



WYDZIAŁ
EKONOMII I FINANSÓW

Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne

Nr 1/2024



Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne

Nr 1/2024

Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne Nr 1/2024
Patronat wydania: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Radomiu,
WEiF URad., 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. URad. – redaktor naczelny
- dr Joanna Bukowska – zastępca redaktora naczelnego
- dr hab. Mariusz Wieczorek, prof. URad. – zastępca redaktora naczelnego
- dr Zbigniew Śleszyński – redaktor statystyczny

Redaktorzy tematyczni

- mikroekonomia – dr Katarzyna Sieradzka
- rachunkowość – dr hab. Marzanna Lament, prof. URad.
- ekonomia międzynarodowa – dr Izabela Młynarzewska-Borowiec
- polityka gospodarcza – dr Marzena Sobol
- finanse, bankowość – dr hab. Viktoria Stoika, prof. URad.
- zarządzanie – dr hab. Anna Wolak-Tuzimek, prof. URad.
- prawo administracyjne – dr Paweł Śwital
- prawo krajowe – dr hab. Mariusz Wieczorek, prof. URad.
- 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. URad.

Rada naukowa

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

Redaktor wydania

dr hab. Aneta Ejsmont, prof. URad.

Copyright © by Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego
Wydawnictwo (2024), 26-600 Radom, ul. Malczewskiego 29
www.uniwersytetradom.pl, e-mail: wydawnictwo@uthrad.pl

ISSN 2450-3940

Wyd. I

SPIS TREŚCI

| | |
|---|----|
| Dominika Chruślak <i>Inflacja we współczesnej gospodarce</i> | 5 |
| Julia Nieściór <i>Metody i narzędzia motywowania w przedsiębiorstwach</i> | 15 |
| Karolina Celi <i>Kryptowaluty jako forma pieniądza</i> | 34 |
| Wiktoria Wieczorek <i>Wpływ kryzysu finansowego na rozwój rynku giełdowego w Hiszpanii</i> | 42 |

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytetu Radomskiego im. Kazimierza Pułaskiego
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 1 (2024)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2024.001>

Dominika Chruślak¹

INFLACJA WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE

Streszczenie

W artykule omówiono omówione zostało pojęcie inflacji, jej rodzaje oraz charakterystyka. Pokrótkie przedstawiono również indeks CPI i jego dwa odmienne rodzaje, oraz znaczenie deflatora PKB jako miernika inflacji. Opisany został szereg czynników wpływających na kształtowanie się zjawiska inflacji oraz jej wpływ na gospodarkę kraju.

Słowa kluczowe: zjawisko inflacji, deflacja, siła nabywcza, poziom cen, indeks CPI, deflator PKB

WSTĘP

Gospodarka rynkowa skłania przedsiębiorców do podejmowania decyzji co do wielkości i sposobu produkcji dóbr rynkowych. W związku z powyższym, celem artykułu jest zbadanie istoty inflacji i jej konsekwencji dla gospodarek poszczególnych krajów.

Determinantami wyboru tych decyzji są chociażby istniejące na rynku ceny dóbr i usług, ceny czynników produkcji, stopy procentowe, płace, kursy walutowe, kursy papierów wartościowych, ale i oczekiwania podmiotów gospodarczych co do kształtowania się tych czynników w kolejnym okresie czasu. Gospodarce rynkowej nieodłącznie towarzyszy ruch cen, który jest wywołany zmianami popytu i podaży. Choć

¹ Studentka kierunku Ekonomia – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, e-mail: 108021@student.uthrad.pl

„naturalny” ruch cen jest nieszkodliwy, to jego trwały wzrost lub spadek jest zjawiskiem problematycznym i niewskazany.

POJĘCIE I RODZAJE INFLACJI

Mechanizm trwałego wzrostu cen nosi nazwę inflacji. G. Kołodko definiuje inflację jako proces wzrostu ogólnego poziomu cen lub presja na ten wzrost. Podobne pojęcie to tłumaczy E. Kwiatkowski, który określa to zjawisko jako proces wzrostu ogólnego poziomu cen. Choć definicje te są w pewnym stopniu identyczne, istnieje jedna zauważalna różnica między nimi. Jest to podejście do inflacji ukrytej, tzn. administracyjnej kontroli nad wzrostem cen. Propozycja E. Kwiatkowskiego, w przeciwieństwie do G. Kołodki traktuje taki rodzaj inflacji jako odrębne zjawisko (Baranowski 2008, s. 12).

Mianem inflacji określa się spadek siły nabywczej pieniądza, którego zaś wzrost (a więc zjawisko odwrotne) nazywane jest deflacją. Mierzy się je za pomocą wskaźnika cen, którego wzrost odpowiada spadkowi siły nabywczej pieniądza (inflacji), a spadek – wzrostowi siły nabywczej (deflacji). Terminy te używane są w przypadku cen wewnętrznych, występujących w danym państwie, natomiast kiedy ma się do czynienia z zewnętrzną siłą nabywczą (wyrażoną w dewizach) mówi się o dewaluacji oraz rewaluacji. Pierwsza z nich ma miejsce wskutek spadku siły nabywczej w dewizach, której przyczyną jest inflacja w państwie, bądź deflacja za granicą. W sytuacji odwrotnej, kiedy siła nabywcza waluty rośnie poprzez deflację w państwie lub inflację za granicą – waluta ulega rewaluacji. Proces ten może zachodzić także w innej kolejności, kiedy to dewaluacja prowadzi do inflacji, przyczyniającej się do wzrostu cen importowanych produktów, które służą do produkcji dóbr krajowych, wskutek czego wzrasta ich cena. Kiedy zaś dochodzi do rewaluacji obniżane są ceny dóbr komponentów produkcji krajowej i cena wykonanych już produktów (Rutkowski, 2016, s. 99).

Skutki inflacji, które odpowiadają za stopień kształtowania się gospodarki krajowej, zależne są od jej intensywności. W literaturze wyszczególniane są głównie trzy rodzaje inflacji:

- inflacja pełzająca, lokująca się w przedziale od 3 – 7% rocznego wzrostu przeciętnego poziomu cen w gospodarce, przy czym wzrost ten następuje w stosunkowo wolnym tempie, który da się pogodzić z istnieniem wzrostu gospodarczego;
- inflacja galopująca, o wyższej wartości wzrostu cen na przestrzeni roku, przez co zostaje utrudniona ochrona siły nabywczej pieniądza i utrata zaufania wobec waluty krajowej;
- hiperinflacja, osiągająca wielkie ilości procentowe (ok. 50% rocznie) przeciętnego poziomu cen. Niszczy zarówno system finansowy jak i mechanizm funkcjonowania całej gospodarki narodowej. Zaistniały wtedy deficyt budżetowy jest finan-

sowany przez nadmierną emisję banknotów, co w efekcie przyczynia się do konieczności zmiany waluty (Barczyk, 1990, s. 131).

Odpowiedzialne za wyznaczanie stopy inflacji są wskaźniki inflacji, które pozwalają na obliczenie jej wielkości. Najczęściej używanym indeksem obliczanym przy pomocy indeksu Laspeyresa jest wskaźnik CPI (*consumer price index*), który bada średnią ważoną koszyka dóbr i usług konsumpcyjnych. Taki koszt towarów obliczany jest na podstawie różnicy kosztu danych pozycji (konkretnego produktu bądź usługi), które następnie są uśredniane w danej grupie koszyka dóbr. W koszyku tym znajdują się przede wszystkim dobra użytku codziennego związane ze sferą transportu, utrzymaniem mieszkania, żywnością, ubiorem, edukacją i komunikacją, rekreacją, opieką medyczną ale i innymi codziennymi dobrami i usługami (www.investopedia.com, dostęp: 25.06.2022). Dzięki dość dokładnemu opisowi rzeczywistości, który przejawia się poprzez strukturę opartą na stanie faktycznym spożycia produktów rynkowych przez przeciętne gospodarstwo domowe, wskaźnik CPI stał się podstawową miarą inflacji w Polsce. Funkcję obliczeniową tego indeksu powierzono Głównemu Urzędowi Statystycznemu (Wyczański, <https://case-research.eu>, s. 31).

Wyróżnia się dwa rodzaje indeksu CPI: Zharmonizowany Indeks Cen Detalicznych – HICP (*Harmonised Index of Consumer Prices*) oraz Indeks Cen Detalicznych – RPI (*Retail Price Index*). Pierwszy z nich wykorzystywany przede wszystkim w strefie euro, wyliczany jest przy pomocy cen dóbr i usług oferowanych w obrębie strefy, które to nabywają konsumenci danego kraju, jednak bez uwzględniania dodatkowych kosztów związanych z zakupem danego produktu, np. odsetek od zaciągniętych kredytów. Indeks ten bierze jednak pod uwagę finalne wartości wydatków poniesionych na terytorium państwa przez podmioty gospodarcze, takie jak podatek VAT, czy obniżki. W Polsce wskaźnik CPI i HICP są niemal jednakowe, jedyną różnicą jaka wpływa na odchylenia w wynikach jest nieco inna klasyfikacja wag produktów konsumpcyjnych. RPI jest natomiast coraz mniej popularnym indeksem, który służył do pomiaru inflacji w Wielkiej Brytanii jednak został już w większości zastąpiony wcześniej wspomnianym wskaźnikiem HICP. Indeks Cen Detalicznych jest nadal używany w Wielkiej Brytanii do obliczania kwot płatnych z tytułu indeksowanych papierów wartościowych, czy podwyżek czynszów za mieszkania socjalne (Baranowski, 2008, s. 18-19).

Omówione wcześniej indeksy miały charakter mierników inflacji konsumenckiej, natomiast wskaźnikiem, który obrazuje spojrzenie inflacji z perspektywy producenta jest Indeks Cen Producenta (*Producer Price Index*). Jego koszyk mieści w sobie nie tylko gotowy wyrób, ale i komponenty czy surowce, na które się składa w procesie wytwórczym. Indeks ten w porównaniu ze wskaźnikiem cen towarów i usług konsumpcyjnych, nie zawiera w swoim kalkulowaniu podatku VAT, który nie dotyka przedsiębiorców będących podatnikami tego podatku (Baranowski, 2008, s. 18-19).

Szacując długotrwały trend wzrostu ogólnego poziomu cen należy zwrócić uwagę na inflację bazową. Miernik ten wyróżnia się na tle innych swoją niezależnością od szoków podaźowych. Ponadto rozróżnia on stadium inflacyjne, a więc czy dana inflacja jest skutkiem przejściowym czy też przyjmuje charakter presji inflacyjnej. Metoda tych wniosków uargumentowana jest wykluczeniem z obszaru badawczego najbardziej zmiennych cen, do których należą produkty żywnościowe i energia. Choć dobrze prezentujący się wskaźnik, nie jest pozbawiony wad. Najbardziej prawdopodobnym błędem może być obarczona ryzykiem zmiana nawyków konsumpcyjnych przez społeczeństwo, które mogłoby skutkować spadkiem popytu na artykuły wyłączone z badań (żywność i energię) i wzrostem popytu na inne towary. Taka kolej rzeczy prowadziłaby do wzrostu inflacji bazowej, w czego efekcie bank centralny zmuszony był by przyjąć zasady restrykcyjnej polityki pieniężnej, a gospodarka przestałaby się rozwijać (Gamrot, 2014, s. 24-25).

Alternatywnym miernikiem inflacji jest również deflator PKB obejmujący swoim obszarem obliczeniowym zmiany cen towarów i usług, które zostały wyprodukowane bądź wykonane na terytorium danego kraju w danym okresie czasu (Ciżkowicz, 2012, s. 2). Deflator wyraża stosunek zachodzący pomiędzy wartością produktu krajowego brutto w cenach nominalnych i stałych. Jest on obszerniejszy w porównaniu do wskaźnika CPI i inflacji bazowej, gdyż prócz zmian cen dóbr konsumpcyjnych i inwestycji uwzględnia również ich eksport netto (Przybylska-Kapuścińska, 2013, s. 14-15). Ze względu na zmieniający się tu koszyk dóbr, stosunkowe zmiany mają niewielki wpływ na tempo wzrostu poziomu cen, jak to ma miejsce w CPI. W sytuacji kiedy na wskutek podaży wzrosną ceny danego dobra, a jego konsumpcja zostanie zastąpiona innym dobrem, wzrost ogólnego poziomu cen będzie nieznaczny (Gamrot, s. 2014, s. 26).

CZYNNIKI MAJĄCE WPŁYW NA INFLACJĘ

Istnienie inflacji w gospodarce wywołane jest szeregiem zjawisk ekonomicznych, których źródłem jest specyfika prowadzonej polityki pieniężnej. Przyczyny inflacji nie są jednak jednolite, przez co spadek siły nabywczej pieniądza może zostać spowodowany za pośrednictwem różnych czynników, których pochodzenie należy wypatrywać w sferze polityki pieniężno – kredytowej, nierównoważonym budżecie, zbyt wielkim inwestowaniu, braku równowagi gospodarczej, bądź jej ograniczeniach (Adach-Stankiewicz i inni, 2019, s. 9).

Choć determinant inflacji można dopatrywać się w różnych aspektach, do głównych klasyfikuje się: dodrukowywanie gotówki przez bank centralny, nadmierne zwiększanie podaży pieniądza poprzez jego emisję, duże oprocentowanie pieniędzy, ale i działalność kredytowa banków komercyjnych, które oferują tanie, odchylone

od cen konkurencyjnych kredyty. Innymi czynnikami mogą być: wzrost zagregowanego popytu w gospodarce, który rozumie się jako niedobór podaży do popytu, gwałtowna wyżka kosztów produkcji (np. poprzez podrożenie surowców energetycznych czy też półproduktów potrzebnych do wykonania produktu finalnego), zbyt wysokie obciążenia podatkowe, niezrównoważony budżet państwa (tj. sytuacja, w której wydatki poniesione z budżetu kraju przewyższają wpływy do budżetu, tworząc tym samym zjawisko deficytu państwowego). Negatywne skutki objawiające się w inflacji ma także przeinwestowanie gospodarki, które to polega na przesadnej roli państwa w inwestycjach, gdzie ma miejsce deficyt wpływów nad wydatkami rządowymi. Zauważalnym bodźcem inflacyjnym jest również tzw. import inflacji. Poprzez to stwierdzenie rozumieć trzeba konsekwencje płynące z importu podrożałych artykułów, które wpływają na wzrost kosztów produkcji dóbr, a więc i wyżkę cen gotowych towarów (Torczyńska i inni, 2017, s. 34-35).

