

Rynki, sektory i modele biznesowe

w dobie globalizacji

Redakcja naukowa:

Natalia Iwaszczuk, Krzysztof Połuszny



WYDAWNICTWA AGH
KRAKÓW 2021

Wydawnictwa Akademii Górniczo-Hutniczej im. Stanisława Staszica w Krakowie

© Wydawnictwa AGH, Kraków 2021

ISBN 978-83-66727-16-8

e-ISBN 978-83-66727-17-5

Dyrektor Wydawnictw AGH: *Jan Sas*

Komitet Naukowy Wydawnictw AGH:

Marek Gorgoń (przewodniczący)

Barbara Gąciarz

Elżbieta Pamuła

Bogdan Sapiński

Stanisław Stryczek

Tadeusz Telejko

Redakcja naukowa:

dr hab. inż. Natalia Iwaszczuk, prof. AGH

dr inż. Krzysztof Posłuszny

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie

Recenzenci:

prof. dr hab. Dagmara Lewicka

dr hab. Joanna Żyra, prof. PK

Redakcja: *Joanna Ciągala*

Skład komputerowy: *Munda Maciej Torz*

Projekt okładki i strony tytułowej: *Alicja Pronobis*

Wydawnictwa AGH

al. A. Mickiewicza 30, 30-059 Kraków

tel. 12 617 32 28, 12 636 40 38

e-mail: redakcja@wydawnictwoagh.pl

<http://www.wydawnictwoagh.pl>

Spis treści

Przedmowa.....	5
Część I	
Globalne determinanty zmian we współczesnym zarządzaniu.....	7
Łukasz Waclawik <i>Wpływ globalizacji na zarządzanie strategiczne informacjami w przedsiębiorstwach francuskich</i>	9
Aleksander Iwaszczuk, Paweł Jastrzębski, Jarosław Baran <i>Analiza czynników wpływu na globalny rynek ropy naftowej.....</i>	21
Marek Michalski <i>Rozwój energetyki jądrowej w warunkach globalizacji.....</i>	39
Karolina Ryś <i>Rozwój usług dla biznesu świadczonych w centrach BPO/SSC w Polsce</i>	51
Janusz Czajkowski, Ewa Beck-Krala <i>Spoleczna odpowiedzialność biznesu w strategicznym zarządzaniu przedsiębiorstwem energetycznym – analiza przypadku</i>	61
Piotr Górski <i>Spoleczne aspekty industrializacji w badaniach prowadzonych w kręgu Kazimierza Dobrowolskiego.....</i>	77
Część II	
Wpływ czynników finansowych i niefinansowych na współczesne rynki i organizacje	87
Bogusława Bek-Gaik, Marlena Pabian <i>Przydatność sprawozdawczości niefinansowej w ocenie działalności organizacji</i>	89
Małgorzata Białas <i>Wpływ MSSF 9 na klasyfikację i wycenę instrumentów finansowych w sprawozdaniach finansowych banków</i>	101

Dawid Giemza	
<i>Generacja NEET na rynku pracy w Polsce – ujęcie regionalne</i>	113
Mateusz Codogni	
<i>Struktury organizacyjne startupów a modele organizacyjnego uczenia się</i>	125
Maciej Sabal	
<i>Perspektywy wsparcia startupów w latach 2021–2027</i>	135

PRZEDMOWA

Globalizacja, rozumiana jako proces zmian społecznych i gospodarczych, zachodzących w wyniku integracji rynków, rozwoju handlu międzynarodowego i swobody przepływu kapitałów, tworzy nowe warunki działania dla współczesnych przedsiębiorstw. Pod wpływem globalizacji powstają koncepcje nowych modeli biznesowych, wypierając tradycyjne podejścia oparte na prostej konkurencji kosztowej. Analiza i ocena efektywności staje się wielowymiarowym, złożonym problemem, wymagającym połączenia wymiaru finansowego i wymiarów pozafinansowych, coraz silniej wpływających na pozycję konkurencyjną firm. Zmianom ulega proces tworzenia strategii: modele pozycyjne ustępują miejsca projektowaniu strategii na podstawie analizy zasobów, uwzględniając procesy uczenia się organizacji. Bez modyfikacji i rozszerzenia dotychczasowych podejść w zarządzaniu strategicznym przedsiębiorstwa mogą nie być w stanie sprostać nowym wyzwaniom, ze wszystkimi tego konsekwencjami – przypadki takich firm jak Nokia, Kodak, Xerox – które zbyt późno dostrzegły konieczność dostosowań strategicznych – są dziś przedmiotem analiz na studiach MBA. Kluczem do zrozumienia uwarunkowań działania współczesnych firm jest słynne stwierdzenie Jacka Welcha, byłego szefa General Electric, że „gdy tempo zmian wewnątrz organizacji jest niższe niż tempo zmian na zewnątrz, to znaczy, że koniec jest bliski”.

Globalizacja nie jest zjawiskiem nowym, sam termin pojawił się w publikacjach już w roku 1953, a w 1982 roku John Naisbitt zaliczył globalizację do jednego z dziesięciu fundamentalnych megatrendów, obok m.in. procesów decentralizacji, sieciowych systemów zarządzania, planowania scenariuszowego czy informatyzacji zarządzania. Dziś trendy globalizacyjne, obejmujące szybkie przenoszenie wzorców między rynkami, ujednolicające mody i style kulturowe oraz formy przekazu informacji determinują zdolność firm do rozwoju. Już nie tylko czynniki finansowe i konkurencja cenowa są ważne – determinanty pozycji firm stają się coraz bardziej złożone i współzależne, prowadząc do rozwiązań takich jak kooperacja czy inwestycje w startupy, czyli modele trudne do wyobrażenia jeszcze w końcu XX wieku. Epidemia COVID-19 prawdopodobnie wstrzyma na pewien czas dalszy postęp globalizacji i zmieni model współpracy między firmami, ale umiejętność funkcjonowania w wielkiej skali w wielokulturowym sieciowym modelu biznesowym przetrwa jako paradygmat współczesnego zarządzania.

Niniejsza monografia jest próbą opisu wpływu otoczenia współczesnego przedsiębiorstwa na jego strategię oraz wybór celów działania i środków ich realizacji. Praca składa się z dwóch części: w części pierwszej, zatytułowanej „Globalne determinanty zmian we współczesnym zarządzaniu”, autorzy przedstawiają analizy wpływu czynników związanych z procesami globalizacyjnymi na projektowanie i wdrażanie strategii firm. Dotyczy to zmian zarządzania strategicznego informacjami na przykładzie

firm francuskich, globalnych uwarunkowań bezpieczeństwa energetycznego, kształtowanych przez dostępność energii jądrowej i rynki ropy naftowej, ale również zarządzania społecznie odpowiedzialnego w obszarze energetyki. Procesy globalizacyjne oddziałują również na integrację usług biznesowych, widoczną w postaci rozwoju centrów usług wspólnych.

Część druga pod tytułem „Wpływ czynników finansowych i niefinansowych na współczesne rynki i organizacje” zawiera analizę wpływu informacji niefinansowych i zmiennych o charakterze jakościowym na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw. Zagadnienia opisywane w tej części dotyczą percepcji roli informacji niefinansowych, wpływu zmian w standardach rachunkowości na wyceny aktywów publikowane w sprawozdaniach finansowych banków, historycznych badań poświęconych industrializacji i ich współczesnego znaczenia, analizy zmian na rynku pracy w Polsce oraz innowacyjnych kierunków rozwoju firm, takich jak startupy. Problemy te w większości przypadków związane są z uwzględnieniem informacji o charakterze niefinansowym, których rola, jeszcze mało widoczna w opracowaniach z końca XX wieku, obecnie musi być uznana za jedną z kluczowych dla dobrego zarządzania, zapewniającego bezpieczeństwo strategiczne firmy.

Stopień skomplikowania współczesnego zarządzania i mnogość czynników wpływających na wybory ekonomiczne przedsiębiorstw są obecnie nieporównywalnie większe niż kiedykolwiek w historii. Celem monografii było usystematyzowanie najważniejszych czynników o charakterze globalnym determinujących wartość firm i ułatwienie dzięki temu analizy ich roli w tworzeniu i wdrażaniu strategii. Mamy nadzieję, że wyniki badań przedstawione w monografii pomogą w analizie problemów zarządzania we współczesnej gospodarce i przyczynią się do rozszerzenia wiedzy, szczególnie w obszarze niefinansowych aspektów określających pozycję konkurencyjną.

