu, analizę obowiązujących aktów prawnych wynikających z zakresu opracowania, a także metody analizy statystycznej.

W opracowaniu wykorzystano aktualną literaturę przedmiotu, obowiązujące akty prawne, liczne źródła internetowe oraz dane Głównego Urzędu Statystycznego oraz Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Warszawie.

1. POJĘCIE I RODZAJE BEZROBOCIA

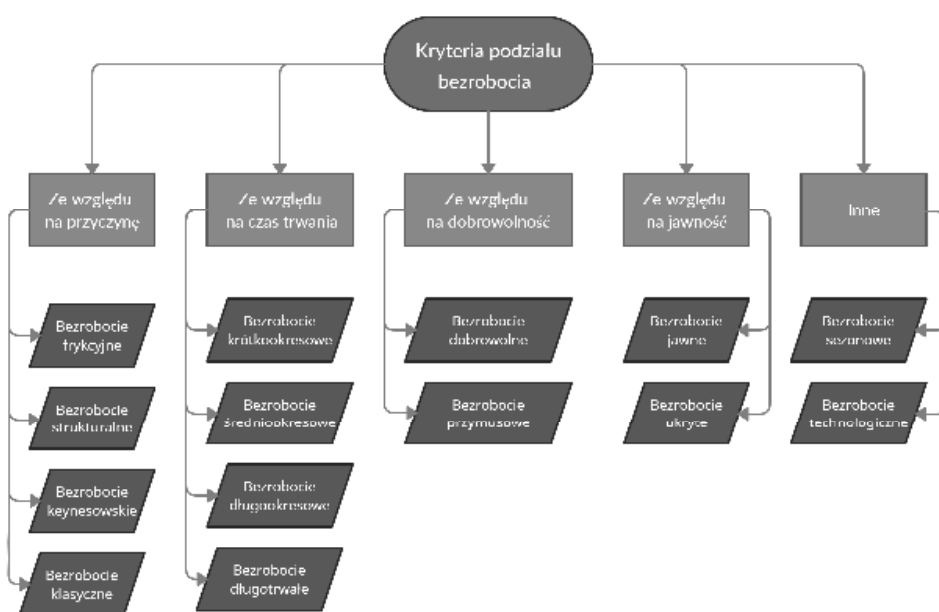
Bezrobocie jest zjawiskiem społeczno-gospodarczym występującym w gospodarce, które od dawna zwraca uwagę ekonomistów, ale też praktyków biznesu. Wcześniej było ono określane nie jako bezrobocie, lecz jako nadmiar ludności (Milewski, Kwiatkowski, 2018, s. 422). Pojęcie bezrobocia jest pojęciem bardzo złożonym w związku z czym posiada wiele różnych definicji i trudno jest je jednoznacznie zdefiniować, tak samo trudno będzie zdefiniować osobę bezrobotną (Kłós, 2014, s.190). Z logicznego punktu widzenia termin bezrobocia porównywany jest do pozostawania bez pracy. Osoba pracująca w niepełnym wymiarze czasu pracy będzie nazywana częściowo bezrobotną (Staszewska, 2012, s. 17). Bezrobocie posiada nie tylko wymiar ekonomiczny, ale także społeczny. Według ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r., o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy – w art. 2. ust.1 pkt. 2 osobę bezrobotną uznajemy za osobę, niezatrudnioną

i niewykonywującą innej pracy zarobkowej, zdolną i gotową do podjęcia zatrudnienia w pełnym wymiarze czasu pracy obowiązującego w danym zawodzie lub służbie, nieuczącą się w szkole w systemie dziennym, zarejestrowaną we właściwym dla miejsca zameldowania (stałego lub czasowego) powiatowym urzędzie pracy, jeżeli:

- ukończyła 18 lat, z wyjątkiem młodocianych absolwentów,
- kobieta nie ukończyła 60 lat, a mężczyzna 65 lat,
- nie nabyła prawa do emerytury lub renty z tytułu niezdolności do pracy, renty szkoleniowej albo po ustaniu zatrudnienia, innej pracy zarobkowej, zaprzestaniu prowadzenia pozarolniczej działalności nie pobiera zasiłku przedemerytalnego, świadczenia przedemerytalnego, świadczenia rehabilitacyjnego, zasiłku chorobowego, macierzyńskiego lub wychowawczego,
- nie jest właścicielem lub posiadaczem (samoistnym lub zależnym) nieruchomości rolnej w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego, o powierzchni użytków rolnych przekraczającej 2 ha przeliczeniowe, lub nie podlega ubezpieczeniu emerytalno-rentowemu z tytułu stałej pracy jako współmałżonek lub domownik w gospodarstwie rolnym o powierzchni użytków rolnych przekraczającej 2 ha przeliczeniowe,
- nie jest właścicielem lub posiadaczem (samoistnym lub zależnym) gospodarstwa stanowiącego dział specjalny produkcji rolnej w rozumieniu przepisów podatkowych, chyba że dochód z działów specjalnych produkcji rolnej, obliczony dla ustalenia podatku dochodowego od osób fizycznych, nie przekracza wysokości przeciętnego dochodu z pracy w indywidualnych gospodarstwach rolnych z 2,0 ha przeliczeniowych, ustalonego przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, na podstawie przepisów o podatku rolnym, lub nie podlega ubezpieczeniu emerytalno-rentowemu z tytułu stałej pracy jako współmałżonek lub domownik w takim gospodarstwie,
- nie podjęła pozarolniczej działalności od dnia wskazanego w zgłoszeniu do ewidencji do dnia wyrejestrowania tej działalności albo nie podlega – na podstawie odrębnych przepisów - obowiązkowi ubezpieczenia społecznego, z wyjątkiem ubezpieczenia społecznego rolników, lub zaopatrzenia emerytalnego,
- jest osobą niepełnosprawną, której stan zdrowia pozwala na podjęcie zatrudnienia co najmniej w połowie wymiaru czasu pracy obowiązującego w danym zawodzie lub służbie,
- nie jest osobą tymczasowo aresztowaną lub nie odbywa kary pozbawienia wolności,

- nie uzyskuje miesięcznie dochodu w wysokości przekraczającej połowę najniższego wynagrodzenia, z wyłączeniem przychodów uzyskanych z tytułu odsetek lub innych przychodów od środków pieniężnych zgromadzonych na rachunkach bankowych,
- nie pobiera, na podstawie przepisów o pomocy społecznej, zasiłku stałego, stałego wyrównawczego, gwarantowanego zasiłku okresowego lub renty socjalnej (Ustawa z dn. 20 kwietnia 2004).