Dzięki obserwacjom czynników składających się na zjawisko inflacji można wyróżnić:

- Inflację kosztową, która jak nazwa wskazuje, spowodowana jest wzrostem kosztów produkcji. Wzrost ten składa się przede wszystkim z przyczyny podwyższenia cen półproduktów i materiałów i dóbr importowanych. W „kosztorysie” należy uwzględnić też wyżkę podatków, czy dodatkowe koszty takie jak cło. Często też obarcza się winą za wzrost inflacji kosztowej – związki zawodowe, które podnoszą wysokość wynagrodzenia oferowanego pracownikom;
- Inflację popytową, wynikającą ze wzrostu ogólnego popytu. Przedsiębiorstwa zauważające w rynku konsumenckim duże chęci nabywania swoich produktów, podwyższają ceny towarów z chęcią pozyskania dodatkowego dochodu. Działania te przyczyniają się do namnożenia dodatkowych ilości pieniędzy krążących w obiegu. Skutkiem jest górowanie podaży pieniądza nad rzeczywistą wartością dóbr i usług oferowanych na rynku. Inną zależnością popytu występującą w sferze globalnej jest rosnący deficyt budżetowy, powstający z nadmiernie rozwiniętych świadczeń socjalnych, na które budżet państwa nie jest odpowiednio przygotowany. Odmiernym czynnikiem może być wzrost kosztów zobowiązań zagranicznych. Kraj w którym wstępuje niedobór towarów, bądź ich ceny są wygórowane, decyduje się na import produktów o bardziej opłacalnej cenie. Kraj eksportujący dane dobra ze względu na narastające zobowiązania, może nie być w stanie podołać produkcji wystarczającej do zaopatrzenia rynku krajowego w dany artykuł. Niedostatek podaży może spowodować wypiętrzenie się ceny trudnodostępnego produktu. W inflacji popytowej charakterystyczne jest również zachowanie rządu, który w obliczu dziury budżetowej, postanawia dodrukowywać pieniądze;

- Inflację strukturalną, odnoszącą się do wzrostu poziomu cen przez wzgląd na inflację popytową, tj. deficyt produktu na rynku krajowym, jednak przyczyn należy doszukiwać się w braku modyfikowania i udoskonalania linii produkcyjnej. W przypadku wyniknięcia danego zdarzenia i niemożności szybkiego zneutralizowania go za pomocą importu towarów z zagranicy, przedsiębiorstwa decydują się na zmianę struktury produkcji. Do takowych działań należy np. zakup nowych technologii czy zatrudnienie wyspecjalizowanych w danej dziedzinie pracowników (Torczyńska i inni, 2017, s. 34-35).

ROLA INFLACJI W GOSPODARCE KRAJU

Jedną z głównych idei poprawnego funkcjonowania polityki gospodarczej jest uzyskanie zrównoważonego i stabilnego wzrostu gospodarczego. Kraje dążące do tego celu często borykają się z „przeszkodami”, które w swojej istocie uniemożliwiają prawidłowe funkcjonowanie gospodarki, co z kolei przekłada się na trudności, a nawet brak i zacofanie w rozwoju gospodarczym. Jedną z takich barier jest inflacja, której skutki wpływają na tę sferę państwa. Choć przyjmuje ona z reguły „czarny charakter” i mówi się o niej głośno w przypadku „debiutu na scenie rynkowej”, to nie zawsze należy uważać ją za wroga. Niewątpliwym faktem jest, że większość teorii przewiduje negatywne wpływy jej występowania i druzgocących skutków jakie za sobą ponosi, to z drugiej strony może ona przynieść pozytywne oddziaływanie dla gospodarki. Wynika to z odpowiedniej wartości stopnia inflacji, którego optymalna stopa może zapewnić silny wzrost gospodarczy (Baranowski 2008, s. 447-466).

Konsekwencji istnienia inflacji jest dużo. Sami F. Modigliani i I. Fischer doliczyli się co najmniej 25 rodzajów kosztów inflacji, które utrudniają warunki codziennego życia ludzi. Do tych najbardziej zauważalnych i najuciążliwszych zalicza się: niższą jakość inwestycji, większe marnotrawstwo, spadek inwestycji, utrudnienia związane z dostępem do kredytów, wzrost niektórych z podatków oraz zbędnych wydatków (Ciżkowicz 2009, s. 6).

Niższa jakość inwestycji swoje źródło bierze z wpływu inflacji na zaburzenia relacji cen indywidualnych towarów i usług oferowanych na rynku. Ceny te nawet przy nie wielkim stopniu inflacji ulegają zmianom, które są jednak kierowane w różne segmenty produktów z uwarunkowaniem ich elastyczności cenowej, przez co produkty o sztywnej cenie przestają odzwierciedlać rzeczywistą wartość produktów. Producenci takich dóbr nie zawsze mają świadomość skąd bierze się ów wzrost cen, sądząc że przyczyną jest wzrost popytu na ich artykuły. Choć rzeczywiście zarabiają więcej, to jednak na wskutek spadku wartości pieniądza nie są zamożniejsi. Zmyleni przedsiębiorcy idąc krok dalej ze swoim błędnym rozumowaniem, decydują się na poszerzenie swojej działalności w celu jeszcze większego zarobku i zaciągają kredyty inwestycyj-

ne. W przypadku gdy dodatkowa ilość produkowanych dóbr nie znajdzie swoich odbiorców, działalność taka może znaleźć się w tarapatkach. Z drugiej strony producenci mogący rozwinąć produkcję ze względu na faktyczny wzrost zapotrzebowania na swoje towary lub usługi, mogą mieć problemy z zaciągnięciem kredytów na ten cel, z powodu deficytu środków pieniężnych (depozytów) jakimi dysponują banki.

Kolejnym skutkiem inflacji jest błędne inwestowanie w gałęzie gospodarki, które nie przynoszą najwyższych korzyści społeczeństwu, przy czym słabnie również jakość przydzielania środków publicznych określonym sferom przedsiębiorstw. Dzieje się tak gdyż określone działy danej dziedziny starają się ukryć koszty powstałe bez ingerencji inflacji i zaczerpnąć nieprzysługujące im korzyści. Prócz tego samoistne występowanie spadku wartości pieniądza, przekłada się na jakość wydawania pieniędzy podatników, które jest niezależne od decyzji rządu.

W czasie zniżek cen następuje nie tylko zmniejszenie się jakości inwestycji, ale również dochodzi do spadku ich wartości. Główną przyczyną jest niepewność kreujących się cen w przyszłości. Nie znając również przyszłej stopy inflacji – dużym znakiem zapytania jest wysokość oprocentowania lokat i kredytów oraz podatków. Niepewność przyszłych zysków z inwestycji skłania przedsiębiorców do odkładania inwestycji, do czasu w którym zostanie ona rozwiana. Ich decyzje są argumentowane obawą o poniesienie kosztów związanych z niepoprawną inwestycją, z której nie sposób się wycofać. Trudności w zrezygnowaniu z inwestycji są spowodowane z wyspecjalizowania maszyn w konkretnych działalnościach i niemożliwości przeniesienia ich na inną gałąź produkcyjną.

Zmniejszenie wartości pieniądza wpływa na stosunek społeczeństwa do niego. Ludzie starają się go wyzbyć, bo wiedzą że będą w stanie przy jego pomocy nabywać mniejsze ilości dóbr. Skutkuje to m.in. zwiększeniem popytu na dane produkty pierwszej potrzeby takie jak leki czy żywność. Ponadto zmniejszane są oszczędności ulokowane w bankach, które w przypadku inflacji obniżają ich realne oprocentowanie. W czasie wzrostu inflacji rozsądne jest angażowanie środków pieniężnych w kupno nieruchomości, dzieł sztuki czy też złota, które to są odporne na działania inflacyjne. Banki których ilości przyjmowanych depozytów się zmniejszyły nie posiadają wystarczających środków na udzielanie kredytów przedsiębiorstwom i gospodarstwom domowym, które przeznaczyłyby je na wydatki oraz inwestycje. Świadczy to więc o utrudnionym dostępie do kredytów.

Często definiuje się też inflację jako podatek od posiadanej przez ludzi gotówki. Kategoryzując społeczeństwo na ludzi biednych i zamożnych, można ocenić siłę oddziaływania na nich podatku inflacyjnego. Choć zdawać by się mogło, iż ludzie posiadający duże ilości pieniądza, tracą więcej, gdyż całość dorobku ulega drastycznemu spadkowi, to jednak znajdują się oni w korzystniejszej sytuacji od tych nie posiadających majątku. Faktem decydującym o tym jest ich szeroki zakres możliwości zabez-

pieczających się przed szkodliwymi działaniami inflacji (dzięki chociażby zakupowi ziem – o czym było wspomniane wcześniej). Natomiast ludzie biedniejsi nie mogą pozwolić sobie na takowe zabezpieczenie, co więcej ich już wcześniej nie wielki dochód, starcza na mniejszą konsumpcję. Ich przyszłość uwarunkowana jest przez wysokości przyznanych świadczeń socjalnych oferowanych przez państwo.

Zauważalnym problemem jest także wzrost wartości podatków, przy niezmienionej stawce podatkowej. Jak to jest możliwe? Otóż dzieje się tak poprzez odwołanie przez władze waloryzacji (tj. zwiększanie o wskaźnik inflacji) limity ulg i odliczeń, bądź wysokości progów podatkowych. Innym sposobem jest narzucanie konieczności księgowania kosztów przedsiębiorstw w cenach historycznych. Działa to na zasadzie kupna towaru po danej kwocie, który po czasie i wpływie inflacji zyskuje inną wartość. Zakładając, że nawet gdy uda się sprzedać dany produkt po cenie wyższej od tej po której był kupiony, to jednak wartość pieniędzy jakie zostały pozyskane w trakcie transakcji mogą okazać się niższe. Oznacza to rzeczywistą stratę przedsiębiorstwa, jednak pomimo to w ewidencji widnieje dochód. Dodatkowo, ten dochód zostaje opodatkowany i pociąga dodatkowe koszty od działalności. Podobnie ma się to do inwestycji jednostek gospodarczych, gdzie nakłady na nie są rozliczane na przestrzeni kilku lat, podczas których ich wartość realna może zostać zniekształcona przez wpływ inflacji i w konsekwencji wywołać dodatkowe obciążenie podatkiem od inwestycji (Ciżkowicz, Rzońca, 2009, s. 6-17).

Inflacja przyczynia się do powstania zbędnych wydatków, które są nazywane tzw. kosztami „zmiany menu”. Polegają one na częstej zmianie cen w warunkach wysokiej inflacji. Przez wzgląd na to firmy mają obowiązek dopilnowywania zmian cenników czy też naklejania na produkty oznaczeń z ich nowymi cenami. Pomimo że nie jest to duży koszt, w całokształcie działalności jest to widoczny wydatek. Do tego rodzaju kosztu dołącza się również koszty gromadzenia i przekształcania informacji, zarówno w obrębie swojej działalności jak i konkurencji oraz podejmowania i zastosowywania podjętych decyzji. Drugim rodzajem bezsensownych wydatków są koszty „zdartych zelówek”. Narastająca inflacja jest motorem do wyzbywania się przez ludzi zasobów pieniężnych. Często więc decydują się oni na transfer gotówki na oszczędności i odwrotnie. Na mocy inflacji, transakcje te nie są neutralne, a generują koszty. Prócz strat pieniężnych tracony jest czas, który mógłby zostać pożytecznie wykorzystany (Baranowski, 2008, s. 447-466).

Wzrastająca inflacja nie jest jednak pozbawiona pozytywnych aspektów. Przejawiają się one szczególnie dla instytucji i grup społeczeństwa, które odnoszą korzyści z dynamicznie postępującej inflacji. Do tej grupy zalicza się podmioty gospodarcze, które zaciągnęły zobowiązania o stałym oprocentowaniu, dzięki czemu wzrost cen powoduje spadek wartości pieniądza, jednak rata kredytu nie ulega zmianie, więc nie jest ona dodatkowym ciężarem. Podobnie jest w przypadku osób gospodarstw domo-

wych, które wzięły pożyczkę o stałej stopie procentowej. Rata spłaty pożyczki jest niezależna od wzrostów stopy rynku międzybankowego. Odbiorcą korzyści wynikających ze wzrostu stopnia inflacji jest również budżet państwa. Szybsza dynamika wzrostu cen artykułów od wzrostu kosztów ich produkcji ma swoją dobrą stronę w wysokiej cenie sprzedaży, na której zyskuje budżet pod postacią otrzymania większej ilości środków będących następstwem z tytułu podatku (Torczyńska i inni, 2017, s. 42).

Argument za dobrym wpływem inflacji na wzrost gospodarczy jest powiązany z narzędziem polityki pieniężnej, w ramach którego bank centralny obniża krótkoterminowe stopy procentowe do zera (ang. *zero-bound*). Istotą tych poczynań jest kwestia lokowania gospodarstw domowych swoich środków w postaci nieoprocentowanej gotówki albo papierów dłużnych oprocentowanych według nominalnej stopy procentowej. Zero-bound zakłada, że papiery dłużne są wolne od ryzyka, a posiadanie gotówki nic nie kosztuje. Dlatego też rynkowe stopy procentowe nie mogą przyjmować wartości mniejszych od zera, bo przyczyniłoby się to do zamiany całości środków, którymi dysponują gospodarstwa domowe – w gotówkę. Modyfikacje podstawowej wersji modelu wywołują zmianę w dolnej granicy stóp procentowych, które mogą różnić się od zera. Mogą one nawet być wyższe od zera, co następuje w przypadku gdy zasoby gotówkowe przynoszą dodatkową użyteczność lub papiery dłużne są obciążone ryzykiem. Z drugiej strony, kiedy utrzymanie gotówki jest kosztowne, podmioty gospodarcze mogą zaakceptować ujemną stopę procentową, która sprawi, że pożyczkobiorcy otrzymają odsetki na kredyt zamiast płacić odsetki pożyczkodawcom (Baranowski, 2008, s. 447-466).

PODSUMOWANIE

Pojęcie inflacji choć z perspektywy problemowych doświadczeń utarło w sobie zły wydźwięk to jednak nie jest to zjawisko negatywne. Wszystko bowiem zależy od jej wysokości.

Zarówno zbyt wysoka, jak i zbyt niska stopa inflacji, przekłada się na komplikacje i przeszkody z jakimi musi borykać się gospodarka. Chcąc osiągnąć założenie polityki pieniężnej odnoszące się do utrzymania długookresowego tempa wzrostu gospodarczego, należy dążyć do utrzymaniu optymalnej stopy inflacji w długim terminie.

BIBLIOGRAFIA

1. Adach-Stankiewicz E., Białek J., Bielak R., Bobel A., Dominiczak-Astin A., Turek D., Wyżnikiewicz B. 2019. *Co warto wiedzieć o inflacji?*. Zakład Wydawnictw Statystycznych Warszawa.
2. Baranowski P. 2008. *Optymalna stopa inflacji w modelowaniu wzrostu gospodarczego*. *Ekonomista*, nr 4.

3. Baranowski P. 2008. *Problem optymalnej stopy inflacji w modelowaniu wzrostu gospodarczego*. Wydawnictwo Biblioteka Łódź 2008.
4. Barczyk R., Kowalczyk Z. 1990. *Inflacja jako narzędzie regulacji współczesnej gospodarki rynkowej*. Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, zeszyt nr 3-4.
5. Ciżkowicz M. 2012. *Strategia bezpośredniego celu inflacyjnego: alternatywne mierniki inflacji*. NBP Warszawa.
6. Ciżkowicz P., Rzońca A. 2009. *Ile kosztuje nas inflacja?* Forum Obywatelskiego Rozwoju, zeszyt nr 8, Warszawa.
7. Gamrot M. 2014. *Analiza porównawcza konkurencyjnych mierników inflacji w strategii bezpośredniego celu inflacyjnego na przykładzie Japonii i USA*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego Łódź.
8. Przybylska-Kapuścińska W. (red.). 2013. *Funkcjonowanie współczesnego rynku pieniężnego i kapitałowego*. CeDeWu Warszawa.
9. Rutkowski W. 2016. *Bank centralny i polityka pieniężna*. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego Warszawa.
10. Torczyńska M., Depa E., Dworakowska J., Solewicz K., Wydrych M., Stypa M., Narecki Z., Pietrycha M., Chmiel P., Podolski P., Bachórz I., Paszkowski M., Habik N., Zimny J. (red.). 2017. *Ekonomia człowieka- wymiary i aspekty*. Eikon Plus Stalowa Wola.

ŹRÓDŁA INTERNETOWE:

1. Wyczański P. *Doświadczenia NBP w wykorzystywaniu wskaźników inflacji bazowej*. https://case-research.eu/files/?id_plik=3659, dostęp: 25.06.2022.
2. <https://www.investopedia.com/terms/c/consumerpriceindex.asp#calculating-cpi>, dostęp: 25.06.2022.