Redaktorzy naukowii
Natalia Iwaszczuk
Krzysztof Posłuszny

CZEŚĆ I

**GLOBALNE
DETERMINANTY ZMIAN
WE WSPÓŁCZESNYM
ZARZĄDZANIU**

WPLYW GLOBALIZACJI NA ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE INFORMACJAMI W PRZEDSIĘBIORSTWACH FRANCUSKICH¹

Łukasz WACŁAWIK

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Wydział Zarządzania,
Katedra Zarządzania Organizacjami i Kapitałem Społecznym

Streszczenie: Celem rozdziału jest przedstawienie ewolucji zarządzania strategicznego informacjami we Francji. Na podstawie raportów Martre'a i Carayona autor dokonał syntezy percepcji zarządzania strategicznego informacjami we Francji, pokazując zmiany, które zaszły w tym zakresie pod wpływem globalizacji. Współczesnym wyzwaniem firm francuskich staje się nie tylko zdobywanie informacji, ale też zapewnienie ich bezpieczeństwa. W warunkach globalizacji polityka bezpieczeństwa informacji i ochrony dorobku konkurencyjnego nabiera coraz większego znaczenia.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwo, globalizacja, wywiad gospodarczy, zarządzanie strategiczne informacjami

1. Wprowadzenie

Wraz z rozwojem gospodarczym oraz postępowaniem techniczno-technologicznym zwiększa się znaczenie bezpieczeństwa w obrocie gospodarczym. Proces ten jest dodatkowo wzmacniany globalizacją, która rodzi szanse na dynamiczny rozwój, ale jest też źródłem określonych zagrożeń. Przedsiębiorstwa poszerzają rynki zaopatrzenia i zbytu, jak również przenoszą produkcję do odległych rejonów świata. W przeszłości przedsiębiorstwa, poza niewielką ich częścią, delegowały poza macierzyste granice co najwyżej współpracę w zakresie dystrybucji i sprzedaży wyrobów. Współcześnie procesy te dotyczą również produkcji czy zaopatrzenia. Zmienia się też podejście do zarządzania przedsiębiorstwem. Globalne firmy posiadają rozwiązania strategiczne na szczeblu światowym, ale również tworzą unikatowe rozwiązania strategiczne na szczeblu regionalnym. Co istotne, komórki organizacyjne zajmujące się badaniami

¹ Wydanie publikacji zostało sfinansowane przez Akademię Górniczo-Hutniczą im. Stanisława Staszica w Krakowie (subwencja na utrzymanie i rozwój potencjału badawczego).

i rozwojem przestały już być najbardziej scentralizowanym elementem firm. Można podać liczne przykłady przedsiębiorstw, które rozwijają badania nad swoimi produktami w licznych centrach badawczych rozrzuconych po całym świecie. Dlatego też obserwuje się przepływ danych czy informacji pomiędzy różnymi filiami przedsiębiorstw w niespotykanej wcześniej ilości, a ich znaczenie strategiczne rośnie. Decentralizacja badań i rozwoju wymusza ścisłą kontrolę i ochronę przepływu informacji.

Pierwotnie procesy te dotyczyły wyłącznie największych przedsiębiorstw. Firmy te zawsze dysponowały dużymi budżetami, dzięki którym mogły zapewnić bezpieczeństwo transakcji czy też zagwarantować lojalność pracowników (Moinet, 2012). Współcześnie, po pandemii, na rynku globalnym zaczynają również być obecne przedsiębiorstwa małe i średnie. Tak więc aspekty bezpieczeństwa, w tym bezpieczeństwa informacji gospodarczej, nabierają nowego znaczenia. Mniejsze firmy nie posiadają środków pozwalających na zapewnienie tak wysokiego poziomu bezpieczeństwa, jak to ma miejsce w przypadku największych przedsiębiorstw. Celem rozdziału jest przybliżenie zachodzących we Francji zmian w zakresie pozyskiwania i ochrony informacji o znaczeniu strategicznym poprzez omówienie pomocy instytucjonalnej wraz z próbą oceny konsekwencji tych zmian w przedsiębiorstwach francuskich.

2. Specyfika zarządzania strategicznego informacjami we Francji

Przypadek Francji jest szczególnie. Jest jednym z pierwszych państw, które starały się pozyskiwać informacje ekonomiczne metodami wywiadu gospodarczego (np. podsłuchy w samolotach), chronić swój dorobek technologiczny (np. Michelin) czy też tworzyć unikatową technologię (SECAM, TGV). W przeciwieństwie do wielu państw jest krajem z mocną synergią sektora prywatnego i państwa. Związki te co prawda niosą pewne zagrożenia, ale też generują liczne szanse i możliwości. Rozwój technik informacyjnych kojarzy się dziś z Internetem. Tu przykład Francji również jest unikatowy. Internet nie był pierwszą cywilną siecią, dzięki której można było pozyskiwać informacje. W 1982 roku wspólna inicjatywa poczty i telekomunikacji francuskiej doprowadziła do powstania Minitela – urzędzenia, które umożliwiała płatne pozyskiwanie informacji. W pierwszym okresie była to książka telefoniczna, a później dzięki Minitelowi i sieci tworzone komercyjne bazy wiedzy ekonomicznej. Minitel, który działał równoległe z Internetem (do 2012 roku), i doświadczenia wynikające z posiadania sieci oraz z udostępniania danych, miały istotny wpływ na percepcję zarządzania strategicznego informacjami we Francji.

W literaturze francuskiej występują trzy pojęcia opisujące zagadnienia zarządzania strategicznego informacjami: *intelligence economique*, *veille strategique* oraz *intelligence strategique*. Pierwsze z pojęć jest najbliższe określenia wywiadu ekonomicznego, drugie strategii czuwania czy strategicznego śledzenia otoczenia konkurencyjnego, trzecie wywiadu strategicznego. Wywiad ekonomiczny to zespół skoordynowanych działań poszukiwania, przetwarzania i dystrybucji informacji użytecznych dla podmiotów gospodarczych. Aktywności te są równoległe chronione przed zagrożeniami zewnętrznymi. Strategiczne śledzenie otoczenia konkurencyjnego to działanie ciągłe i interaktywne, ukierunkowane na aktywne monitorowanie oto-

czenia konkurencyjnego, technologicznego, handlowego, prawnego itd. w celu antycypacji jego zmian. Wywiad strategiczny to definiowanie, zbieranie, obserwowanie, zatwierdzanie i interpretowanie informacji strategicznych.

Wywiad ekonomiczny, strategiczne śledzenie otoczenia konkurencyjnego i wywiad strategiczny są więc elementami strategii zarządzania informacjami w organizacji, a ich stosowanie może być skuteczne tylko wtedy, gdy wpisuje się w perspektywę strategiczną zarządzania informacjami. Organizacja musi więc podejmować niezbędne działania, by pozyskiwać informacje z otoczenia, co jest konieczne dla stworzenia przedsiębiorstwa opartego na wiedzy.

Zarządzanie informacjami, wywiad gospodarczy czy śledzenie otoczenia konkurencyjnego wydają się kategoriami zarezerwowanymi dla sfery przedsiębiorstw. Należy więc postawić pytanie: dlaczego Francja zdecydowała się na prowadzenie polityki państwowej w tym zakresie? Pozyskiwanie informacji i zarządzanie nimi staje się podstawą funkcjonowania każdej organizacji, a przedsiębiorstwa doskonalą swoje polityki informacyjne i zarządzają wiedzą. W tym kontekście szczególnego znaczenia nabiera polityka państwa, które powinno skutecznie wspomagać przedsiębiorców w działaniach mających na celu zarządzanie zgromadzoną wiedzą (Bergeron, 2000). Republika francuska w istotny sposób stara się wspomagać firmy w zakresie zarządzania strategicznego informacjami. Rozwój tego podejścia odbywał się w trzech etapach, które można opisać następująco: W pierwszym z nich raport Martre'a rozpoczął dyskusję nad zarządzaniem strategicznym informacjami, rozwinięciem raportu było stworzenie norm w zakresie zarządzania informacjami (drugi etap). Trzeci etap to raport Carayona, niezwykle krytyczny w stosunku do wcześniejszych spojrzeń.

3. Początek debaty – raport H. Martre'a

Po II wojnie światowej specyfiką gospodarki Francji było centralne planowanie. Państwo definiowało podstawowe cele strategiczne oraz określało problemy, które pojawią się w perspektywie kilkuletniej oraz proponowało politykę związaną z pojawiającymi się szansami i zagrożeniami. Cyklicznie odbywano debaty i wyznaczano kierunki rozwoju w oparciu o próbę określenia zmian zachodzących na świecie. W 1994 roku w ramach dyskusji w grupie dotyczącej informacji i konkurencyjności opracowano pod kierunkiem Henri Martre'a raport *Intelligence economique et strategie des enterprises* (Wywiad ekonomiczny i strategia przedsiębiorstw), będący punktem wyjścia do debaty nad rolą i znaczeniem zarządzania strategicznego informacjami we Francji (Martre, 1994).