Osoba „poszukująca pracy” to osoba niezatrudniona, o której mowa w art. 1 ust. 3 pkt 1 – 3, poszukująca zatrudnienia oraz osoba zatrudniona zgłaszająca zamiar i gotowość podjęcia zatrudnienia w wyższym wymiarze czasu pracy, albo dodatkowego lub innego zatrudnienia, zarejestrowaną w powiatowym urzędzie pracy (Ustawa z dn. 20 kwietnia 2004). Bezrobocie jest pojęciem na tyle złożonym, że posiada wiele rodzajów, każdy z nich może być spowodowany różnymi czynnikami. Wyróżniając rodzaje bezrobocia patrzymy na jego przyczyny, czas trwania, fakt rejestracji bezrobocia oraz osobiste preferencje ludzi dotyczące chęci podjęcia zatrudnienia. Zostało to przedstawione na wykresie 1.



Wykres 1. Rodzaje bezrobocia według różnych kryteriów klasyfikacji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: D. Begg: *Makroekonomia*. Warszawa: PWE, 2007, s. 251-252; A. Potasińska *Bezrobocie z perspektywy socjologicznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Warszawa 2014, s. 25.

Bezrobocie frykcyjne charakteryzuje się tym, że na rynku jest zbyt mało miejsc pracy i w związku z tym wiele osób pozostanie bezrobotnych, ale na rynku pracy cały czas powstają, a także są likwidowane inne miejsca pracy i część bezrobotnych znajdzie pracę, a ci dotychczasowo zatrudnieni mogą nagle ją stracić. Tak samo z roku na rok zmienia się zakres siły roboczej, ponieważ dołączają do tego niego nowe osoby, które wkraczają w wiek produkcyjny, a odchodzą z niej osoby, które przechodzą na emeryturę. Niektórzy pracujący również z różnych powodów postanawiają zmienić swoje miejsce pracy i zwalniają przez to miejsce dla innych. Także to bezrobocie można scharakteryzować jako przejściowe (Marciniak, 2013, s. 228).

Bezrobocie strukturalne wynika z niedopasowania podaży pracy do popytu na pracę. Każda osoba w wieku produkcyjnym posiada jakieś kwalifikacje, wykształcenie czy zawód, które albo starają się poprawić, albo zatrzymują je na stałym poziomie, przez co z czasem te kwalifikacje stają się zbyt mało wystarczające. Na ten rodzaj bezrobocia wpływa także postęp technologiczny, przez co niektóre kwalifikacje posiadane przez ludzi stają się przestarzałe.

Bezrobocie keynesowskie inaczej nazywane cyklicznym związane jest ze spadkiem czy wzrostem gospodarczym, które mają ogromny wpływ na bezrobocie (Milewski, Kwiatkowski, 2018, s. 435). Wiąże się ono także ze spadkiem popytu na dany produkt, przez co nie jest potrzebny tak duży nakład siły roboczej na produkcję danego dobra, w związku z czym spadnie zatrudnienie. To bezrobocie w przeciwieństwie do dwóch poprzednich występuje, gdy gospodarka jest w stanie nierównowagi (Staszewska, 2020, s.20).

Bezrobocie klasyczne jest to bezrobocie powstające kiedy płaça jest utrzymywana powyżej poziomu przecięcia się krzywych podaży i popytu na pracę, czyli powyżej poziomu równowagi (Begg, Fischer, Vernasca, 2020, s. 252).

Bezrobocie krótkookresowe, które charakteryzuje się tym, że obejmuje osoby bezrobotne przez okres nie dłuższy niż 3 miesiące. Bezrobocie średniookresowe to bezrobocie trwające ponad 3 miesiące, ale nie dłuższe niż pół roku. Bezrobocie długookresowe, to taki rodzaj bezrobocia, które jest nie krótsze niż pół roku, ale nieprzekraczające roku (Krajewski, et al., 2010, s. 12).

Bezrobociem długotrwałym nazywamy bezrobocie charakteryzujące się czasem trwania dłuższym niż jeden rok.

Bezrobocie technologiczne polega głównie na tym, że w związku z postępowaniem technologicznym powstają maszyny, które wyręczają człowieka w danej pracy co powoduje zmniejszenie zatrudnienia w danej dziedzinie.

Ostatni w tej kategorii typ bezrobocia to bezrobocie sezonowe, które uzależnione jest od pory roku, przez co w różnych miesiącach zwiększa, bądź zmniejsza poziom zapotrzebowania na siłę roboczą (Gębura, 2015, s. 61).

Poza powyższymi rodzajami bezrobocia wyróżniamy także bezrobocie naturalne, inaczej mówiąc naturalną stopę bezrobocia, która charakteryzuje się dobrowolną niechęcią do podjęcia pracy, ponieważ osoby w wieku produkcyjnym nie chcą podjąć zatrudnienia ze względu na płace obowiązujące na rynku pracy,

odpowiadające warunkom równowagi. Kształtowane jest ono głównie przez bezrobocie frykcyjne i bezrobocie strukturalne (Begg, et al., 2007, s. 253).

Podsumowując, w Polsce można wyróżnić kilka rodzajów bezrobocia, takich jak bezrobocie strukturalne, sezonowe, terytorialne, ukryte oraz frikcyjne. Każdy z tych rodzajów wynika z innych przyczyn i wymaga indywidualnego podejścia i działań, aby pomóc osobom bezrobotnym w znalezieniu pracy. Aby poprawić sytuację na rynku pracy i zwiększyć zatrudnienie w kraju, konieczne są działania na wielu poziomach, od indywidualnych po rządowych, takie jak rozwijanie kwalifikacji i umiejętności, wspieranie lokalnych przedsiębiorstw i organizacji non-profit, a także wprowadzenie skutecznych programów polityki rynku pracy i poprawa warunków dla inwestycji i rozwoju sektora prywatnego.