INFLATION IN THE MODERN ECONOMY

Abstract

The article discusses the concept of inflation, its types and characteristics. Also briefly presented is the CPI index and its two different types, and the importance of the GDP deflator as a measure of inflation. A number of factors affecting the formation of the phenomenon of inflation and its impact on the country's economy are described.

Keywords: inflation phenomenon, deflation, purchasing power, price level, CPI index, GDP deflator

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytetu Radomskiego im. Kazimierza Pułaskiego
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 1 (2024)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2024.002>

Julia Nieściór¹

METODY I NARZĘDZIA MOTYWOWANIA W PRZEDSIĘBIORSTWACH

Streszczenie

Artykuł dotyczy problematyki procesów motywacyjnych, a jej głównym celem jest zdobycie informacji na temat tego, czy przedsiębiorstwa wykorzystują procesy motywacyjne oraz czy są one efektywne. Artykuł dotyczy teoretycznego spojrzenia na istotę motywacji oraz zdefiniowania motywacji, jego narzędzi, metod, najważniejszych ponadczasowych teorii oraz czynników motywacyjnych i ich klasyfikacji, a także współczesnego spojrzenia na motywację. Kolejnym punktem jest wyznaczenie celu oraz przedmiotu badań, określenie problemu badawczego, hipotezy głównej oraz hipotez szczegółowych. Wyniki z przeprowadzonej analizy zgodnie z założonymi hipotezami pokazują, że przedsiębiorstwa nie wykorzystują w pełni procesów motywowania, a także, że odpowiednia motywacja ma wpływ na zachowania pracowników.

Słowa kluczowe: motywacja, narzędzia do motywowania, przedsiębiorstwo

WSTĘP

Motywacja do pracy obecna jest w życiu każdego człowieka. Każda czynność wykonywana przez człowieka jest czymś motywowana. Biorąc na przykład ucznia przygotowującego się do sprawdzianu, jego motywacją jest chęć uzyskania dobrej oceny. Kolejnym przykładem może być trening biegacza przed zawodami, biegacza do treningu motywuje chęć uzyskania jak najlepszego wyniku. W każdym przedsiębiorstwie również powinna występować taka motywacja. Pracownik powinien wykony-

¹ Studentka kierunku Ekonomia – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, e-mail: 113338@student.uthrad.pl

wać swoje obowiązki jak najlepiej, dzięki odpowiednim motywatorom. Zazwyczaj przedsiębiorstwa lub kadra kierownicza, która zajmuje się systemem motywacyjnym w przedsiębiorstwie, nie przykłada odpowiednich starań do wyboru metod i narzędzi motywacyjnych. Starają się oni wybierać takie, które są łatwe do wprowadzenia oraz łatwe do kontrolowania. Najczęściej wybór pada na premię za efektywność. Niestety metoda ta zabiera pracownikowi chęć rozwoju, chęć awansu, czy chęć przyjmowania większej odpowiedzialności oraz poczucia więzi z przedsiębiorstwem. Celem niniejszego artykułu jest sprawdzenie wykorzystania procesów motywacyjnych w przedsiębiorstwach oraz ich efektywności i opinii pracowników na ich temat. Własne doświadczenia zawodowe oraz mnóstwo informacji z otoczenia były podstawą do sformułowania głównego problemu badawczego, który brzmi: Czy przedsiębiorstwa wykorzystują procesy motywacyjne oraz czy są one efektywne? Podstawą napisania tego artykułu była literatura z zakresu motywacji, teorii motywacji oraz podejścia kierowniczego do motywowania pracowników.

PROBLEMY ORAZ HIPOTEZY BADAWCZE

Problem badawczy w literaturze posiada wiele definicji, jedna z nich, opisana przez wcześniej już wspomnianego J. Apanowicza opisuje, że problem badawczy to „w rezultacie stan naszej niewiedzy w obrębie danej wiedzy” oraz dodaje, że „są to swoiste pytania i jako takie zakładają pewną wiedzę, coś się wie formułując odpowiedź na postawione pytanie i czegoś się nie wie udzielając odpowiedzi i właśnie chodzi o to, aby się dowiedzieć, czyli poznać prawdę w obrębie tego, czego się nie wie” (Apanowicz 2002, s. 47). J. Sztumski uznaje 25 jako problem badawczy „to, co jest przedmiotem wysiłków badawczych, czyli to, co orientuje nasze przedsięwzięcia poznawcze” (SZTUMSKI 2005).

W literaturze także przedstawiana jest często procedura zadawania pytań i formułowania problemu, która według W. Dutkiewicz prezentuje się w następujący sposób (Dutkiewicz 2000):

1. „Sformułowanie problemu w postaci pytania badawczego oraz ustalenie znaczenia wszystkich użytych pojęć.
2. Analiza problemu i ustalenie, co jest dane w pytaniu i jaki jest tego zakres; co jest niewiadomą pytania i w jakiej kategorii się ona zawiera.
3. Ustalenie, czy mamy do czynienia z problemem prostym, czy złożonym; czy pytaniem rozstrzygnięcia czy dopełnienia.
4. Jeżeli problem jest sformułowany w postaci pytania dopełnienia, podejmujemy próbę binaryzacji, czyli sprowadzenia go do pytań rozstrzygnięcia.
5. Sprowadzenie problemu do prostych”.

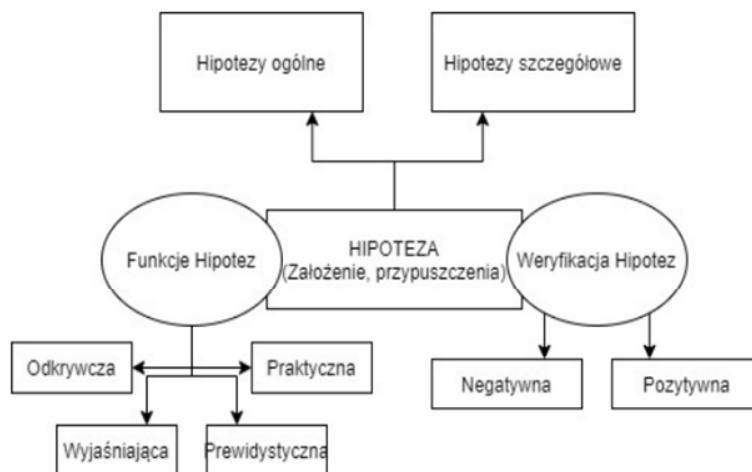
Kierując się przedstawionymi oraz poznanymi definicjami problemu badawczego główny cel opracowania został sformułowany następująco:

Czy przedsiębiorstwa wykorzystują procesy motywacyjne oraz czy są one efektywne?

W oparciu o główny cel badań obrałem również cele szczegółowe, które ułatwią poznanie problemu oraz zdobycie szczegółowych informacji:

1. Czy przedsiębiorstwa stosują systemy motywacyjne?
2. Jakie procesy motywacyjne są najczęściej wykorzystywane?
3. Jaka jest opinia pracowników na temat poszczególnych narzędzi motywowania?
4. Czy odpowiednia motywacja ma bezpośredni wpływ na pracownika?
5. Jakie oczekiwania pracownicy stawiają przed kadrą kierowniczą?

T. Kotarbiński pojęciem hipotezy określa „...takie przypuszczenie dotyczące zachodzenia pewnych zjawisk lub zależności między nimi, które pozwalają wyjaśnić jakiś nie wytłumaczony dotąd zespół faktów, będących problemem” (Kotarbiński 1990). Natomiast J. Pieter określa hipotezę jako naukowe przypuszczenie co do istnienia lub nieobecności danej rzeczy czy zjawiska w określonym miejscu lub czasie (Pieter 1996). Według J. Apanowicza „Hipoteza jest przypuszczeniem lub prawdopodobieństwem istnienia (obecności) lub nie, danej rzeczy, zdarzenia, czy też zjawiska (procesu) w określonym miejscu lub czasie. Stanowi prawdopodobieństwo zależności danych zjawisk od innych lub związku wielkości statystycznie empirycznie ustalonych.” J. Apanowicz przedstawił również istotę hipotez w sposób graficzny (rys. 1).



Rysunek 1. Podział hipotez badawczych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie J. Apanowicz (2002).
Metodologia ogólna. Wydawnictwo „BERNARDINUM” Gdynia, s. 47

Przedstawiony schemat na rysunku 1 wskazuje, że hipoteza dzieli się na hipotezy ogólne (obejmujący szeroki obszar) oraz hipotezy szczegółowe (skupiające się na wyszczególnionych przedmiotach badawczych). Rysunek przedstawia również funkcje hipotez, którymi są:

- Funkcja odkrywczą,
- Funkcja przewidystyczna,
- Funkcja wyjaśniająca,
- Funkcja praktyczna.

Trzy pierwsze funkcje są funkcjami heuretystycznymi, co oznacza, że odpowiadają one za odkrywanie nowych informacji oraz związków pomiędzy nimi. W procesie naukowym odgrywają one znaczącą rolę. Rysunek przedstawia również weryfikację hipotez, która może mieć konkluzję pozytywną lub negatywną. Zgodnie z nazwami weryfikacji hipotez, weryfikacja pozytywna to potwierdzenie hipotezy, a weryfikacja negatywna to zanegowanie jej. W. Dutkiewicz określa hipotezy na trzy sposoby (Dutkiewicz 2000):

- „logiczne – czyli prowizorycznie przyjęte zdania, nie poddane wcześniejszemu sprawdzeniu, które byłoby wystarczające, zdania badawcze zawierające co najmniej jeden termin teoretyczny oraz wszystkie zdania analityczne nie będące dostrzeganymi,
- metodologiczne – czyli przypuszczenie, które ma na celu objaśnienie jakiegoś zjawiska,
- statystyczne, które wiążą się z przypuszczeniem dotyczącym funkcji liczebności obserwowanej zmiennej”.

Zgodnie z wcześniej sformułowanymi głównym problemem badawczym oraz problemami szczegółowymi w artykule przyjęto następującą hipotezę główną: przedsiębiorstwa nie wykorzystują w pełni procesów motywacyjnych, a motywacja jest czynnikiem wpływającym na zachowania pracownika. Wraz z hipotezą główną przedstawiono również hipotezy szczegółowe:

1. Pracownicy napotkali w swojej karierze procesy motywacyjne.
2. Środki zachęty to najczęściej wykorzystywane narzędzia motywacyjne.
3. Dla pracowników najważniejszą metodą motywowania jest premia za efektywność.
4. Odpowiednia motywacja ma wpływ na efektywność pracownika.

ISTOTA MOTYWACJI ORAZ PROCESU MOTYWOWANIA

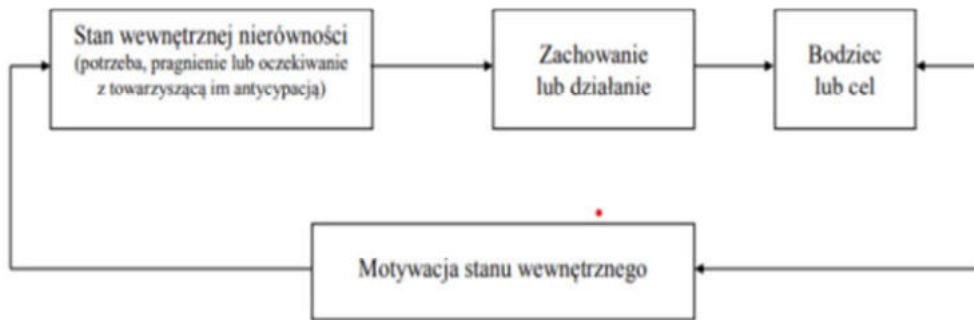
W pracy i działalności, osiągnięcie odpowiedniej efektywności oraz zadowalających rezultatów zależy w znaczącym stopniu od odpowiedniej motywacji do działania. Teoria kierowania zespołami ludzkimi mówi nawet o tym, że wartość pracownika określana jest przez pryzmat tego co wnosi do przedsiębiorstwa oraz jego przydatno-

ści. Kwalifikacje oraz odpowiednia motywacja muszą być multiplikatywne, co oznacza, że muszą wzajemnie się wspierać. W praktyce oznacza to, że człowiek źle motywowany, który posiada bogate kwalifikacje, może być dla przedsiębiorstwa nieprzydatny.

Motywowanie pracowników polega na zaangażowaniu ich w przedsiębiorstwo za pomocą odpowiedniego oddziaływania, które docelowo dąży do zachęcenia do pożądanego zachowania. Proces motywacyjny zastosowany przez kierownika ma za zadanie zmobilizować pracowników do tego, by zwiększyć jakość realizowanych przez nich zadań, ale także aby mogli oni rozwijać swoje umiejętności, podejmować poważniejsze decyzje, wykonywać coraz trudniejsze i bardziej odpowiedzialne zadania co w rezultacie może doprowadzić do rozwoju ścieżki kariery po przez awans.

Efektywne motywowanie pracowników w szczególności zależy od potrzeb i oczekiwań osoby motywowanej. Kierownik lub menadżer, który ma zamiar opracować system motywacyjny, powinien w pierwszej kolejności uzyskać jak najwięcej informacji od pracowników po przez rozmowę lub badania ankietowe. Zbudowany na takiej podstawie system motywacyjny będzie odpowiadał na potrzeby pracowników co oznacza również, że będzie efektywny. W pracy kierownika nad systemem motywacyjnym ważne jest również to, co nastąpi po jego wdrażeniu, zadania, które otrzymają pracownicy muszą być dobrane odpowiednio do ich kwalifikacji i możliwości, ale jednocześnie muszą być różnorodne oraz wymagające, aby pracownik czuł możliwość na wykazanie się oraz na rozwój osobisty.

Dobrze działająca na motywację pracownika jest również odpowiedzialność, jeśli pracownik będzie czuł, że on ponosi odpowiedzialność za powierzone zadanie, będzie czuł przynależność do zespołu oraz swoją wartość w nim (Kaczmarczyk 2008). Potrzeby jednostki oraz ich rozpoznanie to podstawa odpowiedniego procesu motywowania, właśnie na brakach, które pracownicy odczuwają najłatwiej jest zbudować efektywny system. Model przebieg procesu motywacyjnego ukazuje rysunek 2.



Rysunek 2. Uogólniony model procesu motywacyjnego

Źródło: L. Kozioł 2002). *Motywacja w pracy. Determinanty ekonomiczno-organizacyjne*. PWN, Warszawa-Kraków, s. 28

Głównym założeniem tego modelu jest ukazanie, że człowiek ma wiele oczekiwań, potrzeb, pragnień, w których skład wchodzi przynależność do grupy, większa samodzielność czy wyższa płaca oraz premie.