Raport został opracowany przez zespół składający się z przedstawicieli administracji oraz przedsiębiorstw, w tym najważniejszych firm francuskich. W raporcie można wyróżnić cztery podstawowe elementy:

- 1) Perspektywa na poziomie centralnym i konieczne działania (określenie działań, które należy podjąć na szczeblu rządowym, identyfikacja podmiotów związanych z wywiadem, wskazanie znaczenia badań nad rozwojem zarządzania informacjami w wymiarze konkurencyjnym i kooperacyjnym, zaproponowanie środków wsparcia instytucjonalnego, promowanie francuskiej kultury wywiadu gospodarczego).

- 2) Pozyskiwanie informacji wywiadowczych poprzez bazy danych (określenie przedmiotu zainteresowania wywiadu gospodarczego, który będzie użyteczny w definiowaniu i wdrażaniu strategii, określenie standardów produktów i usług informatycznych stosowanych w przemyśle).
- 3) Analiza porównawcza wywiadu gospodarczego na świecie (omówienie doświadczeń innych państw, przedstawienie typowych praktyk przedsiębiorstw-eksporterów, zgromadzenie podstawowych problemów stojących przed przedsiębiorstwami nowej ekonomii).
- 4) Promocja wiedzy z zakresu zarządzania informacjami strategicznymi (podniesienie poziomu świadomości i edukacji w zakresie zarządzania informacjami).

W toku prac określono cztery podstawowe przeszkody w rozwoju zarządzania strategicznego informacjami:

- 1) Rozproszenie zasobów i działań, które są podejmowane bez wzajemnej koordynacji, co powoduje niezadowalające wyniki. Brak koordynacji, brak priorytetów powoduje, że podejmowane działania często się dublują, a są niewystarczające w istotnych obszarach.
- 2) Brak koordynacji i współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami francuskimi na rynkach zagranicznych. Dotyczy to zarówno działań podejmowanych na rynkach zagranicznych, jak i współpracy pomiędzy podmiotami francuskimi na rynkach obcych.
- 3) Konflikty między poszczególnymi działami w przedsiębiorstwie. Bardzo częstą przyczyną porażek są konflikty i rywalizacja pomiędzy pracownikami różnych działów przedsiębiorstwa, co skutecznie utrudnia wdrażanie spójnych praktyk.
- 4) Problemy administracyjne utrudniające przepływ informacji. Problemy te wynikają zarówno z braku stosownych procedur, jak i braku świadomości znaczenia przepływu informacji w działaniach przedsiębiorstw.

Ponadto sformułowano cztery główne wnioski odnoszące się do rozwoju zarządzania strategicznego informacjami:

- 1) Należy rozszerzyć stosowanie zarządzania strategicznego informacjami w przedsiębiorstwach (zobowiązanie dyrekcji przedsiębiorstw do określenia polityki, potrzeb i osób zaangażowanych w zarządzanie informacjami, zorganizowanie sieci wewnętrznej, stworzenie funkcji wewnętrznego animatora, szkolenie specjalistów, wdrażanie standardów etycznych, stworzenie narzędzi ewaluacji wdrożonego systemu, powołanie osoby odpowiedzialnej za stosowanie zarządzania strategicznego informacjami).
- 2) Należy poprawić przepływ informacji między sektorem publicznym a prywatnym w celu kolektywnego zarządzania informacjami (określanie obszarów współpracy i eksperymentów, tworzenie jednolitych procedur, określenie potencjału sektorów, stworzenie powiązań wymiany informacji, inicjatywa państwa w zakresie stworzenia instytucji zajmującej się zarządzaniem strategicznym informacjami, stworzenie sieci powiązań między wspomaganiami innowacji oraz badań i rozwoju a organami administracji centralnej wspomagającymi badania naukowe, wdrożenie programu kształcenia dla specjalistów).

- 3) Należy projektować bazy danych dostosowane do potrzeb użytkowników (przygotowanie kadr, w tym średniego szczebla usługodawców, kształcenie specjalistów rozumiejących zależności między bazami danych a potrzebami informacyjnymi pracowników, podnoszenie świadomości znaczenia informacji bazodanowych).
- 4) Należy wzmocnić edukację w zakresie zarządzania informacjami (utworzenie studiów dla osób zajmujących się zarządzaniem strategicznym informacjami).

Raport Martre'a rozpoczął szeroką dyskusję w środowisku akademickim, czego wynikiem były liczne publikacje wskazujące na rozwój zarządzania strategicznego informacjami. Wiele spośród nich do dziś stanowi podstawę nauczania w zakresie zarządzania strategicznego informacjami. Rozwój tej dziedziny działalności przedsiębiorstw wykazał konieczność doprecyzowania relacji pomiędzy przedsiębiorstwami a firmami będącymi dostawcami informacji ekonomicznej. To – po kilku latach – doprowadziło do próby formalnej normalizacji zarządzania strategicznego informacjami oraz definicji relacji między podmiotami funkcjonującymi na tym rynku.

4. Norma XP X 50-053, czyli formalizacja zasad zarządzania strategicznego informacjami

W 1998 roku AFNOR – francuski organ normalizujący – opublikował zasady wdrażania zarządzania strategicznego informacjami, definiując procedury z zakresu zarządzania strategicznego informacjami (AFNOR, 1998). Głównym celem normy była regulacja relacji między dostawcą informacji strategicznych, wewnętrznym lub zewnętrznym, a ich odbiorcą, określenie ich relacji zawartych w kontrakcie oraz stworzenie stosownej terminologii. Służyło to ułatwieniu i zabezpieczeniu interesu zarówno firm korzystających z usług wywiadowni gospodarczych, jak i firm oferujących takie usługi. AFNOR pragnął również poprawić jakość produktów oferowanych przez wywiadownie gospodarcze, dzięki czemu doszło do ich ujednoczenia. Co ciekawe, zaproponowane zasady są dziś powszechnie stosowane przez bazodanowe wywiadownie gospodarcze, a zasady sporządzania umów nie odbiegają od francuskich regulacji. Większość bazodanowych wywiadowni gospodarczych oferuje ujednolicone produkty, a rywalizacja odbywa się w zakresie usług unikatowych, ustalanych w wyniku indywidualnych, niestandardowych umów.

Norma XP X 50-053 definiuje obszary związane z zarządzaniem strategicznym informacjami (antycypacja, poszukiwanie informacji, dezinformacja, informacja krytyczna, informacja strategiczna, informacja użyteczna, alert), omówiono w niej proces śledzenia otoczenia konkurencyjnego, wskazując na osiem kroków:

1. Definiowanie obszaru tematycznego analizy. Chodzi o opisanie i sprecyzowanie tematów, które interesują zamawiającego, tak by były adekwatne do wymagań technologicznych, prawnych, normatywnych, ekonomicznych, konkurencyjnych, społecznych itp. Definiowanie obszaru tematycznego służy też określeniu rzeczywistych oczekiwań zamawiającego. Celem tego działania jest zdefiniowanie kształtu raportu i określenia jego zawartości merytorycznej.

2. Określenie rodzaju pożądaných informacji. Ustala się, czy badanie ma mieć charakter ilościowy i/lub jakościowy oraz czy raport ma się ograniczać do informacji pierwotnych, wtórnych czy do opinii ekspertów.
3. Identyfikacja i selekcja źródeł informacji. Celem działań jest wybór spośród źródeł informacji tych z nich, które zapewnią skuteczną realizację potrzeb zamawiającego, tak pod względem czasu, poufności, jak i kosztu ich pozyskania.
4. Zbieranie i wybór informacji. Informacje zbierane są albo na bieżąco, albo na jakiś okres. Dostawca odpowiada za dostarczenie odpowiednio wyselekcjonowanych informacji, związanych bezpośrednio lub pośrednio z badanym zagadnieniem.
5. Analiza zebranych informacji. Chodzi o przekształcenie zebranych informacji i ich pogrupowanie w taki sposób, by można było je wykorzystać (wyniki, klasyfikacja, synteza czy bibliografia).
6. Synteza. Chodzi o dokonanie syntezy zebranych informacji i zaproponowanie takiej ich formy, by mogły być użyteczne przy podejmowaniu decyzji.
7. Przedstawienie wyników zlecającemu. Wyniki analizy powinny być przedstawione w ściśle ustalonej formie. Mogą to być notatki, prezentacje, raporty, opracowania itp.
8. Ocena i działania korygujące. Omówienie wyników powinno służyć również ustaleniu zasad dalszej współpracy.