2. PRZYCZYNY BEZROBOCIA

Z faktu, że bezrobocie jest zjawiskiem złożonym, wynika, że ustalenie determinant wpływających na nie jest skomplikowane. Opisane poniżej przyczyny są uniwersalne, ponieważ mogą się odnosić do różnych rynków pracy na całym świecie. Jedną z głównych najprostszyc przyczyn występowania bezrobocia jest niedostosowanie popytu na pracę do podaży pracy. Poza tymi czynnikami mamy także takie przyczyny bezrobocia jak (Gębura, 2015, s. 56-60):

- brak wystarczających kwalifikacji posiadanych przez pracowników; rynek pracy bez przerwy ulega zmianom, niektóre umiejętności stają się z czasem przestarzałe przez co aby sprostać oczekiwaniom pracodawców trzeba się doszkalać,
- niedostosowanie wielkości produkcji faktycznej do produkcji potencjalnej; w sytuacji gdy produkcja potencjalna jest większa od produkcji faktycznej dochodzimy do sytuacji gdy nakład pracy na dany towar jest mniejszy niż zakładany przez co do produkcji potrzebna jest mniejsza ilość siły roboczej,
- płace utrzymujące się powyżej poziomu równowagi; ten czynnik może skutkować tym, że firma chcąc zatrudnić pracowników na dane stanowisko, może nie podołać finansowo, ponieważ koszty zatrudnienia mogą przekroczyć możliwości przedsiębiorstwa,
- świadoma rezygnacja z pracy; głównie spowodowana tym, że występujący system socjalny jest na tyle opłacalny, że rekompensuje pracę zarobkową;
- sezonowe zmiany w poziomie zatrudnienia; w niektórych okresach w roku może być tej pracy mniej niż w innym czasie,
- postęp technologiczny, który z biegiem czasu zastępuje coraz więcej pracy ludzkiej pracą maszyn.

Neoklasycy uważali, że główną przyczyną występowania bezrobocia są działania związków zawodowych, które polegają na podnoszeniu płac, na poziom powyżej równowagi. Według nich, gdyby uprawnienia tych związków zostały

ograniczone i rynek pracy mógł swobodnie działać, to bezrobocie mogłoby zostać zlikwidowane (Nowak, Zalega, 2015, s. 420-421). Keynesiści zaś za przyczynę bezrobocia uważają niewystarczający popyt na towary, więc według nich gdyby został on podniesiony, to w związku z tym produkcja i zatrudnienie uległoby zwiększeniu, co spowodowałoby wzrost popytu na pracę. Zdaniem Keynesistów poglądy neoklasyków nie są dobre, ponieważ obniżając płace realne, przez co popyt na towary by zmalał (Nowak, Zalega, 2015, s. 422-423).

3. EKONOMICZNE I SPOŁECZNE SKUTKI BEZROBOCIA

Bezrobocie jest zjawiskiem w większości przypadków zdecydowanie postrzeganym jako negatywne dla gospodarki. Niesie ono ze sobą wiele szkodliwych konsekwencji zarówno ekonomicznych, jak i społecznych. Ekonomiczne skutki tego zjawiska dzielone są na mikroekonomiczne oraz makroekonomiczne. Zostały one przedstawione w tabeli 1.

Tabela Błąd! Nie określono sekwencji.. **Ekonomiczne skutki bezrobocia**

Skutki mikroekonomiczne	Skutki makroekonomiczne
Obniżenie poziomu życia osób bezrobotnych	Obniżenie poziomu produkcji i wzrostu gospodarczego
Deprecjacja kapitału ludzkiego posiadanego przez bezrobotnych	Pogorszenie stanu finansów publicznych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Z. Nowak i T. Zalega, Makroekonomia, PWE, Warszawa 2019, s. 415.

Pierwszy wymieniony w tabeli 1 skutek mikroekonomiczny spowodowany jest tym, że bezrobotny ponosi koszty związane z różnicą pomiędzy wynagrodzeniem jakie mógłby dostać, a zasiłkiem dla bezrobotnych. Należy wziąć też pod uwagę fakt, że nie każdy bezrobotny jest uprawniony do pobierania zasiłku, więc w takich przypadkach różnica jest jeszcze większa. Konsekwencją tego jest zmniejszenie się wydatków, przez co potrzeby są zaspokajane w mniejszym stopniu.

Kapitał ludzki wspomniany w kolejnym mikroekonomicznym skutku jest rozumiany jako kwalifikacje i umiejętności bezrobotnych. Nie pracując tracą oni możliwość poszerzania swoich umiejętności. W związku z postępowaniem technologicznym, nabyte wcześniej kwalifikacje stają się przestarzałe co sprawia, że są całkowicie bezużyteczne. Jednak jeśli bezrobocie jest długotrwałe, to powoduje, że i umiejętności z czasem zostają zapomniane. Wynioskować z tego można, że im dłuższy jest czas trwania bezrobocia, tym większa jest deprecjacja posiadanego kapitału.

Jednym z makroekonomicznych skutków jest obniżenie poziomu produkcji i wzrostu gospodarczego. Nawiązując do mikroekonomicznego skutku jakim jest spadek dochodów, w rezultacie czego spada popyt na dane dobra, to poprzez

spadek popytu spada również podaź. Obniżenie poziomu produkcji powoduje, że produkcja faktyczna jest niższa od produkcji potencjalnej, czego konsekwencją jest właśnie wyżej wspomniane obniżenie wzrostu gospodarczego.

Kolejnym ważnym następstwem bezrobocia zakwalifikowanym do tej kategorii jest pogorszenie stanu finansów publicznych. Im większa liczba osób bezrobotnych, tym więcej jest wydatków na zasiłki socjalne, czy aktywizację bezrobocia, a także zmniejszają się wpływy z podatków, czy składek ubezpieczeniowych.