WYBRANE TEORIE MOTYWACJI

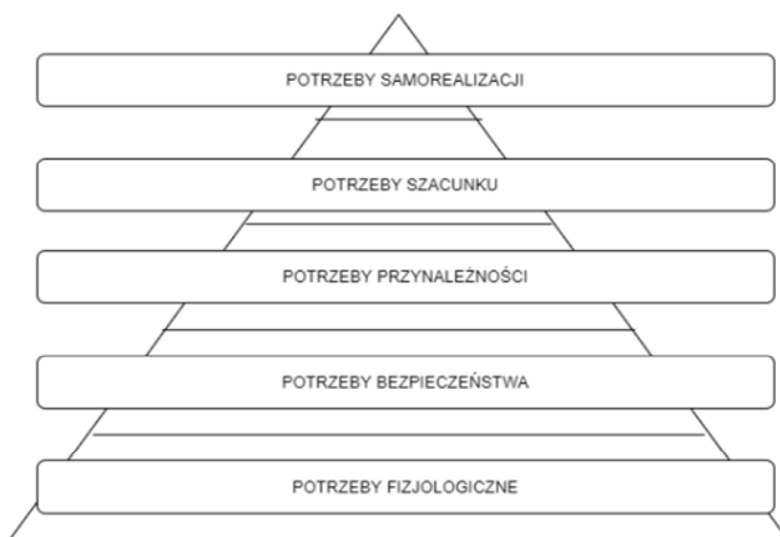
W teorii motywacji znajduje się bardzo dużo różnych modeli, opracowanych na zróżnicowanych grupach docelowych oraz powołujących się na różne techniki. Wszystko po to, by w jasny, zorganizowany i możliwie efektywny sposób wyjaśnić zachowania ludzkie w grupach oraz mechanizmy tego zachowania, aby stały się one wykorzystywane przez kierowników i menadżerów. Niestety, mimo licznych badań nie ma określonego modelu, który w pełni by prezentował wszystkie ludzkie reakcje oraz zachowania. Nadal trwają badania nad tym co tak naprawdę motywuje człowieka oraz co wpływa na natężenie tej motywacji. W nauce o organizacji można wyodrębnić trzy teorie postrzegania motywacji:

- Teoria treści „Co się motywuje”. Teoria ta zakłada zrozumienie czynników wewnętrznych człowieka, które powodują określone zachowania.
- Teoria procesu „Jak się motywuje”. Ma ona za zadanie określać jaki cel przyniesie oczekiwane efekty w procesie motywowania określonej osoby.
- Teoria wzmocnienia „Uczenie się zachowań”. Mówi ona o tym, jaki wpływ na przyszłe działania ma proces uczenia się jednostki, który już zaistniał, jaki wpływ mają przeszłe zadania na przyszłe. Wszystkie trzy teorie znacząco różnią się w wykorzystaniu ze względu na specyfikę motywowanej grupy.

MODEL HIERARCHII POTRZEB MASŁOWA

Teoria potrzeb Abrahama Masłowa opiera się głównie na twierdzeniu, że każda, nawet najmniejsza potrzeba, która została zaspokojona wygasza motywację, a w pierwszy szereg potrzeb do zaspokojenia wkracza następna, która zaczyna dominować. Teorię Masłowa można przedstawić za pomocą piramidy (rys. 3). Na podstawie tej piramidy znajdują się potrzeby, które dla człowieka są podstawowe, łatwe do zaspokojenia. Im wyżej, tym potrzeby stają się bardziej wymagające i trudniejsze do realizacji. Na piramidzie możemy wyodrębnić:

- Potrzeby fizjologiczne – głód, potrzeba schronienia, pragnienie,
- Potrzeby bezpieczeństwa – stabilność, ochrona przed niesprawiedliwością, przed krzywdzącymi sytuacjami,
- Potrzeby przynależności – potrzeba przynależenia do grupy, potrzeba kontaktów międzyludzkich, potrzeba tolerancji, akceptacji, przyjaźni,
- Potrzeby uznania – samodzielność, niezależność, potrzeba bycia dostrzeżonym,
- Potrzeby samorealizacji – spełnienie marzeń, potrzeba rozwoju osobistego dla osiągnięcia obranych celów (Prędko 2020, s. 159).



Rysunek 3. Piramida potrzeb A. Masłowa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie A. Prędko (2020). *Narzędzia analityczne w naukach ekonomicznych – teoria i zastosowania*. UE w Krakowie, s. 159

W teorii Maslowa za priorytet uznaje się zaspokojenie potrzeb podstawowych, najniższych w hierarchii. Dopiero po zaspokojeniu potrzeb podstawowych, człowiek jest w stanie skupić się na trudniejszych zadaniach. Maslow twierdzi również, że motywować człowieka do działania mogą tylko potrzeby niezaspokojone.

CZYNNIKI MOTYWACYJNE I ICH KLASYFIKACJA

Czynniki motywacyjne są jednym z podstawowych instrumentów zarządzania w celu motywowania zatrudnionych jednostek, są również elementem systemu motywacyjnego w 15 przedsiębiorstwie. Zbudowanie dobrego systemu motywacyjnego najczęściej wiąże się z poznaniem czynników, które motywują personel. Każdy człowiek zależnie od pozycji społecznej, wieku, doświadczenia oraz ogólnego zadowolenia z życia posiada inne czynniki, które sprawiają, że jest on zmotywany. Do czynników motywacyjnych zaliczamy:

- lokalizację firmy,
- wizerunek firmy na rynku,
- sytuację ekonomiczną,
- treść i warunki pracy,
- strukturę organizacyjną,
- poziom techniczny,
- stosunki społeczne,
- środki przymusu,
- środki zachęty,
- środki perswazji.

Czynniki motywacyjne można również klasyfikować ze względu na sfery, których dotyczą. Z punktu widzenia zakresu oddziaływania możemy podzielić je na:

- wewnętrzne (rozwój, prestiż, uznanie, samodzielność), które powodują długotrwały wpływ na efektywność pracy oraz postępowanie pracowników,
- zewnętrzne (awans, premia płać, pozycja w hierarchii), które bezpośrednio oraz natychmiastowo podnoszą motywację oraz efektywność pracy, nie zawsze za to działają długofalowo.

Kolejnym podziałem czynników jest klasyfikacja według formy. Dzielą się one wówczas na:

- płacowe (nagrody, premie, płać), które zazwyczaj mają największy wpływ na motywację oraz efektywność pracownika,
- pozapłacowe (szkolenia, kursy, pochwały), które motywują pracownika długofalowo, mają mniejszy wpływ na natychmiastową poprawę efektywności, ale z biegiem czasu przynoszą pozytywne skutki.

Następnym podziałem czynników jest klasyfikacja ze względu na oddziaływanie:

- pozytywne (nagrody), które mają na celu docenić pracownika za pożądaną postawę oraz utrzymać go w niej jak najdłużej,
- negatywne (kary), które mają za zadanie zniwelować niechciane zachowania u pracownika oraz nakierować go na zachowania pożądane.

Czynniki motywacyjne można podzielić także na sposób oddziaływania:

- indywidualne, skierowane do pojedynczej jednostki,
- zespołowe, ustalone dla całej grupy pracowników.

Istnieje także podział ze względu na zaspokajane potrzeby: -

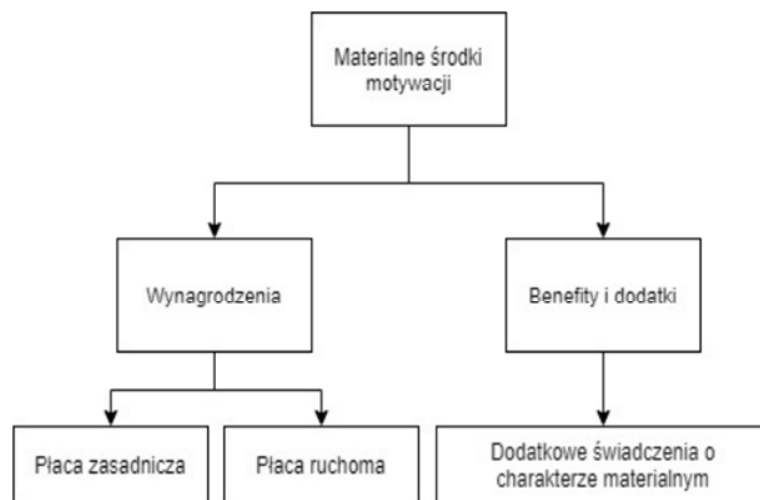
- czynniki zaspokajające potrzeby podstawowe, takie jak potrzeby fizjologiczne, poczucie bezpieczeństwa, poczucie stabilności,
- czynniki zaspokajające potrzeby wyższego rzędu, takie jak poczucie odpowiedzialności, postępowanie według systemu moralnego, podejmowanie decyzji czy potrzeba rozwoju osobistego (Czubakowska 2004).

INSTRUMENTY MOTYWOWANIA PRACOWNIKÓW

Motywowanie pracowników to proces często zależny od specyfikacji przedsiębiorstwa, specyfikacji grupy pracowników, czy przyjętych ogólnie rozwiązań, które stosowane są od wielu lat. Instrumenty motywowania pracowników możemy podzielić na:

- Płacowe środki motywacji (rys. 3) – są podstawowym, priorytetowym instrumentem wykorzystywanym w procesach motywowania. W ich skład wchodzi dochody uzyskiwane przez pracowników oraz świadczenia wypłacane pracownikowi za wykonywane czynności na rzecz pracodawcy. Płacowe środki motywacji mogą mieć charakter zarówno finansowy jak i rzeczowy. W skład płacowych środków motywacji zaliczają się również wszelkiego rodzaju benefity czyli dodatkowe świadczenia o charakterze materialnym. Instrument ten jest jednocześnie również główną siłą napędową dla pracowników oraz głównym motywatorem generującym chęć do pracy. Wynika to przede wszystkim z tego, że każdy człowiek dąży do tego, aby podnosić swój standard życia, co wiąże się z chęcią uzyskiwania wyższych zarobków.
- Materialne pozapłacowe środki motywacji – są to różnego rodzaju dodatki, które motywowany otrzymuje od przedsiębiorstwa. Najczęściej wykorzystywane materialne pozapłacowe środki motywacji to:
 - ubezpieczenia: często ubezpieczenia grupowe wykupowane przez pracodawców są dużo tańsze oraz bardziej atrakcyjne dla pracowników, środek ten według badań często też wzmacnia lojalność wobec pracodawcy oraz daje poczucie bezpieczeństwa.

- bony lub talony różnego rodzaju: dokumenty, które pozwalają pracownikowi uzyskać różnego rodzaju towary lub usługi, bardzo często rozdawane są one przy okazji różnego rodzaju okoliczności typu Święta Bożego Narodzenia, Wielkanoc, czy chociażby jubileusze istnienia przedsiębiorstwa.
- opieka medyczna: dostęp do prywatnego sektora opieki zdrowotnej dający poczucie pewności pracownikom. Publiczna służba zdrowia pozostawia wiele do życzenia szczególnie ze względu na duże obciążenie oraz długi czas oczekiwania na wizytę. Opieka medyczna daje możliwość szybkiego dostępu do lekarza pierwszego kontaktu oraz do wielu specjalistów, wszystko zależy od tego jak rozbudowany jest pakiet.
- pakiety sportowe: jednym z najczęściej wykorzystywanych pakietów sportowych jest tzw. Karta Multisport, która finansuje pracownikowi wizyty na siłowni, basenach lub innych ośrodkach pomagających w zachowaniu tężyzny fizycznej. Pakiet ten jest szczególnie atrakcyjny dla pracowników, którzy wykonują swoje czynności głównie w jednym miejscu, na siedząco lub stojąco przez kilka godzin pod rząd. Po pracy takie osoby mogą skorzystać z siłowni czy basenu aby zachować zdrowie fizyczne.



Rysunek 4. Podział materialnych środków motywacji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Z. Ciekankowski (2012). Czynniki i instrumenty kształtujące motywację. Zeszyty Naukowe Administracja i Zarządzanie. Nr 93/2012, s. 90

Niematerialne pozapłacowe środki motywacji (rys. 4.) to środki, które mają za zadanie wspierać w motywowaniu środki płacowe oraz oddziaływać na inne sfery zachowania ludzkiego.

| Niematerialne środki motywacji | |
|--|--|
| wewnętrzne | zewnętrzne |
| <ul style="list-style-type: none"> - możliwość rozwoju i awansu - satysfakcjonująca treść pracy - dobra atmosfera pracy - niski poziom stresu - elastyczne formy płacy - odpowiednia kontrola pracy - partycypacja pracowników - stabilizacja i pewność zatrudnienia - równowaga między pracą a życiem osobistym - ambitne zadania - praca na nowym sprzęcie - wykorzystanie nowoczesnych technologii - wzrost samodzielności pracy | <ul style="list-style-type: none"> - szacunek - pochwały - uznanie - ocena pracowników - informacje zwrotne |

Rysunek 4. Klasyfikacja niematerialnych środków motywacji

Źródło: http://plusuj.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=360:motywacjamaterialna-i-niematerialna-w-polsce&catid=35&Itemid=131

Do niematerialnych pozapłacowych środków motywacji zaliczamy między innymi możliwość rozwoju i awansu, ambitne zadania, szkolenia, pochwały, uznanie, stabilizację i pewność zatrudnienia. Środki te mają przede wszystkim wzbudzić w pracowniku chęć doskonalenia siebie oraz chęć podejmowania nowych wyzwań. Dobra atmosfera w pracy czy odpowiedni dialog pomiędzy pracownikami a kierownikami również może wpływać istotnie na jakość pracy czy zaangażowanie pracowników.

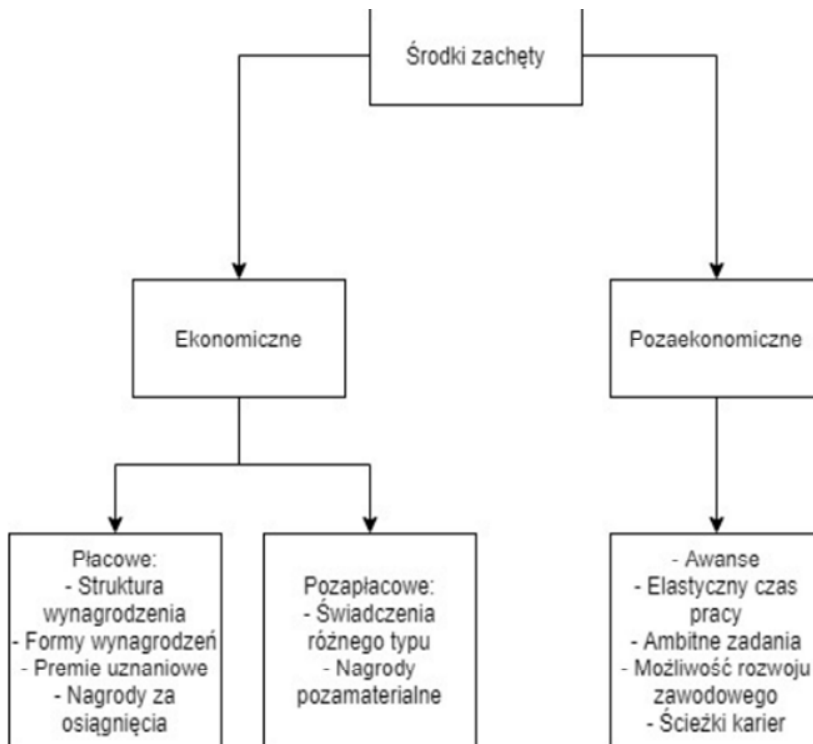
NARZĘDZIA MOTYWOWANIA

Przedsiębiorstwo, które stara się wykształcić dobry dla swoich pracowników system motywacyjny musi brać pod uwagę wiele czynników oraz przeanalizować znaczną część dostępnych i możliwych do wprowadzenia przez nich narzędzi. Odpowiednie dobranie narzędzi motywowania to podstawa odpowiednio działającego systemu

motywacyjnego, potrzebna jest do tego kompleksowa wiedza z zakresu oddziaływania na ludzi, uwzględniając przy tym jednocześnie uwarunkowania wewnętrzne oraz zewnętrzne przedsiębiorstwa. Podstawowymi narzędziami motywowania, które możemy wyodrębnić są środki zachęty, środki perswazji oraz środki przymusu.