Wynikiem raportu Martre'a oraz próby normalizacji było utworzenie lub poszerzenie kompetencji sześciu instytucji, których zadania zostały powiązane z wywiadem ekonomicznym i strategią przedsiębiorstw. Były to:

- 1) Zgromadzenie Francuskich Izb Handlowych i Przemysłowych (ACFCI);
- 2) Agencja Dyfuzji Informacji Technologicznych (ADIT), której celem jest tworzenie polityki zarządzania informacją technologiczną, przeprowadzanie studiów przyszłej ewolucji nauki i techniki oraz przemysłu i próba oceny ich wpływu na sytuację społeczną i ekonomiczną, ciągła synteza bieżących zdarzeń z zakresu nauki, technologii czy techniki i ich wpływu na innowacje techniczne;
- 3) Agencja Regionalna Informacji Naukowej i Technologicznej (ARIST);
- 4) Francuskie Centrum Handlu Zagranicznego (CFCE);
- 5) Dyrekcja Relacji Ekonomicznych Zewnętrznych (DREE);
- 6) Dyrekcja Działań Regionalnych oraz Małych i Średnich Przedsiębiorstw Przemysłowych (DARPMI), której celem jest współuczestnictwo w programach mających ułatwić małym i średnim firmom działania w zakresie samodzielnego pozyskiwania informacji strategicznych z otoczenia.

Tak duże formalizowanie zagadnienia odpowiada panującemu we Francji klimatowi instytucjonalnemu i miejscowym zwyczajom. Z jednej strony pojawia się myślenie o charakterze globalnym, z drugiej – dążenie, by francuskie przedsiębiorstwa z sektora małych i średnich firm korzystały z pomocy państwa, aby zwiększać swoje szanse rynkowe. Daleko posunięta formalizacja zagadnień, jednak dość specyficznych, jakimi są zarządzanie strategiczne informacjami oraz zmiany na rynku globalnym, doprowadziła z czasem do bardzo krytycznej oceny tak raportu Martre'a, jak i rozwiązań instytucjonalnych. Ta krytyczna ocena, wynikająca również z rzeczywistego rozwoju globalnych przedsiębiorstw i sieci, doprowadziła do powstania lekceważonych wcześniej zagrożeń dla bezpieczeństwa informacji strategicznej.

5. Od pozyskiwania informacji do bezpieczeństwa – raport B. Carayona

Dziesięć lat po raporcie opracowanym przez Martre'a pojawił się kolejny raport, opracowany przez zespół Bernarda Carayona (Carayon, 2003). Raport wyszedł od trzech podstawowych pytań:

- 1) Jaki jest stan wywiadu ekonomicznego i jakie są w nim braki?
- 2) Co należy zrobić, by wzmocnić wywiad ekonomiczny?
- 3) W jaki sposób poprawić strategiczny wymiar wywiadu ekonomicznego?

Powyższe pytania wynikały z krytyki raportu Martre'a, który co prawda stworzył struktury biurokratyczne związane z wywiadem ekonomicznym i doprowadził do uruchomienia procesu poprawy innowacyjności czy edukacji, jednak osiągnięte wyniki bardzo trudno było uznać za satysfakcjonujące.

Raport Carayona opisał sześć kierunków, definiując podmioty, konkurencyjność, bezpieczeństwo informacji, kształcenie, politykę wpływu zewnętrznego i wewnętrznego oraz wykorzystanie narzędzi wywiadu gospodarczego na szczeblu lokalnym:

- 1) Podmioty i obszar wywiadu gospodarczego. W obszarze tym zdefiniowano trzy podstawowe strony: państwo i samorzady, przedsiębiorstwa oraz obywatele.
- 2) Konkurencyjność Francji, konkurencyjność przedsiębiorstw francuskich. Omówiono dwa najważniejsze fundamenty konkurencyjności: badania i innowacje. W raporcie poddano krytyce podejście zaproponowane przez Martre'a, w którym istnieje bardzo wiele podmiotów albo koordynujących, albo współpracujących w ramach zarządzania strategicznego informacjami, jednak powszechny jest brak współpracy oraz zdefiniowania założeń strategicznych. Zalecono więc stworzenie zespołów koordynacyjnych, co uczyniono w 2013 i 2016 roku.
- 3) Zapewnienie bezpieczeństwa informacyjnego. Wskazano na rosnące znaczenie ochrony dorobku konkurencyjnego.
- 4) Polityka kształcenia. Raport krytykuje francuski model kształcenia w zakresie wywiadu ekonomicznego, wskazuje, że brakuje wzorców, programów, wymogów, procedur, a kształceniem zajmują się przypadkowe osoby, często bez doświadczenia. Nauka ma charakter teoretyczny, weryfikacja wiedzy jest niezadowolająca, a jej użyteczność często niewielka. Ciekawą propozycją jest wprowadzenie programu stażowego dla urzędników, tak by mogli się zapoznać ze specyfiką pracy przedsiębiorców.
- 5) Polityka wpływu. Raport uznaje za konieczność zwiększenie wpływu polityki Francji na partnerów zagranicznych, w tym wzmocnienie roli kraju w strukturach unijnych.
- 6) Wywiad gospodarczy i regiony. Zdaniem autora raportu wzmocnienia wymaga wykorzystanie regionalnych narzędzi wywiadu gospodarczego, który – dzięki zastosowaniu najlepszych praktyk – ułatwi rozwiązywanie problemów lokalnych.

Raport opisując praktykę zarządzania strategicznego informacjami, zwraca uwagę na brak korelacji między pierwotnymi założeniami przyjętymi w raporcie Martre'a a jego praktyką. Raport Carayona wykazał, że bardzo ambitne plany przyjęte pod koniec XX wieku nie wpłynęły pozytywnie na cele, dla których państwo francuskie postanowiło wspierać w formie instytucjonalnej zarządzanie strategiczne informacjami. Francja przez dziesięć lat wspierania rozwoju przedsiębiorstw nie wzmocniła swojej pozycji konkurencyjnej, przeciwnie – jej pozycja stale się pogarszała. Raport Carayona pokazuje więc, że co prawda problemy zarządzania strategicznego informacjami zostały poprawnie zdefiniowane przez zespół Martre'a, jednak praktykę i wyniki działań należy ocenić negatywnie. Istotnym elementem raportu Carayona jest zwrócenie uwagi na politykę bezpieczeństwa informacyjnego i negacja dotychczasowych założeń polityki rozwoju przedsiębiorstw, w której zaangażowanie państwa powinno być mniejsze. Warto jednak dodać, że powyższe raporty do dziś determinują stosunek do zarządzania strategicznego informacjami czy wywiadu gospodarczego we Francji. Warto tu przywołać decyzję o powołaniu w 2013 roku delegata koordynującego problemy wywiadu gospodarczego (Décret, 2013), a w 2016 roku Służby Informacji Strategicznej i Bezpieczeństwa Gospodarczego, której celem jest centralizacja informacji strategicznej w kluczowych dla gospodarki francuskiej obszarach (Décret, 2016). Zmiany w otoczeniu i rozwój zarządzania informacjami spowodowały, że obok tradycyjnych obszarów, czyli strategii, konkurencji i technologii, pojawiły się nowe: bezpieczeństwa informacji i współpracy wewnętrznej.

6. Percepcja zarządzania strategicznego informacjami w przedsiębiorstwach

Wśród przedsiębiorstw francuskich można wyróżnić trzy grupy, których charakterystykę zaproponował w swojej klasycznej już dziś pracy Humbert Lesca (1992), oceniając podejście organizacji gospodarczych do zarządzania strategicznego informacjami. Wyróżnił on:

- korzystających z zarządzania strategicznego informacjami do tworzenia przewagi konkurencyjnej,
- wykorzystujących pewne narzędzia zarządzania strategicznego informacjami i zdających sobie sprawę z własnych niedoskonałości,
- ignorantów w sprawach zarządzania strategicznego informacjami.

Odnosząc ten klasyczny już podział do czasów współczesnych, można zaproponować jego modyfikację i wyodrębnić następujące grupy przedsiębiorstw:

- tworzących stanowiska pracy wspomagane outsourcingiem w zakresie analizy wybranych elementów otoczenia,
- korzystających z outsourcingu w zakresie analizy otoczenia z niewielkim wkładem własnym,
- ignorantów, którzy nie chcą lub nie muszą śledzić zmian w otoczeniu.

Przynależność do każdej z powyższych grup determinuje relacje z podmiotami, które zajmują się pozyskiwaniem informacji i sprzedawaniem jej innym partnerom.

Pierwszą grupę tworzą firmy działające w warunkach dużego postępu techniki, technologii i innowacji. Firmy z tej grupy korzystają z wielu źródeł informacji, są wspierane przez państwo, wspomagając się wyspecjalizowanymi bazami danych, współpracując ze środowiskiem naukowym oraz kierując się raportami sektorowymi opracowanymi m.in. przez wywiadownie gospodarcze. Raporty wywiadowni gospodarczych mają tu jednak przede wszystkim funkcje kontrolne, pozwalają stwierdzić *ex post*, czy działania własnych komórek odpowiedzialnych za zbieranie informacji o charakterze strategicznym były właściwe (warto dodać, że powszechnie dostępne dziś raporty wywiadowni gospodarczych zostały ujednolicone dzięki pierwszemu z raportów i opisanemu powyżej wdrożeniu norm AFNOR). W tych przedsiębiorstwach wdraża się również narzędzia zabezpieczenia dorobku konkurencyjnego. Większość tych firm funkcjonuje na rynku globalnym i – co niezmiernie istotne – tworzy ciągle produkty o wysokiej wartości dodanej.