Poza skutkami ekonomicznymi wyróżniamy także skutki społeczne. Niedostatek finansowy spowodowany brakiem pracy, może powodować pogarszanie się samopoczucia i stanu psychicznego (Pikuła, 2015, s. 106). Bezrobocie może także powodować (Nasiłowski, 2016, s. 328):

- zmniejszenie zainteresowania swoją osobą przez potencjalnych pracodawców, ponieważ długotrwałe bezrobocie powoduje deprecjację posiadanego przez nich kapitału, jakimi są umiejętności czy kwalifikacje,
- pogarszanie się warunków życia, posiadając mniejsze dochody trzeba ograniczać wydatki kupując tylko najpotrzebniejsze rzeczy,
- patologie społeczne; alkoholizm, narkomania, kradzieże,
- pogorszenie się stanu zdrowia psychicznego, co może skutkować nawet samobójstwem.

Mimo, że bezrobocie jest zjawiskiem postrzeganym jako negatywne, posiada także swoje pozytywne skutki. Dzięki niemu zwiększa się konkurencja o miejsca pracy, co powoduje, że pracodawcy mają większy wybór pracowników i mogą dopasować sobie idealnego kandydata na dane stanowisko. Kolejnym pozytywnym skutkiem może być coraz częstsza chęć do podnoszenia swoich kwalifikacji czy poprawy swojego wykształcenia, ponieważ osoby bardziej wykształcone i wykwalifikowane mają większe szanse na znalezienie zatrudnienia. Bezrobocie także ułatwia walkę z inflacją, ponieważ zmniejszają się oczekiwania pracowników co do wielkości zarobków co powoduje, że z braku pracy ludzie podejmują się jakiegokolwiek źródła zarobku (Drela, 2014).

4. METODY AKTYWIZACJI ZATRUDNIENIA

Aktywizacja zatrudnienia są to wszelkie działania polegające na zapewnieniu równowagi na rynku pracy, poprzez pomoc bezrobotnym w znalezieniu zatrudnienia, podwyższeniu kwalifikacji, aby łatwiej mogli znaleźć zatrudnienie, a także wspomaganie pracodawcy w znalezieniu odpowiedniego pracownika (Ustawa z dn. 20 kwietnia 2020). Wszystkie instytucje znajdujące się na rynku pracy, do tego celu wykorzystują wiele różnorodnych metod, wśród których możemy wyróżnić metody aktywne oraz metody pasywne (Milewski, 2003, 255). Na początku uwaga zostanie skupiona na tych pierwszych. Aktywne metody są to takie, które pomagają bezrobotnym w znalezieniu zatrudnienia oraz pracodawcom w doborze odpowiedniego pracownika. Czyli w skrócie ich zadaniem

jest przeciwdziałanie i redukcja bezrobocia (Pujer, 2016, s. 73). Są to np. takie metody jak: poradnictwo zawodowe, pośrednictwo pracy, szkolenia, staże zawodowe itd. (Szyłko-Skoczny, 2014).

Poradnictwo zawodowe udzielane jest przez powiatowe urzędy pracy. Pracownicy urzędów pracy pomagają ludziom, którzy zgłaszają się do urzędów, w radzeniu sobie z problemami zawodowymi. Pomoc ta wobec bezrobotnych w głównej mierze polega na informowaniu o bieżącej sytuacji na rynku pracy, pomocy w doborze odpowiedniego zawodu i udzielaniu porad, które ułatwiają podjęcie pracy. Pracodawcy otrzymują tę pomoc poprzez dobór odpowiednich kandydatów z grupy osób bezrobotnych odpowiadających wymaganym kwalifikacjom.

Pośrednictwo pracy zaś w głównej mierze polega na pomocy w uzyskaniu zatrudnienia i w pozyskaniu pracowników posiadających odpowiednie umiejętności i kwalifikacje. Pośrednictwo to również polega na udzielaniu wszelakich informacji na temat ofert pracy czy kandydatów do pracy. Jest ono wykonywane nieodpłatnie, zgodnie z zasadami dostępności usług, dobrowolności, równości oraz jawności (Ustawa z dn. 20 kwietnia 2004).

Aby zwiększyć szansę na znalezienie zatrudnienia, dla bezrobotnych organizowane są szkolenia podnoszące kwalifikacje zawodowe finansowane z Funduszu Pracy. Są one głównie przeznaczone dla osób które nie posiadają żadnych kwalifikacji lub z jakiegoś powodu muszą je zmienić, bądź uzupełnić. Taki rodzaj pomocy jest niezwykle istotny ponieważ, wzbogaca umiejętności, wiedzę oraz kwalifikacje ludności. Starosta organizując szkolenia ma za zadanie dobór odpowiedniej instytucji szkoleniowej i zawarcie z nimi umów, następnie skierowanie osób na te szkolenia i poprzez kontrolowanie przebiegu szkoleń, sprawdzanie ich skuteczności (Ustawa z dn. 20 kwietnia 2004).

Staż zawodowy jest takim instrumentem na rynku pracy, który pomaga zwalczać bezrobocie poprzez nabycie przez nich umiejętności, które są potrzebne w wykonywaniu pracy. Taki rodzaj pomocy jest głównie skierowany do osób młodych, które po ukończeniu nauki nie posiadają żadnych umiejętności praktycznych, a tylko wiedzę teoretyczną. Na obecnym rynku pracy ciężko jest znaleźć zatrudnienie bez wiedzy praktycznej, a pracodawcy chętniej zatrudnią osobę z doświadczeniem zawodowym, niż taką, której tego doświadczenia brakuje i trzeba ją nauczyć wykonywania swojej pracy.