ŚRODKI ZACHĘTY

Analizując wszystkie możliwości środków zachęty, można dojść do wniosku, że są one jednymi z najbardziej efektywnych narzędzi stosowanych w przedsiębiorstwach. W skład środków zachęty wchodzi przede wszystkim nagrody materialne jak i nagrody pozamaterialne (rys. 5).



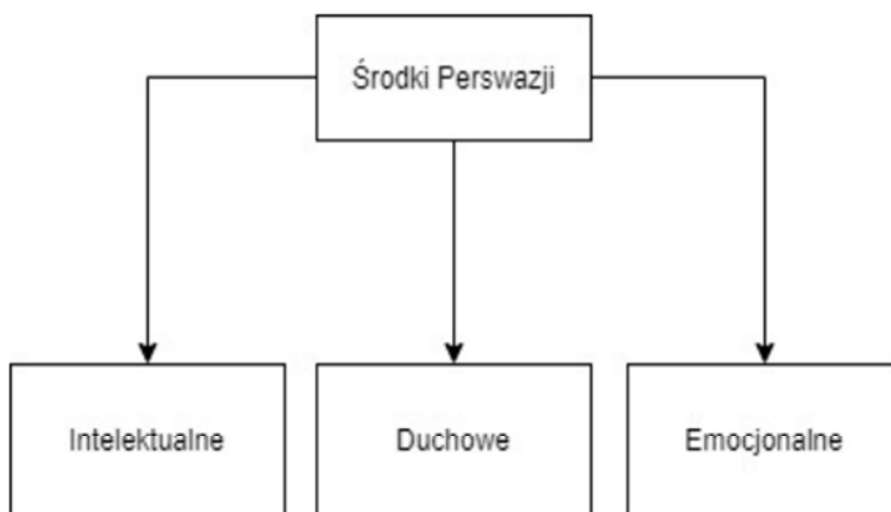
Rysunek 5. Środki zachęty

Źródło: Opracowanie własne na podstawie A. Prędki (2020). *Narzędzia analityczne w naukach ekonomicznych – teoria i zastosowania*. UE w Krakowie, s. 161

Ważne jest, aby kryteria, które są niezbędne do spełnienia wymagań do otrzymania konkretnej nagrody były jasno i szczegółowo przedstawione pracownikom. Środki płacowe pomagają pracownikowi realizować określone potrzeby oraz cele, a także pomagać w podwyższeniu swojego poziomu życia. Środki pozapłacowe pozwalają zapewnić pracownikowi poczucie samorealizacji, doskonalenia swoich umiejętności, a także potrzeby szacunku i godności (Prędkie, 2020, s. 161).

ŚRODKI PERSWAZJI

Są to najtrudniejsze do realizacji narzędzia motywowania, dążą one do tego by przez sferę umysłową oddziaływać na pracownika w taki sposób, by jego motywacja wzrastała. Środki te wykorzystywane są bardzo często podczas budowania zespołu pracowników, pomagają one w tworzeniu poprawnie działających relacji. Często wykorzystywanymi narzędziami, z których korzysta się przy wprowadzaniu środków perswazji są coaching, wdrażanie ścieżek rozwoju, system oceny pracowniczej oraz różnego typu szkolenia. Środki perswazji często pozwalają pracownikom zmienić ich dotychczasowe nawyki czy schematyczne działania na bardziej innowacyjne i kreatywne rozwiązania. Ze względu na środki perswazji wyróżnia się trzy typy oddziaływań (Rysunek 6.) (Piwoni-Kreszowska i Małkus 2014).



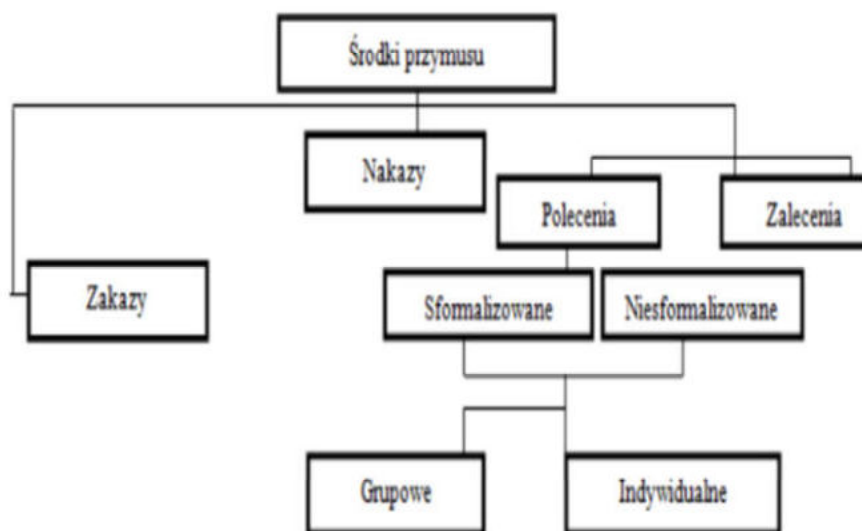
Rysunek 6. Typy oddziaływań

Źródło: Opracowanie własne na podstawie A. Prędkie (2020). *Narzędzia analityczne w naukach ekonomicznych – teoria i zastosowania*. UE w Krakowie, s. 161

Na rysunku możemy zaobserwować podział środków perswazji. Do środków perswazji intelektualnych możemy zaliczyć między innymi wpływ na rozwój pracownika, oparcie o jego wiedzę, do środków perswazji duchowych zaliczamy powoływanie się na sferę duchową pracownika oraz na moralne wartości z tą sferą związane, środki perswazji emocjonalne polegają na powoływaniu się na przywiązanie pracownika do pracy, dobrą relację z współpracownikami czy z kadrą kierowniczą.

ŚRODKI PRZYMUSU

Środki przymusu uznawane są za efektywne narzędzie motywowania w przypadku kiedy działania muszą być wykonane szczególnie szybko, najczęściej możemy spotkać je podczas sytuacji zagrażających zdrowiu i życiu. Środki przymusu również mają swój podział ze względu na grupę oddziaływań czy ich charakter (rys. 7).



Rysunek 7. Klasyfikacja środków przymusu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie H. Król, A. Ludwicyński (2006). *Zarządzanie zasobami ludzkimi*. PWN Warszawa, s. 337

W przedsiębiorstwach narzędzia te wykorzystywane są w momencie, gdy pracownicy są bierni wobec procesów motywowania lub całkowicie niezdolni do podejmowania samodzielnych decyzji. Gdy przedsiębiorstwo działa poprawnie, a pracownicy

są ambitni i chętni do podejmowania wyzwań, motywowanie poprzez środki przymusu będzie wysoce nieefektywne, pracownicy przestaną się starać, ponieważ zaczną czuć strach oraz niechęć do pracodawcy a nawet do całego przedsiębiorstwa. Takie działania skutkować mogą rezygnacją pracowników, dlatego środki przymusu powinny być wykorzystywane tylko i wyłącznie w sytuacjach nadzwyczajnych oraz jako działania ostateczne (Kacprzak-Biernacka i inni, 2014).

WSPÓŁCZESNE POGLĄDY NA MOTYWACJĘ PRACOWNIKÓW

Na przestrzeni lat pogląd na pracownika ulegał dużej zmianie, postrzeganie pracownika jako kapitału ludzkiego stało się w XXI wieku normą, dzięki czemu polityka kadrowa została kluczową w rozwoju przedsiębiorstwa. Pracownik uważany jest za najcenniejszy potencjał każdej organizacji, co oznacza, że bez wkładu oraz zaangażowania pracowników w wykonywaną pracę, przedsiębiorstwo nie mogłoby notować zysków, dlatego właśnie motywowanie personelu stało się ważnym zadaniem w drodze do maksymalizacji zysków w przedsiębiorstwie. Nowoczesne motywowanie polega na zwróceniu się w kierunku pracownika, poznanie go, poznanie jego marzeń oraz celów do których dąży. Nagroda za wykonywaną pracę, powinna być adekwatna do wkładu, który pracownik wnosi oraz spełniać jego oczekiwania. Jedną z bardziej efektywnych oraz popularnych na świecie metod motywacji jest wykorzystanie w wynagrodzeniu programu kafeteryjnego. Za określone osiągnięcia w pracy, pracownik może wybierać sobie nagrodę jaką chce, między innymi dzień wolny od pracy, możliwość ograniczenia godzin pracy, różnego rodzaju wycieczki czy nawet bony zapewniające pracownikowi rozrywkę. Plusem zastosowania tego programu jest to, że z punktu widzenia przedsiębiorstwa, nie jest to duży wydatek. Programy kafeteryjne jednak mają swoje minusy, są ciężkie do skonstruowania oraz zarządzania nimi, a także działają tylko w momencie, gdy płaca podstawowa pracownika jest wystarczająco wysoka, by zapewnić mu wszelkie potrzeby. Prawdopodobnie to z tego powodu programy te nie są częstym zjawiskiem w Polsce (Snopko 2014).

Współczesny rynek można uznać za rynek pracownika, coraz częściej młodzi ludzie zmieniają pracę kilka a nawet kilkanaście razy w ciągu swojego życia. Dlatego właśnie ważnym współcześnie czynnikiem motywowania w przedsiębiorstwach są kontakty międzyludzkie. Jeśli atmosfera w pracy jest przyjemna, powstają więzi między 23 pracownikami, to jednostka ma większą chęć przychodzenia do pracy, współpracowania z innymi oraz dbania o efektywność swojej pracy. Ważną częścią dla każdego jest awans. Młodzi ludzie pragną piąć się do góry przez ścieżkę kariery, coraz częściej pragniemy żyć na wysokich standardach, dlatego właśnie możliwość awansu jest również ważnym motywatorem do efektywniejszej pracy.

Współczesnym motywatorem pracownika jest również zastosowanie przez przedsiębiorstwo kompensat płac. Polega to na rekompensowaniu pracownikowi uciążliwości wykonywanej pracy. Najczęściej stosowane kompensaty płac to:

- samochód służbowy,
- telefon służbowy,
- ubranie służbowe,
- ubezpieczenia na życie,
- usługi zdrowotne.

Kompensaty mają związek z potrzebą uznania, a więc mają ścisły wpływ na motywowanie pracownika, zastosowanie kompensat pomaga pracownikowi zapewnić poczucie prestiżu, podniesienia statusu społecznego oraz podniesienia jego rangi i wartości w przedsiębiorstwie.

PODSUMOWANIE

Hipoteza główna artykułu dotyczyła tego, że przedsiębiorstwa nie wykorzystują w pełni procesów motywacyjnych, a motywacja jest czynnikiem wpływającym na zachowania pracownika. Podsumowując na podstawie własnych doświadczeń oraz doświadczeń innych osób, można stwierdzić, że przedsiębiorstwa w większości wykorzystują procesy motywacyjne tylko w najmniejszym, najłatwiejszym do wprowadzenia i realizacji stopniu.

Można wywnioskować również, że dla pracownika odpowiednia motywacja w pracy jest ważna, dzięki niej pracownik wypełnia swoje obowiązki efektywniej oraz nie myśli o zmianie pracy, czuje większą więź z przedsiębiorstwem. Pierwsza hipoteza szczegółowa dotyczyła tego, że pracownicy napotkali w swojej karierze zawodowej procesy motywacyjne. Większość osób spotkała się w swojej karierze z procesami motywacyjnymi. Niestety, niekorzystnym jest fakt, że mimo rozwoju gospodarczego oraz społecznego, wciąż znajdują się osoby, które w swojej karierze nie miały możliwości zetknąć się z procesami motywacyjnymi.

Druga hipoteza szczegółowa zawierała stwierdzenie, że środki zachęty to najczęściej wykorzystywane narzędzie motywowania. Hipoteza ta jest zweryfikowana pozytywnie. Większość osób spotkała się właśnie ze środkami zachęty w swojej karierze. Taki wynik stawia przedsiębiorstwa w pozytywnym świetle, ponieważ uciekanie się do środków przymusu jest zazwyczaj ostatecznym środkiem motywowania, który nie zawsze niesie ze sobą pozytywne skutki. Ciężko też określić pracownikom wykorzystanie środków perswazji, ponieważ użycie tego narzędzia nie zawsze jest widoczne z perspektywy motywowanego.

Kolejna hipoteza dotyczyła tego, że premia za efektywność jest najważniejszą metodą motywowania dla pracowników. Przeprowadzone rozmowy udowodniły, że najczęściej wybieraną przez pracowników oraz uznawaną za najbardziej efektyw-

ną metodę motywowania jest właśnie premia za efektywność. Największym zaskoczeniem w potwierdzeniu tej hipotezy jest to, że pracownicy chętniej wybierali premię za efektywność, niż możliwość awansu. Taki wynik przejawia brak chęci samorozwoju u wielu pracowników oraz traktowanie pracy jako możliwości podniesienia swojego statusu, a nie jako realizacji swoich marzeń, doskonalenia umiejętności czy osiągnięcia wysokich celów.

Ostatnią hipotezą jest to, że odpowiednia motywacja ma wpływ na efektywność pracy wśród pracowników. Rozmowy oraz artykuły pokazują, że zdaniem pracowników odpowiednia motywacja ma wpływ na efektywność pracy. Pracownicy sami w większości, że zdarzyło im się wykonywać pracę lepiej, dzięki odpowiedniej motywacji. Dzięki temu możemy zauważyć, że wykorzystanie procesów motywacyjnych w przedsiębiorstwie może skutkować efektywniejszą pracą pracowników, czyli również poprawą efektywności całego przedsiębiorstwa, ponieważ to właśnie pracownicy są filarem przedsiębiorstwa oraz podstawą sukcesu. Na podstawie rozmów i artykułów, można stwierdzić, że hipotezy badawcze można zweryfikować w sposób pozytywny, zostały one w pełni potwierdzone. Wyniki przeprowadzonych badań ukazują w sposób prosty oraz przejrzysty oczekiwania pracowników względem systemów motywacyjnych.

Artykuły i doświadczenia te mogą służyć przedsiębiorstwom oraz w szczególności osobom odpowiedzialnym za ułożenie oraz wprowadzenie systemów motywacyjnych jako pomoc w wyborze najlepszych narzędzi oraz metod motywowania pracowników. Wyniki pokazują także jak ważna jest motywacja oraz, że przynosi ona najczęściej pozytywne skutki.