Druga grupa firm jest znacznie bardziej liczna, niż to zakładał Lesca. Przedsiębiorstwa coraz chętniej korzystają z outsourcingu w poszukiwaniu danych gospodarczych czy technologicznych. W przypadku średnich firm takie rozwiązanie jest zdecydowanie najtańsze. Właściciele przedsiębiorstw wolą zapłacić firmie zewnętrznej (najczęściej wywiadowni gospodarczej – dzięki normom nastąpiło ujednolicenie raportów wywiadowni gospodarczych) za ściśle zdefiniowane informacje, zamiast próbować je pozyskać samodzielnie. Nie bez znaczenia jest też polityka państwa. Opisane wcześniej instytucje mają charakter i branżowy, i regionalny. Instytucje te pozwalają więc na tworzenie unikatowych związków sektorowych, które – obok zadań czysto integracyjnych – podejmują często działania lobbingowe. Dynamika zjawisk ekonomicznych wzrasta i niezwykle trudno dziś sektorowi średnich firm wykształcić osobę, która będzie potrafiła prawidłowo ocenić tendencje w zakresie zmian w technice czy otoczeniu. Dlatego też średni przedsiębiorcy, mając do wyboru ponoszenie dużych kosztów na komórki organizacyjne poszukujące informacji, często zadowolają się raportem umożliwiającym ocenę konkurentów czy partnerów biznesowych stworzonym przez wywiadownie gospodarcze czy jednostki branżowe. Należy nadmienić, że znaczenie antycypacyjnej informacji jest w przypadku tych firm zdecydowanie mniejsze. W tej grupie przedsiębiorstw obserwuje się powolny rozwój zastosowania narzędzi służących kontroli (a raczej rejestracji) procesów wewnętrznych.

Trzecia grupa to przedsiębiorstwa małe, których działania sprowadzają się co najwyżej do śledzenia konkurencji. Wynika to zarówno z ich skali, jak i najczęściej ograniczonego terytorialnie zasięgu. Podstawowym zagrożeniem dla tej grupy wydają się zmiany postaw klientów. Pandemia bez wątpienia spowoduje przeniesienie części działań gospodarczych do sieci. Skala tych zmian na pewno istotnie wpłynie na działalność tych firm, które dotychczas, ze względu na niewielką skalę, nie czuły presji otoczenia. Jeśli te przedsiębiorstwa, lekceważące dynamiczne zmiany otoczenia, nie podejmą działań korygujących, to ich sytuacja ulegnie pogorszeniu. Warto tu jednak zwrócić uwagę na kolejny problem sektora małych i średnich firm francuskich – problem sukcesji. Być może po prostu część z tych firm odejdzie z rynku wraz z emeryturą właściciela.

7. Wnioski

Przedsiębiorstwa francuskie korzystają z instytucjonalnych regulacji w zakresie zarządzania strategicznego informacjami. Dotyczy to przede wszystkim firm większych, ale wiedza i umiejętności w tym zakresie coraz częściej obejmują też sektor małych i średnich firm. Francja należy do niewielu państw starających się zapewnić przepływ wiedzy w zakresie zarządzania strategicznego informacjami do przedsiębiorstw w sformalizowany sposób. Co ważne, wykorzystując tak politykę sektorową, jak i regionalną, stara się dotrzeć do jak najmniejszych podmiotów gospodarczych. Oczywiście tak sformalizowane postępowanie związane jest z wysokimi kosztami i niewielką efektywnością ich wykorzystania, szczególnie w najmniejszych przedsiębiorstwach. Wynika to z tradycji politycznej i zwyczajów gospodarczych. Dzięki dwóm raportom – Martre’a i Carayona – udało się wyznaczyć kierunki działań w zakresie zarządzania strategicznego informacjami. Kierunki te mają istotny wpływ na działania państwa, co pozwala ciągle utrzymywać francuskim firmom wysoki poziom konkurencyjności oraz umożliwia rozwój przemysłu i usług o wysokiej wartości dodanej bazującej na innowacjach technologicznych. Jednocześnie zdecydowanie wzrosła świadomość potrzeby bezpieczeństwa ekonomicznego i ochrony własnych zasobów, będących potencjalnymi źródłami przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw francuskich. I właśnie to zadanie staje się podstawowym dla wywiadu ekonomicznego w obszarach o znaczeniu strategicznym czy badań i rozwoju. Warto też zwrócić uwagę na politykę państwa, które czynnie wspiera bezpieczeństwo gospodarcze kluczowych sektorów gospodarki francuskiej, prowadząc w tym zakresie transparentną politykę. Francja jest więc interesującym przykładem współpracy państwa i prywatnych firm z kluczowych sektorów w wielu aspektach, wśród których należy wymienić również bezpieczeństwo informacyjne.

Z doświadczeń francuskich płyną oczywiste rekomendacje dla działań w Polsce. Polskie przedsiębiorstwa nie mają aż tak istotnego znaczenia w wyścigu globalnym jak francuskie. Jednak warto zapewnić ochronę bezpieczeństwa najważniejszych firm czy kluczowych sektorów. Nabiera to szczególnego znaczenia po pandemii, gdy kontakty globalne zaczynają dotyczyć coraz mniejszych firm.

Literatura

- AFNOR (Association française de normalisation), 1998: *Prestations de veille – Prestations de veille et prestations de mise en place d’un système de veille*, XP X50-053, http://quoniam.info/competitive-intelligence/PDF/ebooks/Norme_Francaise_Prestations_de_Veille.pdf [15.09.2020].
- Bergeron P., 2000: *Veille stratégique et PME. Comparaison des politiques gouvernementales de soutien*, Presses de l’Université du Québec.
- Carayon B., 2003: *Intelligence économique, compétitivité et cohésion sociale*, Base de Connaissance, <https://portail-ie.fr/resource/textes-de-referance/658/rapport-carayon-2003-intelligence-economique-competitivite-et-cohesion-sociale> [22.09.2020].

- Décret, 2013: *Décret n° 2013-759 du 22 août 2013 relatif au délégué interministériel à l'intelligence économique.*
- Décret, 2016: *Décret n° 2016-66 du 29 janvier 2016 instituant un commissaire à l'information stratégique et à la sécurité économiques et portant création d'un service à compétence nationale dénommé «service de l'information stratégique et de la sécurité économiques».*
- Lesca H., 1992: *Pour un management stratégique de l'information*, Revue Française de Gestion, No 90, s. 54–63.
- Martre H., 1994: *Intelligence économique et stratégie des entreprises*, Commissariat Général du Plan, La Documentation Française, <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/074000410.pdf> [15.09.2020].
- Moinet N., 2012: *Petite histoire de l'intelligence économique*, Veille magazine, Janvier – Février, No 129, s. 20–23.

THE INFLUENCE OF THE GLOBALIZATION ON THE STRATEGIC MANAGEMENT OF INFORMATION IN THE FRENCH COMPANIES

Summary: The aim of this chapter is presentation of the evolution of strategic management of information in France. Beginning with the Martre and Carayon reports, the author synthesized the perceptions of strategic management of information in France, indicating changes that occurred in this area as a result of globalization. The reality of French companies nowadays is not only obtaining information, but keeping their secure. In the environment of globalization the policy of information security and protection of the competitive acquis is gaining more and more importance prepared strictly according to the instructions supplied.

Keywords: company, globalization, business intelligence, strategic management of information

ANALIZA CZYNNIKÓW WPŁYWU NA GLOBALNY RYNEK ROPY NAFTOWEJ¹

Aleksander IWASZCZUK*, Paweł JASTRZĘBSKI**,
Jarosław BARAN**

* Politechnika Krakowska, Kolegium Nauk Społecznych

** AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Wydział Zarządzania

Streszczenie: Ropa naftowa nadal pozostaje strategicznym surowcem energetycznym na całym świecie. Zmiany ceny tego węglowodoru w znaczący sposób wpływają na gospodarkę, ponieważ produkowane z niego paliwa silnikowe mają duży udział w kosztach działalności podmiotów gospodarczych. Poza tym wzrost produkcji i poziomu życia ludności również przyczyniają się do wzrostu zapotrzebowania na energię, w tym na paliwa. Nawet zwiększone nakłady na szersze wdrożenie technologii związanych z energią pozyskiwaną z odnawialnych źródeł oraz postęp w tej dziedzinie szybko nie zmienia roli tego surowca. Zatem jeszcze przez długi czas ropa naftowa będzie oddziaływała na wiele aspektów działalności gospodarczej. Jednak pod wpływem różnych czynników cena tego surowca podlega ciągłym fluktuacjom w czasie. Przedmiotem tego rozdziału jest wyodrębnienie najważniejszych czynników wpływających na cenę ropy naftowej oraz oszacowanie istotności tego oddziaływania. Uzyskane wyniki wskazują, że każdy z badanych czynników ma wpływ na kształtowanie się ceny surowca, jednak współczynniki korelacji oscylują w szerokim zakresie. Oznacza to, że niektóre czynniki mają duży wpływ bezpośredni na cenę ropy naftowej, natomiast inne – umiarkowany wpływ pośredni.