Na taki staż Urząd Pracy może skierować osoby, które nie posiadają zatrudnienia. Taka osoba musi posiadać status osoby bezrobotnej. Osoba ta musi być także chętna do podjęcia stażu. Staż jest głównie skierowany do osób między 18 a 30 rokiem życia, między 50 a 60 lub 65 rokiem życia w zależności od płci. Osoby między 30 a 50 rokiem życia także mogą mieć szansę na staż, ale muszą spełnić więcej warunków takich jak np. status długotrwale bezrobotnego, czyli bezrobotnego przez ponad 12 miesięcy lub status niepełnosprawnego. Staż odbywa się na podstawie umowy zawartej przez starostę z pracodawcą, a nie poprzez umowę między stażystą a przedsiębiorcą. Podczas tego stażu bezrobotnemu należy się stypendium o wielkości 120% kwoty zasiłku (Ustawa z dn. 20 kwietnia 2004).

5. ANALIZA METOD I NARZĘDZI AKTYWIZACJI OSÓB BEZROBOTNYCH W WOJEWÓDZTWIE MAZOWIECKIM W LATACH 2016-2022

Województwo mazowieckie leży w środkowo – wschodniej części Polski. Jego powierzchnia wynosi 35 558 km² co stanowi około 11% powierzchni kraju. Obejmuje ono 37 powiatów oraz 5 miast posiadających prawa powiatu. Powiaty te podzielone są na 314 gmin, w skład których wchodzi 226 gmin wiejskich, 53 gminy miejsko – wiejskie oraz 35 gmin miejskich (GIOS, Internet). W tabeli 2 przedstawione zostały informacje na temat wielkości stopy bezrobocia rejestrowanego w Polsce oraz w województwie mazowieckim w latach 2016-2022.

Tabela 2. Stopa bezrobocia rejestrowanego w województwie mazowieckim i w Polsce w latach 2016-2022

Grupa/Rok	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Stopa bezrobocia rejestrowanego w województwie mazowieckim [w %]	7,00	5,60	4,90	4,40	5,20	4,70	4,20
Stopa bezrobocia rejestrowanego w Polsce [w %]	8,20	6,60	5,80	5,20	6,20	5,80	5,20

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Urząd Statystyczny w Warszawie, <https://warszawa.stat.gov.pl> [dostęp: 15.02.2023]

Pod pojęciem bezrobocia rejestrowanego kryją się osoby zarejestrowane w urzędzie pracy, które nie są zatrudnione i nie wykonują pracy zarobkowej, ale są zdolni do podjęcia pracy (Sloman, 2001, s.308). Według tych danych w przeciągu 7 lat stopa bezrobocia w Polsce była stale wyższa niż stopa bezrobocia w województwie mazowieckim o około 1%. Co świadczy o tym, że w niektórych pozostałych województwach bezrobocie było zdecydowanie większe niż na Mazowszu, co zawiązało ten wskaźnik w skali kraju. Świadczy to o dobrej sytuacji w województwie mazowieckim. Wzrost wskaźnika w roku 2020 został wywołany wystąpieniem epidemii COVID-19. W poniższej tabeli przedstawione są dane dotyczące udziału oraz liczby osób bezrobotnych w województwie mazowieckim w latach 2016-2022.

Tabela 3. Udział i liczba bezrobotnych w województwie mazowieckim w skali kraju w latach 2016-2022

Rok/Grupa	Liczba osób bezrobotnych		Udział procentowy liczby osób bezrobotnych w woj. mazowieckim w skali kraju (%)
	Woj. mazowieckie	Polska	
2016	188 910	1 335 155	14,15
2017	154 068	1 081 746	14,24
2018	136 545	968 888	14,09
2019	123 208	866 374	14,22
2020	146 375	1 046 432	13,99
2021	129 248	895 203	14,44
2022	116 520	812 301	14,34

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Główny Urząd Statystyczny, <https://bdl.stat.gov.pl> [dostęp: 16.02.2023]

W powyższej tabeli 3 przedstawiona jest liczba bezrobotnych w województwie mazowieckim w porównaniu z całym krajem. Według wyżej wymienionych danych stopa bezrobocia stale maleje, z wyjątkiem jednego wzrostu w roku 2020, nawet pomimo spadającej liczby osób w wieku produkcyjnym. Bezrobotni z województwa mazowieckiego stanowią około 14% wszystkich osób bezrobotnych w kraju. Względem roku 2016 ogólna liczba bezrobotnych zmalała o ponad 500 000 osób

Usługi na rynku pracy są realizowane przez publiczne służby zatrudnienia. Świadczone one są dla osób bezrobotnych, które poszukują pracy. Ich głównym celem jest pomoc w znalezieniu zatrudnienia, a także w podniesieniu kwalifikacji, czy poprawieniu umiejętności. Podstawowymi usługami rynku pracy są: pośrednictwo pracy, poradnictwo zawodowej organizacja szkoleń (Ustawa z dn. 20 kwietnia 2004).

W województwie mazowieckim w latach 2016-2022 Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej realizowało zadanie międzynarodowego pośrednictwa pracy. W ramach pośrednictwa pracy dokonanych zostało wiele działań. Między innymi wiele osób zostało skontaktowanych z pracodawcami z krajów Unii Europejskiej, do urzędów pracy wpłynęła duża liczba ofert od pracodawców dotyczących prac długoterminowych, wspierano współpracę między pracodawcami i publicznymi służbami zatrudnienia poprzez m.in. podwyższenie poziomu wiedzy pracodawców na temat usług, które są oferowane przez urzędy pracy. W ramach tych działań, które zostały dokonane w latach 2016-2019 sporządzone zostały poniższe statystyki.

Tabela 4. Mierniki realizacji zadania pośrednictwa pracy w latach 2016-2020

Nazwa wskaźnika/Rok	2016	2017	2018	2019	2020 (planowane)	Razem (bez 2020)
Liczba kontaktów z osobami poszukującymi pracy za granicą	6 938	6 365	5 081	3 650	3 560	22 034
Liczba kontaktów z instytucjami zewnętrznymi	928	593	391	351	300	2 263
Liczba kontaktów z polskimi pracodawcami	208	363	203	78	150	852
Liczba pozyskanych ofert pracy	2 030	1 972	584	466	b.d.	5 052
Liczba pozyskanych miejsc pracy	11 045	10 148	3 527	2 809	b.d.	27 509
Liczba targów pracy z udziałem kadry EURES	35	33	32	25	24	125
Liczba podjętych działań informacyjnych – warsztatów, spotkań, konferencji, seminariów	57	55	67	69	31	248

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Urząd Statystyczny w Warszawie: <https://warszawa.stat.gov.pl> [dostęp: 16.02.2023]

Według danych z powyższej tabeli możemy wywnioskować, że pośrednictwo pracy wywiązało się ze swoich zadań. W ciągu 4 lat pozyskano ponad 5 tysięcy ofert pracy oraz 27 tysięcy miejsc pracy.