BIBLIOGRAFIA

1. Apanowicz J. 2002. *Metodologia Ogólna*. Wydawnictwo „BERNARDINUM”. Gdynia.
2. Ciekankowski Z. 2012. *Czynniki i instrumenty kształtujące motywację*. Zeszyty Naukowe Administracja i Zarządzanie. Nr 93/2012.
3. Czubakowska K. 2004. *Wynagrodzenia i Świadczenia Pozapłacowe w systemie motywacyjnym pracowników*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Prace Katedry Rachunkowości. Nr. 24.
4. Dral A. 2009. *Powszechna ochrona trwałości stosunku pracy. Tendencje zmian*. Wolters Kluwer Polska Warszawa.
5. Dutkiewicz W. 2000. *Podstawy metodologii badań do pracy magisterskiej i licencjackiej z pedagogiki*. Wydawnictwo Stachurski Katowice.
6. Haromszki Ł. 2020. *Liderzy lokalni jako przywódcy organizacyjni w społeczeństwie obywatelskim*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

7. Jasińska J. 2015. *Zmiany w organizacjach. Sprawne zarządzanie, sytuacje kryzysowe i warunki osiągania sukcesu*. Wydawnictwo FREL Nowy Dwór Mazowiecki.
8. Kaczmarzyk J. 2008. *Motywowanie jako determinanta efektywności pracy kadry menadżerskiej*. Wydawnictwo Promotor Kraków.
9. Kotarbiński T. 1990. *Dzieła Wszystkie. Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk*. Ossolineum Wrocław.
10. Kozioł L. 2002. *Motywacja w pracy, determinanty ekonomiczno-organizacyjne*. PWN Warszawa.
11. Koźmiński A. Jemielniak D. 2011. *Zarządzanie od podstaw*. Wydawnictwo JAK Warszawa.
12. Król H. Ludwiczynski A. 2006. *Zarządzanie zasobami ludzkimi*. PWN Warszawa.
13. Lauby S. J. 2005. *Motivating Employess*. American Society for Training and Development United States Wirginia, Alexandria.
14. Majewski B. Tomaszewski A. 2009. *ABC Przedsiębiorczości*. WSiP Warszawa.
15. Piwoni – Kreszowska E., Małkus T. 2014. *Współczesne problemy zarządzania organizacjami*. Mfiles.pl Kraków.
16. Maszke A.W. 2008. *Metody i techniki badań pedagogicznych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego Rzeszów.
17. Okoń W. 2001. *Nowy słownik pedagogiczny*. Wydawnictwo Żak Warszawa.
18. Penc J. 2000. *Motywowanie w zarządzaniu*. Wydawnictwo profesjonalnej szkoły biznesu Kraków.
19. Pęcek M. Walas-Trębacz J. 2018. *Ocena skuteczności systemów motywacyjnych stosowanych w organizacjach*. Journal of Modern Management Process. Nr 3.
20. Pieter J. 1975. *Zarys metodologii pracy naukowej*. PWN Warszawa.
21. Pilch T. 1995. *Zasady badań pedagogicznych*. Wydawnictwo Akademickie Żak Warszawa.
22. Prędki A. 2020. *Narzędzia analityczne w naukach ekonomicznych – teoria i zastosowania*. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie Kraków.
23. Rubacha K. 2008. *Metodologia badań nad edukacją*. Editions Spotkania Spółka Warszawa.
24. Snopko J. 2014. *Nowoczesne systemy motywacyjne pracodawców i pracobiorców*. Prace Naukowe Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie Częstochowa.
25. Sztumski J. 2005. *Wstęp do metod i technik badań społecznych*. „Śląsk” Wydawnictwo Naukowe Katowice.
26. Szulce H. Chwałek J. Ciechomski W. 2014. *Ekonomika Handlu cz.1*. WSiP Warszawa.

27. Zielińska J. 2011. *Motywowanie do pracy na przykładzie Samodzielnego Publicznego Szpitala Klinicznego nr. 1 we Wrocławiu*. Wydawnictwo Promotor Kraków.

METHODS AND TOOLS OF MOTIVATION IN ENTERPRISES

Abstract

The article deals with the issue of motivational processes, and its main purpose is to gain information on whether companies use motivational processes and whether they are effective. The article deals with the theoretical view of the essence of motivation and the definition of motivation, its tools, methods, the most important timeless theories and motivational factors and their classification, as well as the modern view of motivation. The next point is to determine the purpose and object of the study, define the research problem, main hypothesis and specific hypotheses. The results from the analysis carried out in accordance with the hypotheses show that companies do not make full use of motivation processes, and that adequate motivation has an impact on employee behavior.

Keywords: motivation, tools for motivation, enterprise

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytetu Radomskiego im. Kazimierza Pułaskiego
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 1 (2024)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2024.003>

Karolina Celi¹

KRYPTOWALUTY JAKO FORMA PIENIĄDZA

Streszczenie

Historia kryptowaluty bitcoin, z którą na ogół łączy się pojęcie wirtualnej waluty sięga 2009 roku. Między kryptowalutą, walutą cyfrową oraz walutą wirtualną istnieją różnice, które nie mają jedynie charakteru semantycznego. Terminologia ukazuje znaczne różnice w funkcjonowaniu tych walut. Waluty wirtualne mają już zasięg globalny. Dlatego też, celem niniejszego artykułu jest próba udowodnienia, iż kryptowaluty stanowią także określone formy pieniądza. Prezentowane opracowanie ma charakter teoretyczny.

Słowa kluczowe: kryptowaluta, pieniądz, informatyzacja

WSTĘP

Historia kryptowaluty bitcoin, z którą na ogół łączy się pojęcie wirtualnej waluty, ma swój początek w 2009 roku. Od tego momentu bitcoin, za sprawą licznych zalet (w stosunku do tradycyjnych metod płatności i pieniądza fiducjalnego) oraz zainteresowaniu mediów, nieustannie zdobywa coraz większą popularność. Dlatego też, celem artykułu jest próba udowodnienia wagi kryptowalut, które stanowią także określone formy pieniądza. Prezentowane opracowanie ma charakter teoretyczny. Jest ona mierzona coraz większą liczbą transakcji, liczbą miejsc, które umożliwiają dokonywanie płatności bitcoinem, ich woluminem, jak również rosnącym kursem w porównaniu do tradycyjnych walut.

Jednak bitcoin to tylko część większego zjawiska, które ciężko określić w jednokowych ramach terminologicznych. Wyróżnia się kryptowaluty, waluty wirtualne czy

¹ Studentka kierunku Ekonomia – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, e-mail: 108020@student.uthrad.pl

waluty cyfrowe. Warto zwrócić uwagę na fakt, że używanie pojęcia „waluta” w wyżej wymienionych terminach, nie oznacza oficjalnych znaków pieniężnych, które w danym kraju są środkiem płatniczym. Jest to właściwie waluta sensu largo, czyli ogólnie rozumiany oraz będący w użyciu środek wymiany. Można również określić to pojęcie jako system wymiany ustalonych dóbr.

Między kryptowalutą, walutą cyfrową oraz walutą wirtualną istnieją różnice, które nie mają jedynie charakteru semantycznego. Terminologia ukazuje znaczne różnice w funkcjonowaniu tych walut. Waluty wirtualne mają już zasięg globalny. Został on osiągnięty w niecałe sześć lat. Za ich oficjalną datę powstania przyjęto początek 2009r., ponieważ algorytm Bitcoin został wtedy utworzony oraz publicznie udostępniony.

Zastosowaną w artykule metodą badawczą jest analiza i synteza materiału. Informacje przytoczone w opracowaniu zostały przedstawione na podstawie przeglądu literatury opisującej niniejszą tematykę

KRYPTOWALUTY W UJĘCIU EKONOMICZNYM – ISTOTA I ZASADNICZE CECHY

Od chwili powstania aż do chwili obecnej dostęp i korzystanie z sieci internetowej rośnie w szybkim tempie. Na świecie liczba użytkowników przekroczyła już trzy miliardy i kwestią czasu jest osiągnięcie wyższych poziomów. Do skutków rozwoju sieci internetowej należą między innymi zmiany strukturalne w zachowaniach społecznych, oddziałujące na sposób życia, wymianę informacji czy też sposób nawiązywania relacji. Szczególnym tego wskaźnikiem jest szerzenie się wirtualnych społeczności, w ramach których ludzie osiągają wzajemne cele oraz zaspokajają własne potrzeby. Rozwój informatyzacji społeczeństw powoduje przy tym przenoszenie się coraz większej liczby aspektów życia codziennego w sferę wirtualnej rzeczywistości. Proces ten zmierza do pojawiania się nieznanych do tej pory zjawisk, także tych związanych z gospodarką. W wymiarze ekonomiczno-finansowym ważnym obszarem zainteresowań jest zjawisko budowania w sieci internetowej przez wirtualne społeczności własnych środków płatniczych, które umożliwiają wymianę towarów i usług. Powstające środki płatnicze przemieniają się w swoista nową formę cyfrową pieniądza, która stanowi alternatywę dla wykorzystania w transakcjach tradycyjnych walut.

Z punktu widzenia ekonomicznego, oprócz rozprzestrzeniania sieci internetowej i rozwoju technologicznego, delikatnym gruntem dla rozwoju alternatywnych form płatności jest zaobserwowane przed ostatnie lata zamieszanie na rynkach finansowych i brak pewności do przyszłej formy systemu finansowego. Kryzys na rynkach finansowych nadużył zaufania społeczeństwa do tradycyjnego systemu bankowego, pieniądza, zasad funkcjonowania instytucji finansowych, funkcji nadzoru finansowego, a także możliwości nadzorowania sytuacji przez organy władz państwowych. Większa nie-

pewność wobec dotychczasowych zasad regulujących działanie systemu finansowego stanowi w następstwie podatne podłoże pojawiania się nowych pomysłów i środków nawiązywania relacji ekonomicznych. Zwiastunem tego jest powstawanie i wzrost kryptowalut jako potencjalnej alternatywy dla tradycyjnych środków płatniczych, a także rozliczanie nawiązywanych w gospodarce transakcji (Ryfa 2014, s. 139).

Punktem wyjścia do przedstawienia ekonomicznych skutków działania kryptowalut jest wytłumaczenie ich istoty oraz wskazanie najważniejszych cech. W pierwszej fazie prowadzonych rozważań warto, na płaszczyźnie ekonomicznej, rozróżnić trzy pojęcia, równolegle funkcjonujące w literaturze naukowej oraz opracowaniach praktycznych (Morawski 2002, s. 9):

- kryptowaluta
- waluta cyfrowa,
- waluta wirtualna.

We wspomnianych powyżej terminach nadrzędnym wspólnym elementem jest wykorzystanie pojęcia waluta, która w tym znaczeniu nie oznacza oficjalnych znaków pieniężnych, które są środkiem płatniczym w kraju, ale bardziej walutę sensu largo, czyli środek wymiany będący w użyciu. Dopuszczalne jest też rozumowanie tego pojęcia obszerniej, jako systemu wymiany określonych dóbr.

Zagadnieniem najczęściej opisywanym w teorii i poruszonym w praktyce są wirtualne waluty. Pojęcie wirtualnej waluty zostało najobszerniej zdefiniowane przez Europejski Bank Centralny jako forma nieuregulowanej prawnie, cyfrowej waluty wydawanej i kontrolowanej przez jej twórców i używanej oraz akceptowanej pośród członków danej społeczności wirtualnej (Mises 2012, s. 316-327). Warto zauważyć, że powyższa definicja nie wykorzystuje wszystkich cech waluty wirtualnej, a samo pojęcie w następnych latach funkcjonowania wspólnie z rozwojem zjawiska będzie z całą pewnością doprecyzowywane. Niemniej jednak przedstawiona definicja przykuwa uwagę do najważniejszych cech wirtualnych walut określając kluczową istotę ich powstawania i działania. Należą do nich: cyfrowy charakter, którego oznaką jest całkowita dematerializacja wirtualnych walut, co istotnie odróżnia je od walut tradycyjnych występujących obecnie w formie gotówkowej i bezgotówkowej; brak ścisłej kontroli organów państwowych nad obiegiem wirtualnych walut.

FORMY WSPÓŁCZESNEGO PIENIĄDZA A KRYPTOWALUTY

Istotę działania pieniądza (łac. pecunia) w gospodarce idealnie oddaje pochodzenie jego nazwy – pecie z języka łacińskiego znaczy bydło rogate, które było wykorzystywane w czasach rzymskich jako środek pośredniczący w wymianie. Oznacza to, że jako powszechny ekwiwalent przyjąć można każdy możliwy towar, opierając się tylko na zasadach umowy społecznej. Niezależnie od swojej formy zewnętrznej i systemu gospodarczego pieniądź uważany jest aktualnie jako prawnie określony, powszechnie

akceptowany środek płatniczy, który może wyrażać, przechowywać i akceptować wartości oraz którego wartość jest powiązana z realnym PKB. Pieniądz jest powszechnie uznawanym środkiem „przenoszenia wartości w przestrzeni i czasie”. Oznacza to jednocześnie, że pieniądz posiada dużo właściwości i spełnia równocześnie kilka funkcji. Wyróżnia się zwykle w tym zakresie funkcje (Mises 2012, s. 329):

- 1) środka płatniczego,
- 2) środka wymiany
- 3) środka tezauryzacji,
- 4) miernika wartości.

Warto przy tym zauważyć, że funkcje pieniądza nie mają charakteru rozłącznego. W literaturze zapisano się przeświadczenie, iż niektóre ze wspomnianych funkcji, a dokładnie funkcje środka wymiany i miernika wartości, są pierwotne względem pozostałych. W dodatku historia pieniądza pokazuje, że z biegiem czasu znaczenie jednych funkcji może ulegać redukcji, w czasie gdy znaczenie innych będzie wzrastać. Jednocześnie pieniądz nie w każdych warunkach spełnia każdą swoją funkcję. Za argument można podać środowisko inflacyjne, w którym znikoma jest możliwość odgrywania przez pieniądz funkcji narzędzia tezauryzacji oraz środka wyrażania wartości.

Pieniądz spośród rodzajów aktywów wyróżnia głównie możliwość używania go w charakterze środka wymiany. Dzieje się tak wtedy, gdy za jego pośrednictwem dokonuje się transakcji kupna-sprzedaży towarów i usług. Jest to równoznaczne z tym, że jego istnienie ułatwia życie gospodarcze, wypierając niewygodną wymianę barterową.

O występowaniu pieniądza w roli środka płatniczego przesądza zaś umożliwienie regulacji zobowiązań finansowych, w tym podatków, transferów rządowych czy spłat kredytów. Mówi się wówczas o właściwości pieniądza, jaką jest moc zwalniania ze zobowiązań. Identycznie jak w roli środka wymiany, pieniądz jako środek płatniczy również uczestniczy w sytuacjach, w których wymiana występuje, ale nierównoczesny jest w tym wypadku przepływ towaru i zapłaty (Wiszniewski 2015, s. 277-278).

Podstawowy podział przedstawia formy, postaci, a także tworzywa pieniądza i jest niemalże identyczny z podziałem na pieniądz mający wartość wewnętrzną (pełnowartościowy, towarowy) oraz indukcyjny (niepełnowartościowy, symboliczny). Transformacja form pieniądza obejmowała pieniądz prymitywny, kruszcowy pieniądz papierowy, pieniądz bankowy, pieniądz elektroniczny. Wytworzenie się, rozwój oraz zanik powyższych form pieniądza zachodził odmiennie w czasie i przestrzeni. Jednak wielokrotnie wyznaczały one nową jakość efektywności gospodarczej.

Współcześnie pieniądź pojawia się w dwóch formach (Bala i inni 2016, s. 77-78):

- pieniądź gotówkowy (realny), który występuje w postaci materialnej pieniądza papierowego (banknoty) lub w formie monet emitowany przez władze monetarne danego państwa;
- pieniądź bezgotówkowy, który nie posiada materialnej postaci fizycznej, jest on przedmiotem ewidencji księgowej banków kształtowany w systemie bankowym poprzez kredyt

Występowanie pieniądza w aktualnych formach nie uniemożliwia wytwarzania się nowych środków płatniczych, które w trakcie ewolucji mogą zastąpić obecnie przyjęte formy; konkurować z nimi, a także je wypierać. Taka perspektywa kryptowaluty może pojawiać się jako ewentualna alternatywa dla pieniądza gotówkowego, ale także dla formy bezgotówkowej kształtowanej w systemie bankowym. Bez wątpienia jednak, identycznie jak to miało miejsce w historii ekonomii, możliwości pełnienia opisanych wcześniej funkcji ułatwia zestaw cech i właściwości danego dobra, które predysponuje do odgrywania roli pieniądza. Najczęściej spośród nich wymienia się:

- trwałość – pieniądź nie powinien ulegać łatwemu zniszczeniu (Bala i inni 2016, s. 77-78);
- podzielność – pieniądź powinien być podzielny na mniejsze jednostki nie tracąc przy tym na wartości;
- rzadki (w sensie ekonomicznym) – powinien posiadać ograniczoną dostępność (podaż) w odniesieniu do występujących na rynku usług i dóbr;
- jednorodność – pieniądze muszą być do siebie podobne;
- poręczność – pieniądź powinien pozwalać na przenoszenie znacznych jego wartości;
- oryginalność – pieniądź nie może być łatwy do podrobienia (Borcuch 2010, s. 45).