Słowa kluczowe: ropa naftowa, współczynnik korelacji Pearsona, wskaźnik podaży pieniądza M2, indeks inflacji CPI

1. Wprowadzenie

Dynamiczny rozwój gospodarczy obserwowany od początku lat 90. XX wieku, wzrost liczby ludności na planecie oraz zwiększenie dochodów i komfortu życia ludzi przyczyniły się do wzrostu zapotrzebowania na energię o 70% (BP Statistical Review of World Energy, 2019). Choć główny nacisk obecnie kładzie się na odnawialne źródła energii (OZE) i gaz ziemny, to ropa naftowa nadal cieszy się dużym zainteresowaniem. Jej zużycie w 2019 roku wzrosło o 0,9 mb/d (milionów baryłek dziennie), a popyt na produkowane z niej paliwa płynne (w tym biopaliwa) wzrósł o 1,1 mb/d i po raz pierwszy przekroczył 100 mb/d. Wzrost konsumpcji ropy był napędzany głównie przez gospodarkę

1 Wydanie publikacji zostało sfinansowane przez Akademię Górniczo-Hutniczą im. Stanisława Staszica w Krakowie (subwencja na utrzymanie i rozwój potencjału badawczego).

Chin (0,68 mb/d) oraz inne wschodzące gospodarki, przy malejącym popycie w krajach Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) (-0,29 mb/d). Globalna produkcja ropy w 2019 roku spadła o 0,06 mb/d, ponieważ silny wzrost produkcji w USA (1,7 mb/d) został z nadwyżką zrównoważony spadkiem produkcji w krajach członkowskich OPEC (-2 mb/d), w Iranie (-1,3 mb/d), Wenezueli (-0,56 mb/d) i Arabii Saudyjskiej (-0,43 mb/d) (BP Statistical Review of World Energy, 2020). Jednak nie był to drastyczny spadek i „czarne złoto” pozostało na liście strategicznych surowców energetycznych.

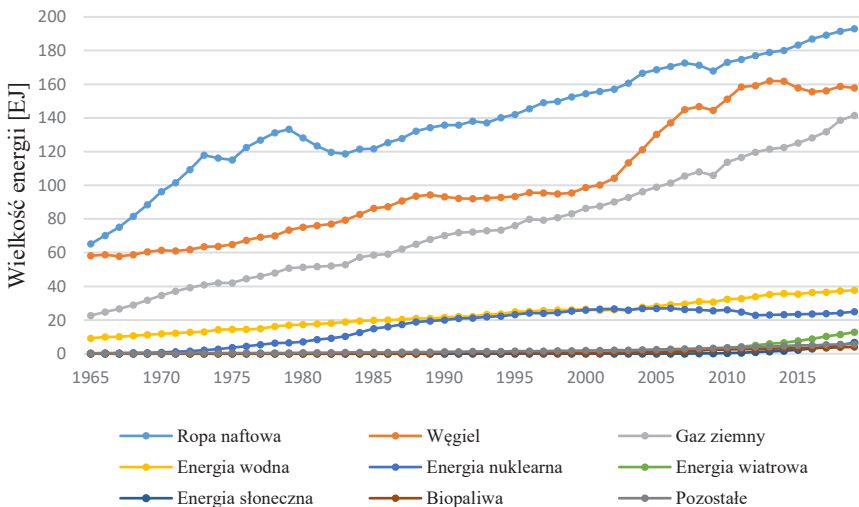
Ze względu na swoją rolę w gospodarce ropa stanowi swoisty punkt odniesienia dla innych surowców, wyznaczając trendy i kształtując ceny. Jest to surowiec służący nie tylko do produkcji paliwa, lecz wielu innych dóbr o różnorodnym zastosowaniu.

Celem rozdziału jest zbadanie obecnego stanu globalnego rynku ropy naftowej i najważniejszych czynników, które kształtują jej cenę. Do osiągnięcia postawionego celu zostaną zastosowane: analiza publikacji naukowych oraz analiza danych empirycznych i związków przyczynowo-skutkowych między nimi.

2. Popyt, podaż i cena na rynku ropy naftowej

Światowa konsumpcja energii jeszcze długo będzie wykazywała tendencję rosnącą, co skutkować będzie z całą pewnością koniecznością wydobycia wszystkich surowców energetycznych, chyba że zostaną one w całości zastąpione innymi źródłami energii. Jednak nie nastąpi to ani szybko, ani gwałtownie.

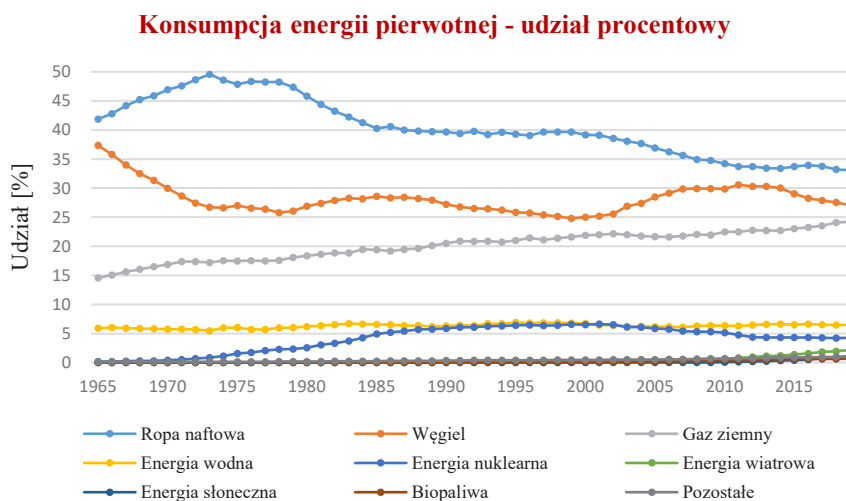
Konsumpcja energii pierwotnej na świecie



Rys. 1. Konsumpcja energii z podziałem na pierwotne źródła (1965–2019)

Źródło: BP Statistical Review of World Energy (2020)

Ze wzrostową tendencją zużycia energii na świecie związana jest rola ropy naftowej w gospodarce. Na przestrzeni lat konsumpcja tego węglowodoru cały czas wykazuje tendencję rosnącą, z wyjątkiem dziesięciu tzw. gorących lat, kiedy miały miejsce dwa szoki naftowe (rys. 1). W ciągu ostatnich 55 lat wzrosła ona z ok. 65 EJ (eksadżuli) w 1965 roku do ponad 193 EJ w roku 2019. Podobną dynamiką wśród pierwotnych źródeł energii może wykazać się tylko gaz ziemny, którego zużycie – w odróżnieniu od węgla – wciąż rośnie. Jednak wzrost ceny ropy po szokach naftowych oraz zmiany w polityce klimatycznej wprowadzane od jakiegoś czasu spowodowały zmniejszenie udziału energii pozyskiwanej z ropy naftowej na rzecz gazu i OZE (rys. 2). W ciągu badanego okresu (55 lat) zmalał on z ok. 50% w latach 70. XX wieku do zaledwie 33% w 2019 roku.



Rys. 2. Konsumpcja energii z podziałem na źródła w latach 1965–2019 (udział procentowy)

Źródło: BP Statistical Review of World Energy (2020)

Według scenariuszy tworzonych przez różne instytucje międzynarodowe ten surowiec będzie jeszcze przez długi czas jednym z głównych nośników energii na świecie, a jego produkcja w perspektywie najbliższych 30 lat będzie nadal rosła. W tabeli 1 zestawiono dane dotyczące prognoz wydobycia ropy naftowej w perspektywie do 2050 roku, przy czym uwzględniają one też płynny gaz ziemny. Wskaźnik CAGR (*compound annual growth rate*) oznacza średnią roczną stopę wzrostu, z kolei skrót OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries) to Organizacja Krajów Eksportujących Ropę Naftową.

Według prognoz (tab. 1) wydobycie w 2050 roku wzrośnie o 27,5% w stosunku do 2017 roku. Oczywiście jest to jeden z wielu możliwych scenariuszy, a rosnąca wielkość wydobycia w wartościach bezwzględnych wcale nie oznacza, iż jednocześnie udział procentowy tego surowca w produkcji energii pierwotnej nie będzie malał w przyszłości (Osikowicz, 2012). Obecne zużycie ma zupełnie inną strukturę niż w latach 70. XX wieku. Jest ono konsekwencją szybkiego tempa rozwoju gospodarek Chin oraz Indii (Yoshino i Alekhina, 2019).