Poradnictwo zawodowe polega na pomocy osobom bezrobotnym oraz poszukującym pracy i niezarejestrowanym w urzędzie pracy w podejmowaniu decyzji zawodowych i przygotowaniu do lepszego radzenia sobie w poszukiwaniu pracy, a także na wsparciu i rozpoznaniu i rozwiązaniu problemów, które utrudniają podjęcie i utrzymanie pracy. Komórkami realizującymi te zadania w województwie mazowieckim są Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej w Warszawie oraz filie WUP w Ciechanowie, Ostrołęce, Płocku, Radomiu i Siedlcach.

Poniższa Tabela przedstawia mierniki realizacji zadania poradnictwa zawodowego w Polsce w latach 2016-2020. Poradnictwo zawodowe jest ważnym narzędziem na rzecz walki z bezrobociem i poprawy sytuacji na rynku pracy. Poprzez udzielanie porad i wsparcia, osoby poszukujące pracy mogą poznać swoje mocne strony, określić swoje cele zawodowe i podjąć działania, aby osiągnąć sukces na rynku pracy. W tabeli przedstawione są mierniki takie jak liczba osób, które skorzystały z poradnictwa, liczba porad udzielonych przez doradców zawo-

dowych. Analiza tych danych pozwoli na ocenę skuteczności programu i zaproponowanie ewentualnych zmian, które pomogą w lepszym dostosowaniu programu do potrzeb osób poszukujących pracy i zmieniających się warunków na rynku pracy.

Tabela 5. Mierniki realizacji zadania poradnictwa zawodowego w latach 2016-2020

Dane / Rok	2016	2017	2018	2019	2020	Łącznie
Liczba osób, które skorzystały z indywidualnych porad	2 428	1 934	1 894	2 244	b.d.	8 500
Liczba udzielonych informacji zawodowych	25 477	23 816	21 449	26 022	b.d.	96 764
Liczba przeprowadzonych grupowych porad	277	258	252	252	b.d.	1 039
Liczba przeprowadzonych grupowych spotkań informacyjnych	597	537	498	616	b.d.	2 248

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Urząd Statystyczny w Warszawie: <https://warszawa.stat.gov.pl> [dostęp: 16.02.2023]

W ramach poradnictwa zawodowego w latach 2016-2019 z indywidualnych porad skorzystało 8500 osób, którym z pewnością mogło to pomóc w znalezieniu zatrudnienia. Udzielono także aż ponad 95 tysięcy informacji zawodowych. W roku 2016 w ramach poradnictwa zawodowego poza wymienionymi w powyższej tabeli działaniami, zapewniono również dostęp do stron internetowych, prowadzonych przez urząd obsługujący ministra oraz do internetowych baz danych z zakresu rynku pracy, odnotowano 1228 wizyt osób, które skorzystały z tej możliwości.

Aktywizacja zawodowa osób bezrobotnych przez Powiatowy Urząd Pracy ma na celu objęcie osób bezrobotnych w wieku 30 lat i więcej, wsparciem, którego skutkiem jest doprowadzenie do ich zatrudnienia. Każdy z powiatowych urzędów pracy otrzymuje informację o maksymalnej wartości projektu, która określana jest proporcjonalnie do potrzeb lokalnego rynku pracy. W ramach tego działania dokonano oceny wniosków o dofinansowanie oraz wyboru do dofinansowania projektów w ramach naborów w latach 2016-2020 oraz podpisane zostały umowy o dofinansowanie projektów z beneficjentami. Weryfikowano także, czy wydatki zadeklarowane zostały rzeczywiście poniesione i czy są zgodne z obowiązującymi zasadami. Umowy zostały rozliczone i były na bieżąco monitorowane (WUP, Internet).

Tabela przedstawia mierniki realizacji zadania poradnictwa zawodowego w Polsce w latach 2016-2020. Poradnictwo zawodowe jest ważnym narzędziem na rzecz walki z bezrobociem i poprawy sytuacji na rynku pracy. Poprzez udziela-

nie porad i wsparcia, osoby poszukujące pracy mogą poznać swoje mocne strony, określić swoje cele zawodowe i podjąć działania, aby osiągnąć sukces na rynku pracy.

Tabela 6. Mierniki realizacji zadania aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych w wieku 30 lat i więcej w latach 2016-2020

Nazwa miernika/Rok	2016	2017	2018	2019	2020	Łącznie
Liczba osób bezrobotnych objętych wsparciem	8 836	5 303	4 922	5 668	b.d.	24 729

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Wojewódzki urząd pracy w Warszawie: <https://wupwarszawa.praca.gov.pl> [dostęp: 16.02.2023]

Poprzez przeprowadzenie aktywizacji bezrobotnych w wieku powyżej 30 lat przez Powiatowe Urzędy Pracy co roku kilka tysięcy dodatkowych osób zostaje objętych wsparciem. Działanie to w latach 2016-2019 objęło prawie 25 tysięcy osób bezrobotnych. Co roku liczba ta waha się od około 4900 osób do około 8900. Na rok 2020 Wojewódzki Urząd Pracy nie opublikował danych, ale wnioskując po informacjach z poprzednich lat można spekulować, że wskaźnik ten nie będzie się zbytnio różnił od poprzednich lat.