KRYPTOWALUTY A TEORIA PIENIĄDZA W RAMACH GŁÓWNEGO NURTU EKONOMII — CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE POPYT NA PIENIĄDZ

Opisane rozległe zastosowanie i wielość wymienionych funkcji rodzi zapotrzebowanie na pieniądź. Przez popyt na pieniądź w najogólniejszym ujęciu przyjmowanym w literaturze przedmiotu należy rozumieć zapotrzebowanie zgłaszane ze strony przedsiębiorstw lub gospodarstw domowych. Współcześnie uznaje się natomiast, że popyt na pieniądź określony jest przez ilość pieniądza w ujęciu realnym, na którego zapotrzebowanie zgłoszone zostało przez podmioty rynku. Przy tym w rozważaniach teoretycznych przyjmuje się najczęściej, iż zasób pieniądza stanowią pieniądź gotówkowy oraz depozyty bankowe na żądanie jako aktywa, których stopień płynności jest najwyższy.

Ponieważ utrzymywanie rezerwy gotówkowej niesie z sobą koszt alternatywny, którego wielkość oczekiwana wyznacza rynkowa stopa procentowa*, wskazuje się na

istnienie subiektywnie pojmowanych korzyści skłaniających do utraty potencjalnego dochodu w zamian za reprezentowaną przez pieniądz płynność. Sytuacja ta jest skojarzona z funkcjami, jakie w gospodarce pełni pieniądz (Bala i inni 2016, s. 105).

Koncepcje odnoszące się do czynników kształtujących popyt na pieniądz nieustannie ewoluowały. Odniesienie ich do specyfiki funkcjonowania kryptowalut wymaga skróconej chronologicznej analizy poszczególnych nurtów dotyczących opisywanej problematyki.

Istotny, biorąc pod uwagę ideę kryptowaluty, jest wkład wniesiony do teorii ilościowej przez przedstawicieli szkoły Cambridge, wyróżniających więcej jeden (transakcyjny) motyw posiadania pieniądza. Pieniądz rozpatrywany jest jako środek gromadzenia oszczędności, a do jego utrzymywania skłania tworzenie rezerwy na nieprzewidziane wydatki. Kwestia ta odgrywa szczególną rolę przy teoretycznym rozpatrywaniu perspektywy kryptowaluty jako potencjalnej alternatywy dla pieniądza oficjalnego. Z jednej strony ograniczona podaż kryptowalut może w czasie wywoływać w sposób rynkowy właśnie zwiększone skłonności tezauryzacyjne. Z drugiej zaś strony pełna wirtualizacja oraz niepewność co do stabilności ekonomicznej i uregulowań prawnych, z jaką mamy obecnie do czynienia, stanowić może pewną barierę mentalną do przechowywania siły nabywczej w tej formie. Wyznacza to zarazem ważną potrzebę badawczą w zakresie oceny wykorzystania kryptowaluty jako sposobu na gromadzenie oszczędności.

Podważenie głównych założeń teorii ilościowej nastąpiło wraz z ukazaniem się Ogólnej teorii utrudnienia, procentu i pieniądza J.M. Keynesa. Przedstawioną w niej teorię pieniądza wyróżnia w szczególności twierdzenie, że podaż pieniądza determinowana jest popytem na pieniądz. Przez odniesienie wybranych funkcji pieniądza do czynników determinujących zapotrzebowanie na pieniądz: Keynes rozróżnił trzy, osadzone w obszarze psychologii, motywy: transakcyjny, przezornościowy, spekulacyjny.

W ślad za wymienionymi mowami definiuje się analogicznie rodzaje popytu, które zsumowane, wyznaczy wielkość zapotrzebowania na pieniądz w gospodarce (Bala i inni 2016, s. 106). Źródłem motywu transakcyjnego jest przewidziana potrzeba zapłaty za zakupione dobra i usługi, a ta z kolei związana jest z użytkowaniem powszechnego ekwiwalentu (pieniądza) w procesach wymiany. W tym ujęciu utrzymywanie pieniądza wynika zatem jedynie z niedoskonałej synchronizacji wpływów i wydatków podmiotów gospodarczych w czasie. Wspomniane rozbieżności czasowe będą czynnikiem wpływającym na ilość środków pieniężnych, do której posiadania dążą podmioty, lecz nie decydującym. Według Keynesa wielkość popytu transakcyjnego, tożsama z wartością zawieranych transakcji, pozostaje bowiem dodatnio i silnie skorelowana z wielkością dochodu narodowego.

Z występowaniem pieniądza w roli środka wymiany wiąże się równocześnie motyw przezorności (ostrożności). Wywołany niepewnością względem kształtowania docho-

dów i wydatków w przyszłości. polega w szczególności na utrzymywaniu rezerwy gotówki na pokrycie nieprzewidzianych wydatków. Występuje przy tym silna zależność dodatnia między dochodem a rozmiarem popytu ostrożnościowego.

W ślad za wymienionymi mowami definiuje się analogicznie rodzaje popytu, które zsumowane, wyznaczy wielkość zapotrzebowania na pieniądz w gospodarce. Źródłem motywu transakcyjnego jest przewidziana potrzeba zapłaty za zakupione dobra i usługi, a ta z kolei związana jest z użytkowaniem powszechnego ekwiwalentu (pieniądza) w procesach wymiany. W tym ujęciu utrzymywanie pieniądza wynika zatem jedynie z niedoskonałej synchronizacji wpływów i wydatków podmiotów gospodarczych w czasie. Wspomniane rozbieżności czasowe będą czynnikiem wpływającym na ilość środków pieniężnych, do której posiadania dążą podmioty, lecz nie decydującym. Według Keynesa wielkość popytu transakcyjnego, tożsama z wartością zawieranych transakcji, pozostaje bowiem dodatnio i silnie skorelowana z wielkością dochodu narodowego.

Z występowaniem pieniądza w roli środka wymiany wiąże się równocześnie motyw przezorności (ostrożności). Wywołany niepewnością względem kształtowania dochodów i wydatków w przyszłości. polega w szczególności na utrzymywaniu rezerwy gotówki na pokrycie nieprzewidzianych wydatków. Występuje przy tym silna zależność dodatnia między dochodem a rozmiarem popytu ostrożnościowego (Chen and Wu 2009, p. 3).

PODSUMOWANIE

W świetle aktualnie obowiązujących przepisów kryptowaluty nie należą do prawnych środków płatniczych w Polsce. Nie spełniają warunków opisanych w teorii ekonomii i finansów odnoszących się do funkcji pieniądza, a także warunku posiadania statusu oficjalnego środka płatniczego. Zgodnie z art. 4 ustawy o NBP Narodowemu Bankowi Polskiemu przysługuje absolutne prawo do emitowania znaków pieniężnych Rzeczypospolitej Polskiej.

Następnie zgodnie z art. 32 tej samej ustawy prawnymi środkami płatniczymi na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej są znaki pieniężne emitowane przez NBP. Przepisy te niewątpliwie uzależniają traktowanie określonego środka płatniczego jako prawnego środka płatniczego od faktu jego emisji przez Narodowy Bank Polski. Rolę banku centralnego w procesie emisji pieniądza umacnia art. 227 ust. 1 Konstytucji, zgodnie z którym Narodowemu Bankowi Polskiemu przysługuje wyłączne prawo emisji pieniądza, a także realizowania i ustalania polityki pieniężnej.

Występowanie pieniądza w aktualnych formach nie zawsze uniemożliwia proces wytwarzania się nowych środków płatniczych, które ewoluują wraz z postępem czasu. Mogą one w przyszłości zastąpić obecnie przyjęte formy; konkurować z nimi, a także je wypierać. Tak właśnie jest w przypadku kryptowalut.

BIBLIOGRAFIA

1. Ryfa J. 2014. *Waluty Wirtualne – Problem Zdefiniowania I Klasyfikacji Nowego Środka Płatniczego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
2. Morawski W. 2002. *Zarys powszechnej historii pieniądza i bankowości*. Wydawnictwo TRIO Warszawa.
3. Mises von L. 2012. *Teoria pieniądza i kredytu*. Fijorr Publishing Warszawa.
4. Luty Z., Chmielowiec-Lewczuk M. (red.). 2012. *Rachunkowość – polityka makroekonomiczna- globalizacja*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
5. Bala S., Kopyściański T., Srokosz W. 2016. *Kryptowaluty jako elektroniczne instrumenty płatnicze bez emitenta. Aspekty informatyczne, ekonomiczne i prawne*. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego Wrocław.
6. Borcuch A. 2010. *Pieniądz w ekonomii i socjologii*, CeDeWu Sp. z o. o., Wydanie I, Warszawa.
7. Chen L., Wu H. 2009. *The Influence of Virtual Money to Real Currency: A Case-based Study, Beijing University of Posts and Telecommunications*. International Symposium on Information Engineering and Electronic Commerce.

CRYPTOCURRENCIES AS A FORM OF MONEY**Abstract**

The history of bitcoin cryptocurrency, with which the term virtual currency is generally associated, dates back to 2009. There are differences between cryptocurrency, digital currency and virtual currency that are not merely semantic. Terminology reveals significant differences in the functioning of these currencies. Virtual currencies already have a global reach. Therefore, the purpose of this article is to try to prove that cryptocurrencies are also specific forms of money. The presented study is theoretical in nature.

Keywords: cryptocurrency, money, informatization

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytetu Radomskiego im. Kazimierza Pułaskiego
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 1 (2024)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2024.004>

Wiktoria Wiczorek¹

WPLYW KRYZYSU FINANSOWEGO NA ROZWÓJ RYNKU GIEŁDOWEGO W HISZPANII

Streszczenie

W artykule zdefiniowano termin rynku kapitałowego jako jeden z ważniejszych segmentów rynku finansowego, dokonano również charakterystyki giełdy papierów wartościowych. Przedmiotem artykułu była analiza wpływu kryzysu finansowego w 2008 roku na koniunkturę rynku giełdowego na przykładzie Hiszpanii.

W tym celu w artykule przedstawiono zasady funkcjonowania giełd papierów wartościowych w Hiszpanii. Dokonano również krótkiej analizy podstawowych wskaźników determinujących rozwój parkietu giełdowego danego kraju. Okresem badawczym był okres rozpoczęcia się kryzysu finansowego oraz lata następujące po nim. Przyjęcie takiego okresu badawczego umożliwia w sposób jasny przeanalizowanie wpływu kryzysu finansowego w 2008 roku na przyszłą koniunkturę rynku w Hiszpanii.

Słowa kluczowe: giełda papierów wartościowych, akcje, kryzys

WSTĘP

Kryzys finansowy ze Stanów Zjednoczonych do Europy przeniósł się poprzez międzynarodowe powiązania instytucji finansowych, a następnie dotknął realną gospodarkę. Hiszpania do 2007 r. notowała dodatnią dynamikę wzrostu gospodarczego i niskie bezrobocie, dzięki czemu Hiszpania osiągnęła nadwyżkę budżetową. Podobnie jak w Stanach Zjednoczonych, także w Hiszpanii miał miejsce dynamiczny rozwój budownictwa. Po wprowadzeniu wspólnej waluty stopy procentowe wykazywały tenden-

¹ Studentka kierunku Ekonomia – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, e-mail: 108076@student.uthrad.pl

cję spadkową, w celu zbliżenia ich wartości do poziomu obowiązującego w innych krajach członkowskich. Taka sytuacja doprowadziła do ujemnych wartości realnych stóp procentowych i spowodowała zwiększenie podaży tanich kredytów.

Na kryzys hiszpańskiej gospodarki wpłynęły także trudności sektora bankowego. Chodzi tu przede wszystkim o hiszpańskie kasy oszczędnościowe. Wzrost gospodarki hiszpańskiej do 2007 r. bazował na rosnącym popycie wewnętrznym i rozwoju budownictwa, w którym zatrudniana siła robocza odznaczała się niskimi kwalifikacjami. Rozwój budownictwa nie wymagał nakładów finansowych na podnoszenie konkurencyjności hiszpańskiej gospodarki, ponieważ sektor budowlany nie musiał konkurować na rynku międzynarodowym. Hiszpania należy do krajów strefy euro, które rezultaty światowego kryzysu odczuły najmocniej.

W latach 2008-2013 PKB Hiszpanii, obniżył się o 5%, względem 2007, a zatrudnienie obniżyło się względem 2007 r. o 16,4%. W 2007 r. w Hiszpanii stopa bezrobocia kształtowała się na poziomie 8,3%. Załamanie gospodarcze sprawiło, że stopa bezrobocia przybrała wartości dwucyfrowe. W Hiszpanii do 2013 r. stopa bezrobocia osiągnęła wartość 26,4% (Pięta 2015). Światowy kryzys finansowy skutkowałam zawirowaniami na hiszpańskich rynkach i giełdzie. Wielki kryzys finansowy spowodował spadek PKB, jak również spadek wartości kapitalizacji giełdy. Wartość kapitalizacji giełdy w relacji do PKB po kryzysie finansowym w 2008 uległa znacznemu spadkowi. Również liczba nowo pojawiających się spółek na giełdzie uległa zmniejszeniu. Obok wielkiego kryzysu w 2008 roku Hiszpania borykała się z kryzysem sektora bankowego, finansów publicznych i wysoką stopą bezrobocia, co również przyczyniło się do długotrwałej recesji gospodarki. Giełda hiszpańska pomimo rozwoju w badanym okresie jest wciąż wysoko podatna na gwałtowne zmiany cen na rynkach.

W związku z powyższym, przedmiotem artykułu jest analiza wpływu kryzysu finansowego w 2008 roku na koniunkturę rynku giełdowego na przykładzie Hiszpanii. Metodą badawczą zastosowaną w prezentowanym opracowaniu jest analiza i synteza materiału.

SPECYFIKA FUNKCJONOWANIA HISZPAŃSKICH GIEŁD PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH.

1. GENEZA HISZPAŃSKICH GIEŁD PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

W Hiszpanii rynek giełdowy tworzą cztery giełdy papierów wartościowych, które znajdują się w; Madrycie, Barcelonie, Walencji i Bilbao. Funkcjonują na jednakowych zasadach i podlegają wspólnemu systemowi rozliczeń. Chociaż giełdy są ze sobą powiązane, to każda z nich przeprowadza odrębne transakcje. Wszystkie są realizowane za pośrednictwem elektronicznego systemu ciągłego (programu informatycznego) Sistema de Interconexión Bursátil Español (SIBE) i są przydzielane do jednej z giełd. Właścicielem wszystkich giełd w Hiszpanii jest Bolsas y Mercados Espanoles (BME),

która ma 100% udziałów w każdej z nich. Obecnie w Hiszpanii funkcjonują cztery giełdy papierów wartościowych:

Bolsa de Madrid

Jako pierwsza w Hiszpanii powstała giełda papierów wartościowych w Madrycie. Utworzona została 22 września 1831 roku, zaś pierwsza oficjalna sesja odbyła się 20 października 1831 roku.

Bolsa de bilbao

Jako druga instytucja rynku kapitałowego w Hiszpanii powstała giełda w Bilbao. Została utworzona 21 lipca 1890r przez królową na mocy pozwolenia utworzenia ogólnej giełdy handlowej. Jej celem było negocjowanie wszelkich transakcji handlowych. Giełda umożliwia rozwój działalności gospodarczej i finansowej kraju Basków. Jest ważną instytucją baskijskiego systemu finansowego. W 2002 roku Bilbao dołączyła do grupy giełd hiszpańskich i stała się częścią rynków BME

Bolsa de Barcelona

Giełda papierów wartościowych w Barcelonie powstała w 1915 roku. Jest regulowanym rynkiem wtórnym akcji, obligacji i bonów skarbowych emitowanych przez rząd Katalonii.