Tabela 1

Produkcja ropy naftowej w roku 2017 wraz z prognozą do 2050 roku

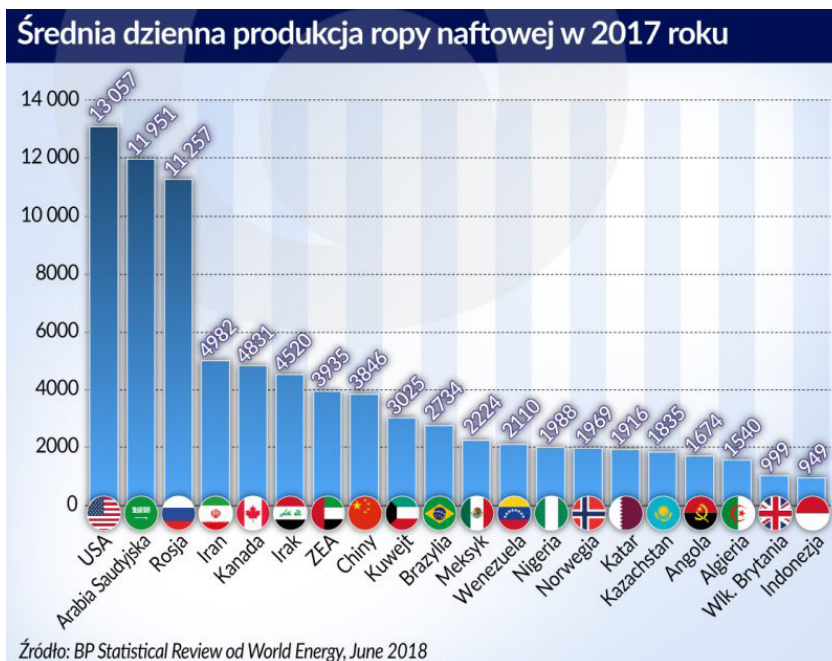
Produkcja ropy naftowej na świecie	2017 [mb/d]	2030 [mb/d]	2040 [mb/d]	2050 [mb/d]	2017–2050	
					zmiana [mb/d]	CAGR [%]
Produkcja ropy naftowej ogółem, w tym:	92,5	104,1	112,2	117,9	25,4	0,7
Kraje zrzeszone w OPEC, w tym:	37,8	41,5	47,7	52,4	14,6	1,0
Bliski Wschód	28,4	31,5	35,7	38,6	10,3	0,9
pozostałe	9,4	9,9	11,9	13,8	4,3	1,1
Kraje niezrzeszone w OPEC, w tym:	54,7	62,6	64,6	65,5	10,8	0,5
Ameryka Północna	17,9	24,2	24,1	22,8	4,9	0,7
Ameryka Łacińska	6,8	8,7	10,8	12,7	5,9	1,9
Europa i Eurazja	17,8	17,4	17,0	16,9	-0,9	-0,2
Bliski Wschód	3,1	3,5	3,9	4,3	1,1	0,9
Afryka	1,3	1,5	1,7	1,8	0,5	1,0
Azja i Oceania	7,8	7,3	7,1	7,0	-0,7	-0,3
Różnica z przetwarzania	2,3	2,8	3,2	3,5	1,2	1,3

Źródło: IEEJ (2020)

Analizując rynek ropy, przyjrzyć się należy także głównym producentom i wielkościom wydobycia. Biorąc pod uwagę poszczególne kraje, należy stwierdzić, że zdecydowany prym wiodą trzy z nich – USA, Arabia Saudyjska oraz Rosja – w 2017 roku każdy z nich produkował średnio ponad 10 mb/d. Kolejnych 15 krajów wydobywało ropę w ilości od 1 mb/d do 5 mb/d (rys. 3).

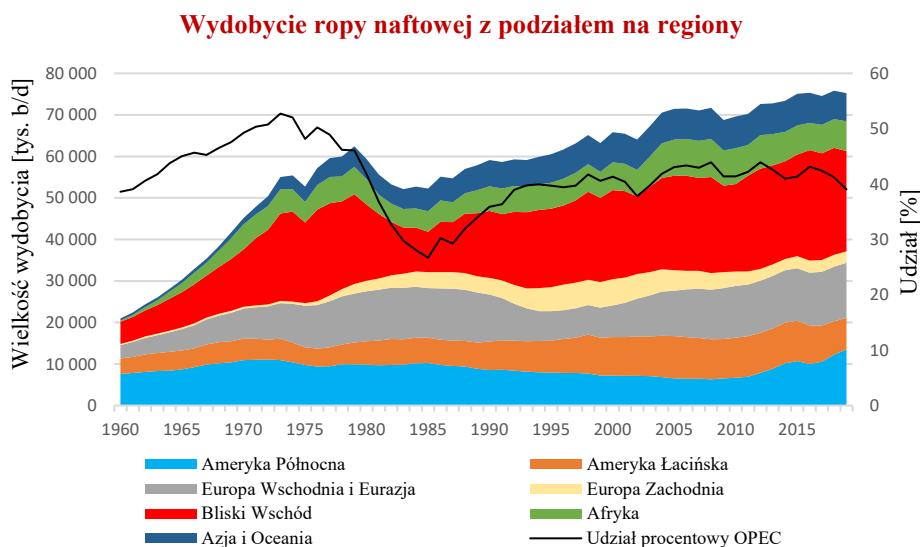
Warto zauważyć, że sytuacja z roku na rok dynamicznie się zmienia ze względu na regulacje OPEC, zwiększenie wydobycia w USA, a w końcu – wojnę cenową, do której dołączyła Rosja. W roku 2016 to Rosja była liderem pod względem dziennego wydobycia, na poziomie 10,55 mb/d, natomiast USA uzyskały gorszy wynik – zaledwie 8,853 mb/d, czyli o 4,5 mb/d mniej niż w roku 2017 (CIA, 2020).

Prawie czterokrotne zwiększenie ogólnego poziomu wydobycia – z ok. 20 mb/d w 1960 roku do ok. 75 mb/d w 2019 roku – przedstawia rysunek 4. Pokazuje też dane dotyczące wydobycia ropy w latach 1960–2019 w podziale na regiony (lewa oś, dane w tysiącach baryłek dziennie, wraz z uwzględnieniem udziału OPEC (prawa oś, dane procentowe). Największy udział w 2019 roku miały: Bliski Wschód (32,10%) oraz dwa regiony ze zbliżonym wynikiem – Ameryka Północna (17,98%) i Europa Wschodnia wraz z Eurazją (17,56%). Przy czym udział OPEC w całkowitej produkcji tego surowca ulegał ciągłym fluktuacjom (w roku 2019 wynosił on 39,03%), z maksymalnym poziomem (52,74%) w 1973 roku i minimalnym (26,70%) w 1985 roku (OPEC, 2020).



Rys. 3. Najwięksi producenci ropy naftowej w 2017 roku [tys. b/d]

Źródło: Gadomski (2018)

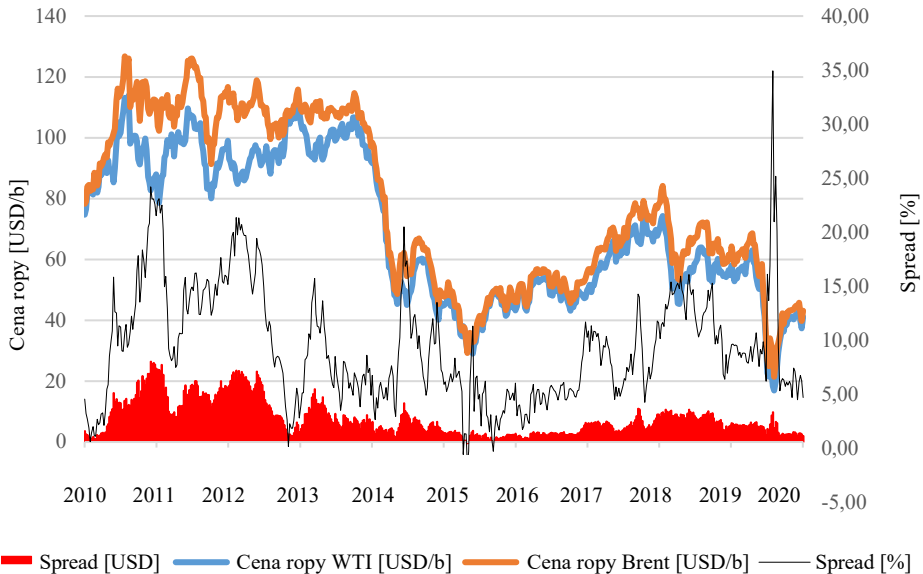


Rys. 4. Wydobywanie ropy naftowej z podziałem na regiony oraz udział OPEC

Źródło: OPEC (2020)

Na rynkach światowych zdecydowana większość handlu dotyczy dwóch gatunków ropy naftowej – europejskiej Brent i amerykańskiej WTI (*West Texas Intermediate*). Różnice w kształtowaniu się cen tych gatunków spowodowane są faktem, że choć odmiana WTI jest lepsza jakościowo, to jednak ze względu na istnienie rurociągów prowadzących do wewnątrz USA (ponieważ kraj ten był dawniej dużym importerem tego surowca) zwiększająca się produkcja ropy (szczególnie pozyskiwanej z łupków) w tym kraju nie mogła zostać sprzedana „na zewnątrz”. To doprowadziło do spadku cen i zaistnienia różnicy pomiędzy tymi odmianami. Obecnie dysproporcja ta uległa znacznemu zmniejszeniu, gdyż USA zmodyfikowały rurociągi tak, iż możliwe jest przesyłanie tego surowca także w drugą stronę, czyli na eksport (Stopka, 2016). Jednak nadal nie można wykluczyć prawdopodobieństwa zaistnienia takiej sytuacji, jaka zdarzyła się w kwietniu 2020 roku, kiedy ujawnił się w całej okazałości problem ze sprzedażą wyprodukowanego w USA surowca (rys. 5).