Tabela przedstawia wydatki Funduszu Pracy w ciągu roku według typu dla województwa mazowieckiego w latach 2020-2022. Fundusz Pracy jest instytucją finansową, która ma na celu finansowanie działań na rzecz poprawy sytuacji na rynku pracy, w tym przede wszystkim walki z bezrobociem. W tabeli przedstawione są wydatki Funduszu Pracy dla województwa mazowieckiego, jednego z największych województw Polski, w okresie trzech lat. Wydatki zostały podzielone według typu, co pozwala na analizę, jakie konkretne działania były finansowane z Funduszu Pracy. Przykładowe typy wydatków mogą obejmować szkolenia zawodowe, staże, prace tymczasowe, dotacje na założenie własnej działalności gospodarczej, a także projekty rynku pracy, programy na rzecz osób niepełnosprawnych, projekty na rzecz młodzieży czy też inwestycje w infrastrukturę związaną z rynkiem pracy. Analiza tych danych pozwala na ocenę skuteczności działań Funduszu Pracy w regionie mazowieckim i wskazanie obszarów, które wymagają większego wsparcia finansowego w przyszłości.

Tabela 7. Wydatki Funduszu Pracy w ciągu roku według typu dla województwa mazowieckiego w tysiącach złotych w latach 2020-2022

Rok/Nazwy wskaźników	Wydatki ogółem	Zasiłki dla bezrobotnych	Szkolenia	Środki na podjęcie działalności gospodarczej i wyposażenie stanowiska pracy	Roboty publiczne	Prace interwencyjne	Stypendia za okres stażu
2020	2 985 227,4	283 441,3	7 232,3	112 746,5	17 003,7	15 504,8	61 687,0
2021	1 368 483,5	338 996,9	12 777,2	165 194,4	25 649,4	27 874,7	103 419,1
2022	807 914,7	280 749,6	24 885,9	198 016,2	35 456,3	34 980,1	126 557,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Głównego Urzędu Statystycznego, <https://stat.gov.pl/> [dostęp: 16.02.2023]

Powyższa tabela przedstawia dane obrazujące wydatki Funduszu Pracy dla województwa mazowieckiego. W roku 2020 ogólne wydatki wynosiły delikatnie poniżej 3 miliardów złotych, natomiast po dwóch latach zmniejszyły się one ponad trzykrotnie co może być spowodowane malejącą stopą bezrobocia. Fundusz Pracy w badanych latach przeznaczał największą ilość pieniędzy na zasiłki dla bezrobotnych, a najmniejszą na szkolenia osób bezrobotnych. Można zauważyć, że pomoc finansowa dla osób niepracujących jest głównym priorytetem dla kraju.

Tabela 8. Wolne miejsca pracy i miejsca aktywizacji zawodowej w województwie mazowieckim na listopad 2021 i 2022 roku

	I-XI 2021	Udział %*	I-XI 2022	Udział %*
<i>Ogółem wolne miejsca pracy i miejsca aktywizacji zawodowej</i>	168 813	100	170 838	100
<i>Subsydiowane</i>	22 944	13,6	26 115	15,3
<i>Niesubsydiowane</i>	145 869	86,4	144 723	84,7
<i>Z sektora publicznego</i>	12 828	7,6	18 757	11,0
<i>Sezonowe</i>	47 211	28,0	38 593	22,6
<i>Dla osób niepełnosprawnych</i>	4 091	2,4	4 405	2,6

*- procentowy udział w stosunku do ogólnej liczby wolnych miejsc pracy i miejsc aktywizacji zawodowej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Warszawie, <https://wupwarszawa.praca.gov.pl/> [dostęp: 16.02.2023].

Bezrobocie na Mazowszu stanowi poważny problem społeczno-gospodarczy, którego przyczyny są złożone i zróżnicowane. Według danych GUS, stopa bezrobocia w województwie mazowieckim wynosiła w 2021 roku około 5,8%, co plasuje Mazowsze w środkowej części rankingu województw pod względem bezrobocia. W okresie pandemii COVID-19 stopa bezrobocia na Mazowszu wzrosła, jednak w ostatnich miesiącach nastąpił powolny spadek.

Władze województwa mazowieckiego podejmują wiele działań na rzecz walki z bezrobociem, takich jak inwestycje w infrastrukturę, promowanie przedsiębiorczości, organizowanie szkoleń i staży zawodowych czy wspieranie osób z niepełnosprawnościami na rynku pracy. Niemniej jednak, wciąż istnieje wiele wyzwań do pokonania, takich jak niski poziom umiejętności zawodowych wśród niektórych grup społecznych czy też niskie wynagrodzenia w niektórych branżach.

Podsumowując, walka z bezrobociem na Mazowszu wymaga zintegrowanego podejścia, uwzględniającego szeroki zakres czynników społecznych i gospodarczych. Właściwie zaplanowane i skuteczne programy aktywizacji zawodowej, wsparcie dla przedsiębiorców oraz rozwijanie umiejętności zawodowych mogą pomóc w zmniejszeniu stopy bezrobocia i poprawie sytuacji na rynku pracy w regionie.

PODSUMOWANIE

Bezrobocie to zjawisko społeczno – gospodarcze, definiowane jako brak możliwości znalezienia pracy, przez ludzi będących w wieku produkcyjnym, którzy są chętni do pracy i aktywnie jej poszukują. Wśród przyczyn głównie wskazuje się na brak kwalifikacji posiadanych przez pracowników, niedostosowanie wielkości produkcji faktycznej do produkcji potencjalnej, przez co do produkcji potrzebna jest mniejsza ilość siły roboczej niż oczekiwano oraz świadoma rezygnacja z pracy oraz przyczyny koniunkturalne. Do głównych skutków bezrobocia zalicza się: obniżenie poziomu produkcji i wzrostu gospodarczego, a także pogorszenie się stanu finansów publicznych z powodu wzrostu wydatków na świadczenia dla bezrobotnych, obniżenie poziomu życia osób bezrobotnych, zmniejszanie się posiadających umiejętności i kwalifikacji osób bezrobotnych.