Bolsa de Valencia

Najmłodszą giełdą w Hiszpanii jest Giełda Papierów Wartościowych w Walencji. Założona została w 1980r. na mocy prawa hiszpańskiego. Giełda w Walencji to wtórny rynek akcji, obligacji, bonów emitowanych przez rząd Walencji i przez bank depozytowo-kredytowy, którego własność ma rząd Walencji.

Giełdy Papierów Wartościowych w Madrycie, Barcelonie, Walencji i Bilbao oraz inne kraje ameryki łacińskiej zarządzają instytucją Latibex, czyli wtórnym rynkiem akcji firm latynoamerykańskich.

2. BME- CHARAKTERYSTYKA

BME jest najważniejszą spółką grupy SIX, zarządza całym rynkiem finansowym i rynkiem akcji w Hiszpanii. BME jest właścicielem wszystkich hiszpańskich giełd papierów wartościowych. Spółka powstała w 2001 roku, w celu zrzeszenia wszystkich istniejących w Hiszpanii rynków i stworzenia potężnego systemu finansowego. BME poprzez swoje działania dostarcza szeroki wachlarz możliwości inwestycyjnych i pozwala na zorganizowaną współpracę pomiędzy instytucjami finansowymi. Grupa BME jest właścicielem nie tylko hiszpańskich giełd, ale również wielu działających na rynku podmiotów. Spółka ta ma więc udziały w 4 hiszpańskich giełdach (BOLSA de MA-

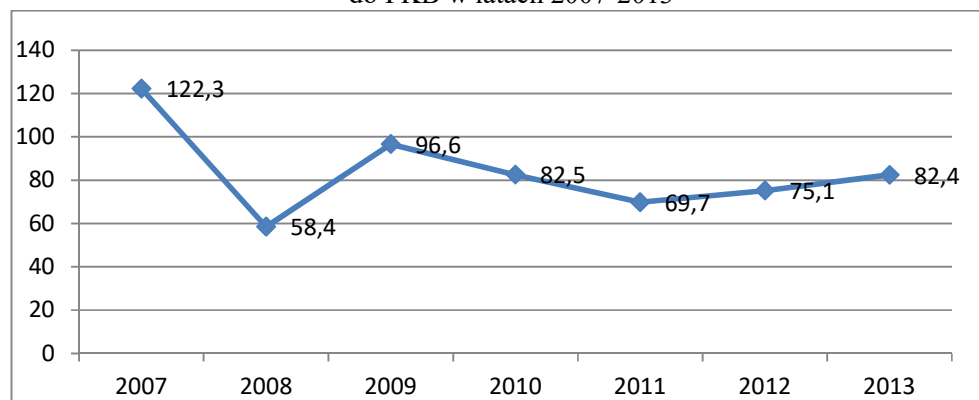
DRID, Bolsa de Barcelona, Bolsa de Bilbao, Bolsa de Valencia), i instytucjach takich jak: Sociedad de BOLSAS, BME Growth, LATIBEX, MEFF, BME Renta Fija, BME clearing, Iberclear REGIS-TR, Market data -dane rynkowe, BME inntech, BME regulatory Serices, Instituto BME- Instytut BME, Openfinance.

ANALIZA WYBRANYCH WSKAŹNIKÓW GIEŁDOWYCH

1. KAPITALIZACJA GIEŁDOWA/ PKB

Najlepiej obrazującym wskaźnikiem przedstawiającym kondycje danej giełdy na arenie międzynarodowej jest jej kapitalizacja. Wykres 1 przedstawia relacje rynkowej wartości spółek notowanych na giełdzie do PKB.

Wykres 1. Relacje rynkowej wartości spółek notowanych na giełdzie w stosunku do PKB w latach 2007-2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Development Indicators | DataBank (worldbank.org), [dostęp 17.05.2022]

Z zaprezentowanych danych zauważyć można, że po stosunkowo wysokiej wartości kapitalizacji/PKB z roku 2007, gdzie wskaźnik ten wyniósł 122,3, w 2008 roku następuje gwałtowny jej spadek o blisko 63,9%. Z zaprezentowanych danych jasno widać jak kryzys finansowy wpłynął na rynek w Hiszpanii. Do 2007 roku Hiszpania wykazywała wysokie PKB. Rok 2008 był szczególnym okresem na światowych rynkach finansowym. Wielki kryzys w 2008 skutkowałam załamaniem się stop procentowych na giełdach i doprowadził do zawirowań na światowych parkietach. Hiszpania była jednym z krajów, który szczególnie dotkliwie ucierpiał. Skutki wielkiego kryzysu doprowadziły do spadku wartości notowanych akcji. Następstwem kryzysu gospodarki, który znacznie osłabił rynek hiszpański był kryzys sektora finansów publicznych i wysoka stopa bezrobocia w tym okresie. Czynniki te wpłynęły również na PKB w Hiszpanii.

Dodatkowo nadmierny popyt spekulacyjny na rynku nieruchomości prowadzący do wzrostu cen nieruchomości i pęknięcia w 2008 roku rosnącej już wcześniej bańki spekulacyjnej równie mocno wpłynął na kształtowanie się tej wartości. W 2010 wartość wskaźnika wzrosła do poziomu 38,2%. W kolejnych latach, zaś można zaobserwować fluktuacje wartości wskaźnika oscylującą w granicach 75-55%. Jest to duża różnica biorąc pod uwagę chociażby wartość z roku 2007.

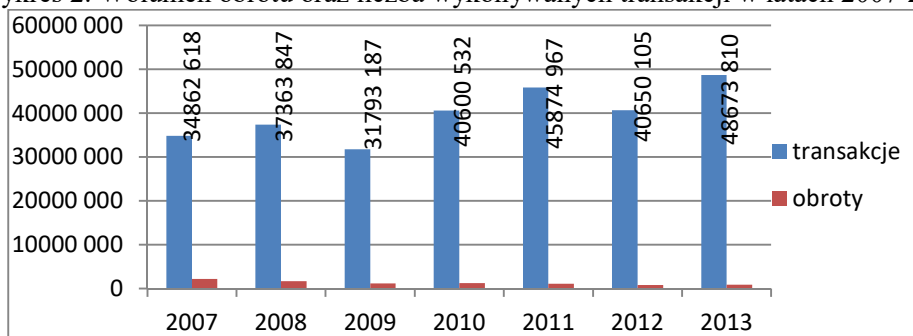
Indeks giełdowy służy również identyfikacji hossy lub bessy na giełdzie stanowiąc źródło bardzo ważnej informacji (mfiles.pl). Na podstawie dokonanej analizy widać jak wpływ wielkiego kryzysu finansowego wpłynął na kształtowanie się indeksu IBEX 35 w Hiszpanii.

Na giełdach i rynkach należących do BME notowane są również indeksy poszczególnych hiszpańskich giełd tj. w Madrycie (IGBM Index Indice General); Barcelonie (Bcn Global 100 Index); Walencji (IGBV Index) i Bilbao (Indice Bolsa de Bilbao).

2. WARTOŚĆ OBROTÓW

Wartość obrotu jest całkowitą liczbą transakcji na giełdzie. Wartość ta ma szczególne znaczenie dla określenia wielkości aktywności giełdy na rynku. Na poniższym wykresie przedstawiono wolumen obrotu oraz liczbę wykonywanych transakcji. Dane obrazują zdecydowaną przewagę liczby dokonywanych transakcji w stosunku do wartości obrotów na giełdzie. W 2007 roku wartość transakcji osiągnęła poziom 34 862 618,00 mln/euro, i tak do roku 2013 kształtowała się na podobnym poziomie. Widoczny jest spadek wartości obrotów dokonywanych na giełdzie w Hiszpanii w roku 2009 względem lat ubiegłych.

Wykres 2. Wolumen obrotu oraz liczba wykonywanych transakcji w latach 2007-2013



Dane z grudnia, licząc od początku roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FESE, Federation of European Securities Exchanges, [dostęp 17.05.2022]

Po zahamowaniu dokonywanych obrotów giełdowych w roku 2009 wartość ta sukcesywnie wzrastała i w roku 2013 osiągnęła najwyższą w całym badanych okresie wartość na poziomie 48 673 810 mln euro. Niski wolumen obrotu akcjami mógł być wynikiem niewielkiej płynności obracanych na giełdzie aktywów. Świadczy również o małym znaczeniu giełdy w gospodarce kraju w tamtym okresie, spowodowany strachem bezpieczeństwa inwestorów Koniunktura giełdowa

KONIUNKTURA GIEŁDOWA

Efektywny rozwój rynków giełdowych jest odbiciem wysoko rozwiniętej gospodarki (Banaszczak-Soroka, 2016). Za dobrą koniunkturą rynku stoi przede wszystkim poziom kapitalizacji giełdy determinowany wzrostem notowań cen akcji spółek, liczbą uczestników rynku i wielkość debiutów na rynku. Koniunktura gospodarki powinna być podstawą przy podejmowaniu decyzji emitentów nowych spółek, co do przyszłego profilu prowadzonej działalności. Rozwój rynku giełdowego w kraju obrazuje liczba spółek notowanych na giełdzie oraz pierwsze emisje publiczne (IPO).

Tabela 1. Liczba spółek notowanych na giełdzie oraz pierwsze emisje publiczne (IPO) odnotowane w latach 2007-2013

| Rok | łącna ilość nowych spółek notowanych na BME | | | liczba nowych spółek notowanych za pośrednictwem IPO | | |
|------|---|-------------|-------|--|-------------|-------|
| | krajowe | zagraniczne | razem | krajowe | zagraniczne | razem |
| 2007 | | | | | | |
| 2008 | 179 | 1 | 180 | 12 | 0 | 12 |
| 2009 | 141 | 1 | 142 | 1 | 0 | 1 |
| 2010 | 37 | 1 | 38 | 1 | 0 | 1 |
| 2011 | 41 | 0 | 41 | 11 | 1 | 12 |
| 2012 | 78 | 1 | 79 | 9 | 0 | 9 |
| 2013 | 37 | 0 | 37 | 5 | 0 | 5 |

Zródło: Opracowanie własne na podstawie FESE, dostęp [19.05.2022]

W tabeli 1 przedstawiono liczbę spółek notowanych na giełdzie w Hiszpanii w tym przeprowadzone pierwsze emisje akcji. Rok 2007 zaowocował stosunkowo dużą liczbą notowanych spółek, bo było ich łącznie 180 i 12 w IPO. Świadczy to o znacznym zainteresowaniu inwestorów obecnością na rynku oraz dobrą sytuacją gospodarki. Skutkiem tak wysokiej liczby uczestników było to, iż do 2007 Hiszpania odznaczała się dodatnią dynamikę wzrostu gospodarczego i niskim bezrobociem, co podawało zmniejszenie obaw inwestorów i wzrost aktywności na giełdzie W kolejnych latach następuje spowolnienie gospodarcze spowodowane kryzysem, który miał miejsce

w 2008 roku na światowych rynkach. Pogarszająca się sytuacja kraju i rynków odzwierciedla liczbę spółek notowanych na giełdzie i liczbę nowych emisji. W roku 2013 wyniosła 37 spółek i 5 w IPO. Liczba pierwszych ofert publicznych dokonywana na hiszpańskim rynku jest stosunkowo niska w porównaniu z innymi światowymi giełdami.

PODSUMOWANIE

Kryzys hiszpańskiej gospodarki w latach 2008-2013 był spowodowany nasileniem się rezultatem nierównowag makroekonomicznych. Nierównowaga ta odznaczała się w narastającym deficycie bilansu handlowego i zwiększeniu się zadłużenia sektora prywatnego. Przyczyną hiszpańskiego kryzysu była także zbyt wysoka podaż kredytów hipotecznych, które stymulowały popyt i doprowadziły do nadmiernego wzrostu gałęzi gospodarki, jaką jest budownictwo mieszkaniowe. W momencie podniesienia stóp procentowych część kredytobiorców przestał spłacać zobowiązania, co doprowadziło do załamania na rynku budowlanym i ograniczyło popyt wewnętrzny.

Przedmiotem artykułu była analiza wpływu wielkiego kryzysu finansowanego w roku 2008 na koniunkturę rynku i giełd w Hiszpanii tendencje zachodzące na rynku w Hiszpanii. Hiszpański rynek kapitałowy zajmuje wysoką pozycję na europejskich rynkach kapitałowych. Hiszpańska giełda w 2007 osiągnęła swój rekordowy wynik w wysokości 16 tys. punktów. Był to najwyższy do tej pory wynik. Hossa na giełdzie zakończyła się w roku 2008. Światowy kryzys finansowy skutkowałami na rynkach akcji. Obok wielkiego kryzysu w 2008 roku Hiszpania borykała się z kryzysem sektora bankowego, finansów publicznych i wysoką stopą bezrobocia, co również przyczyniło się do długotrwałej recesji. Giełda hiszpańska pomimo rozwoju w badanym okresie jest wciąż wysoko podatna na gwałtowne zmiany cen na rynkach. Kapitalizacja giełdy jak i pozostałe przyjęte w artykule wskaźniki kształtowały się na nierównym poziomie. Wzrost wartości kapitalizacji giełdy w badanym okresie miał dynamiczny charakter.

Należy jednak zaznaczyć, że duży wpływ na uzyskane wartości ma polityka państwa i skłonność do inwestycji uczestników rynku. Na podstawie dokonanej analizy doskonale widać jak kryzys w 2008 roku wpłynął na Hiszpańską koniunkturę giełdową. Dodatkowo kryzys ten spotęgował fakt przyjęcia przez Hiszpanie międzynarodowej waluty euro. Był to przełomowy moment, gdyż po wprowadzeniu wspólnej waluty stopy procentowe spadały, w celu zbliżenia ich wartości do poziomu obowiązującego w innych krajach członkowskich. Taka sytuacja doprowadziła do ujemnych wartości realnych stóp procentowych i spowodowała zwiększenie podaży tanich kredytów. Dodatkowy popyt na nieruchomości i spadek PKB spotęgował negatywne dla Hiszpańskiej gospodarki skutki kryzysu finansowego spowodowanego upadkiem amerykańskiego banku.

BIBLIOGRAFIA

1. Banaszczak-Soroka U., *Rynek papierów wartościowych*, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa 2016.
2. FESE, *Federation of European Securities Exchanges*, [dostęp 17.05.2022].
3. *Indeks giełdowy – Encyklopedia Zarządzania* (mfiles.pl), [dostęp 22.05.2022].
4. Piętał Ł. 2015. *Kryzys w Hiszpanii w latach 2008-2013*. *Ekonomia XXI Wieku*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego Łódź. Nr 6.
5. World Development Indicators | DataBank (worldbank.org), [dostęp 17.05.2022].

**THE IMPACT OF THE FINANCIAL CRISIS
ON THE DEVELOPMENT OF THE STOCK MARKET IN SPAIN*****Abstract***

The article defines the term capital market as one of the most important segments of the financial market, it also characterizes the stock exchange. The subject of the article was to analyze the impact of the financial crisis in 2008 on the stock market on the example of Spain.

This purpose, the article presents the principles of operation of stock exchanges in Spain. There was also made a short analysis of the basic indicators determining the development of the stock exchange of the country. The research period was the beginning of the financial crisis and the years following it. The adoption of such a research period allows a clear analysis of the impact of the financial crisis in 2008 on the future prosperity of the market in Spain.

Keywords: stock market, shares, crisis.