W Polsce istnieje wiele organizacji zajmujących się aktywizacją bezrobocia. Są to np.: publiczne służby zatrudnienia, Ochotnicze Hufce Pracy, czy agencje zatrudnienia. Wszystkie z nich stosują różne metody walki z bezrobociem. Wśród nich wyróżnia się aktywne oraz pasywne metody ograniczania bezrobocia w Polsce. Aktywne formy aktywizacji zawodowej to takie, których celem jest czynne ograniczanie bezrobocia np.: poradnictwo zawodowe, pośrednictwo pracy, organizowanie szkoleń, re kwalifikacja zawodowa, staże zawodowe itd. Pasywne formy aktywizacji zawodowej zaś mają za zadanie wspieranie i ochronę osób bezrobotnych poprzez przyznawanie zasiłków oraz świadczeń przedemerytalnych.

Jeśli chodzi o usługi rynku pracy, to mazowieckie Urzędy Pracy w ramach aktywizacji zatrudnienia świadczyły między innymi usługi pośrednictwa pracy, poradnictwa zawodowego oraz targi pracy. Wyżej wymienione usługi w latach

2016-2022 pomogły w zatrudnieniu ponad kilkudziesięciu tysiącom mieszkańcom województwa mazowieckiego. Ponadto wsparcie w znalezieniu zatrudnienia w ramach pomocy dostarczanej przez Wojewódzki Urząd Pracy, otrzymały: grupa wiekowa 18-29 w ramach wsparcia osób młodych pozostających bez pracy na rynku pracy, grupa wiekowa 30 w ramach zadania aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych, a także rodzice dzieci w wieku do lat trzech, którzy chcą wrócić do pracy, bez obawy o brak opieki nad dzieckiem. W ramach trzech wyżej wymienionych zadań pomoc w ciągu 7 lat otrzymało ponad 70 000 osób bezrobotnych.

W latach 2016 – 2022 bezrobocie stale malało, czego przyczyną mogła być polityka rynku pracy, ale nie tylko. Powodem tego jest także sytuacja, w której większa część osób odeszła na emeryturę, niż wkroczyła w wiek produkcyjny. Wiele osób także wyemigrowało w poszukiwaniu zarobku. Biorąc pod uwagę powyższe analizy można również dojść do wniosku, że aktywizacja bezrobocia jest narzędziem polityki rynku pracy, która jest dobrym sposobem na minimalizowanie bezrobocia, co mogło po części wpłynąć na spadek bezrobocia, ponieważ w latach 2016-2022 w województwie mazowieckim stopa bezrobocia spadła o około 2,8 punktu procentowego oraz liczba bezrobotnych zmniejszyła się o ponad 70 000 tysięcy do poziomu odpowiednio: 4,20% i 116 520 osób.

BIBLIOGRAFIA

1. Begg D., Fisher S., Vernasca G., Dornbusch R., 2007. *Makroekonomia*. Warszawa: PWE.
2. Dreła K., 2014. *Socjologia i inne nauki o pracy i bezrobociu – część I*, Zeszyty Naukowe Firma i Rynek.
3. Gębura R., 2015. *Bezrobocie jako problem polityki społecznej*, Nauki Humanistyczne, Społeczne i Techniczne, nr 5.
4. Kłós A., Tomaszewska K., 2014. *Bezrobocie jako zjawisko społeczne stanowiące zagrożenie dla kształtowania się rynku pracy w Polsce*, „Społeczeństwo, edukacja, język”, Tom 2, Płock.
5. Krajewski K., et al., 2010. *Bezrobocie, Formy ograniczania bezrobocia i analiza niedopasowania zawodowego w powiecie konińskim*, Wydawnictwo Bonami, Poznań.
6. Marciniak S., 2013. *Makro i Mikroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
7. Milewski R., 2003. *Elementarne zagadnienia ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
8. Milewski R., Kwiatkowski E., 2018. *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN.
9. Nasiłowski M. 2016. *System rynkowy – Podstawy mikro i makroekonomii*, Wyd. Key Text, Warszawa.
10. Nowak A. Z., Zalega T., 2019. *Makroekonomia*, PWE, Warszawa.
11. Pikuła G. N., 2015. *Marginalizacja na rynku pracy*, Oficyna Wydawnicza Impuls, Kraków.

12. Potasińska A., 2014. *Bezrobocie z perspektywy socjologicznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego Warszawa.
13. Pujer K., 2016 *Rynek Pracy w Polsce – Szanse i Zagrożenia*, EXANTE, Wrocław.
14. Sloman J., 2001. *Podstawy ekonomii*, PWE, Warszawa.
15. Staszewska E., 2012. *Środki prawne przeciwdziałania bezrobociu*, LEX, Warszawa.
16. Szyłko-Skoczny M., 2014. *Polityka rynku pracy w III RP – doświadczenia i wyzwania*, „Problemy Polityki Społecznej i Dyskusje” nr 26.

AKTY PRAWNE:

1. Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. 2022 poz. 690.

STRONY INTERNETOWE

1. Główny Inspektorat Ochrony Środowiska, <https://www.gios.gov.pl>, [dostęp: 15.02.2023r.].
2. Główny Urząd Statystyczny, <https://bdl.stat.gov.pl> [dostęp: 16.02.2023].
3. Główny Urząd Statystyczny, <https://stat.gov.pl/> [dostęp: 16.02.2023].
4. Wojewódzki urząd pracy w Warszawie: <https://wupwarszawa.praca.gov.pl> [dostęp: 16.02.2023].

Vocational Activation of Unemployed Persons in the Mazowieckie Voivodeship in the years 2016-2022

Abstract

Unemployment is one of the important phenomena occurring in the country's economy, which economists, but not only them, pay attention to. Every country strives for the greatest possible vocational activation of the unemployed and combating unemployment, as it significantly causes negative socio-economic effects. The study presents concepts, types, causes, and effects of unemployment, as well as methods allowing to reduce the level of this phenomenon in Poland as much as possible. The phenomenon of unemployment was analyzed on the example of the Mazovian Voivodeship. The research period covers the years 2016-2022. The descriptive method was applied in the article - the literature on the subject and applicable legal regulations were analyzed, as well as statistical analysis of data describing the phenomenon of unemployment in the Mazovian Voivodeship in the studied period.