Ceny ropy WTI oraz Brent (okres 10-letni)



Rys. 5. Spread pomiędzy cenami ropy WTI (CL.F) oraz Brent (CB.F) w latach 2010–2020

Źródło: Stooq (2020)

Wykresy (rys. 5) obrazują pojawienie się spreadu (różnicy między cenami ww. gatunków ropy) na początku drugiej dekady XXI wieku, który szczególnie zauważalny był w latach 2011–2014. Obecnie różnica ta jest zdecydowanie mniejsza i nie przekracza kilku dolarów za baryłkę (USD/b), podobnie jak miało to miejsce w pozostałym okresie. Naturalnie w czasie, gdy ceny ropy przekraczały 100 USD/b, także różnica kształtowała się na większym poziomie i wynosiła nawet blisko 30 USD/b –

widoczne jest to na wykresie (rys. 5), gdzie linia ciągła pokazuje spread procentowy, a czerwony wykres słupkowy odpowiada różnicy wyrażonej w dolarach amerykańskich. Dokładnie widać też pik z kwietnia 2020 roku, kiedy ceny obu gatunków ropy znacząco się zróżnicowały. Poza tym krótkotrwałym odchyleniem obecnie różnica wynosi kilka procent, co przy cenie ropy naftowej na poziomie 20–60 USD/b oznacza zaledwie 1–6 USD/b spreadu. Zatem dla rynku ropy rok 2020 nie był udany, gdyż pandemia i spadek popytu doprowadziły do spadku cen. Choć od początku listopada baryłka Brent zdrożała już o blisko 60%, to obecnie cena oscyluje wokół 60 USD/b, co jest najwyższym poziomem od roku (Osowski, 2021).

Co czeka rynek ropy naftowej w przyszłości? Wiele zależy będzie od decyzji Arabii Saudyjskiej, lidera OPEC+, która dobrowolnie ograniczyła wydobycie ropy naftowej o 1 mb/d, począwszy od lutego 2021 roku. Ważnym czynnikiem dla notowań ropy będą kolejne decyzje kartelu. Kluczowe będzie także tempo szczepień na świecie i ich efektywność. W optymistycznym scenariuszu powinno to doprowadzić do poluzowania lub całkowitego zniesienia restrykcji, a tym samym do wzrostu mobilności i transportu.

3. Wybrane czynniki wpływu na cenę ropy

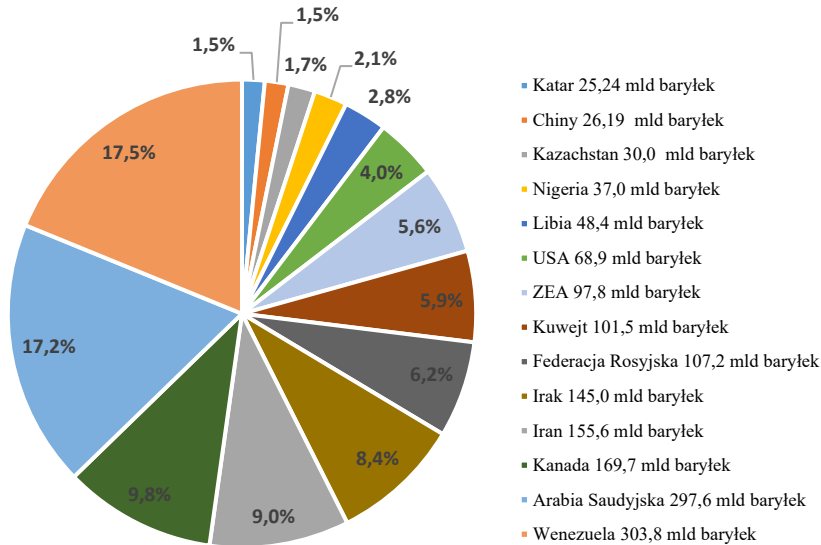
Kluczowym następstwem kryzysów naftowych z lat 1970–1980 (w kontekście powiązania ropa – złoto) była deprecjacja wartości dolara amerykańskiego – najważniejszej ówczesnie waluty rozliczeniowej w wymianie międzynarodowej. Mimo utraty wartości dolar zyskał na znaczeniu w handlu światowym na skutek porozumienia zawartego pomiędzy Arabią Saudyjską a USA, na mocy którego cena ropy miała być ustalana wyłącznie w tej walucie (Iwaszczuk i in., 2015). Nasuwa się więc pytanie, czy istnieje odwrotna zależność: czy notowania dolara mają wpływ na kształtowanie się ceny ropy?

Badając czynniki kształtujące ceny ropy naftowej, trzeba podkreślić, że ze względu na istnienie wielu odmian tego surowca niezwykle trudne jest przeprowadzenie miarodajnych badań – konieczne byłoby wzięcie pod uwagę ich wszystkich i przeprowadzenie obliczeń całościowych, co oznaczałoby ogromne ilości danych, które z kolei byłyby trudne do interpretacji. Dodatkowo rynek tego surowca jest bardzo dynamiczny i charakteryzuje się dużą zmiennością oraz nieprzewidywalnością – z tego też powodu dokładna analiza determinant wpływających na ceny ropy, analizy korelacji, a szczególnie prognozy i próby oszacowania przyszłych cen, są bardzo utrudnione i wymagają przyjęcia wielu założeń, które są miarodajne jedynie w krótkim okresie czasowym (Kowalik i Herczakowska, 2010).

3.1. Koszty wydobycia główną determinantą podaży na rynku ropy

Według szacunków dotyczących udowodnionych zasobów ropy naftowej (BP Statistical Review of World Energy, 2020) powinno jej wystarczyć na jeszcze wiele lat, a rozwój technologii dodatkowo umożliwi pozyskanie surowca z nowych złóż, obecnie niedostępnych bądź nieopłacalnych przy dzisiejszych technologiach wydobycia.

Udowodnione zasoby ropy naftowej w wybranych krajach



Rys. 6. Udowodnione zasoby ropy naftowej w wybranych krajach (dane za rok 2019)

Źródło: BP Statistical Review of World Energy (2020)

Na rysunku 6 przedstawiono kraje, w których udowodnione zasoby ropy naftowej są największe. Tych 14 krajów posiada największe na świecie zasoby, stanowiące powyżej jednego procenta globalnych zasobów, przy czym udowodnione złoża tego surowca (dane za rok 2019) w większości zlokalizowane są na terytoriach krajów zrzeszonych w OPEC (70,1%), a całkowita ilość na koniec 2019 roku szacowana jest na 1,734 bln baryłek. Oznacza to, iż przy obecnym poziomie wydobycia na poziomie 75 mb/d tego węglowodoru powinno wystarczyć jeszcze na ponad 60 lat.

Przy tworzeniu prognoz uwzględniać należy koszty wydobycia, które bardzo się różnią w zależności od czasu i regionu. Konieczne jest też uwzględnienie długofalowego oddziaływania niskich cen ropy na gospodarkę kraju-producenta, zwłaszcza jeśli jego PKB jest silnie skorelowane z eksportem tego surowca. W celu ochrony swoich interesów może on bowiem podejmować adekwatne działania (np. zmniejszać wydobycie, podwyższać ceny lub nawet zaprzestać produkcji). Zaprzestanie produkcji jest posunięciem niepożądanym, jednak w przypadku ceny mniejszej niż koszty produkcji jest niezbędne. Jako przykład należy wspomnieć o pozyskiwaniu ropy naftowej z łupków. W okresie gdy cena ropy wynosiła 80–140 USD/b, takie wydobycie było opłacalne (przy koszcie wydobycia oszacowanym na ok. 50–60 USD/b), natomiast w przypadku ceny w granicach 30–60 USD/b (jaka utrzymuje się od roku 2014) produkcja zacznie przynosić straty (Gwiazda, 2018).

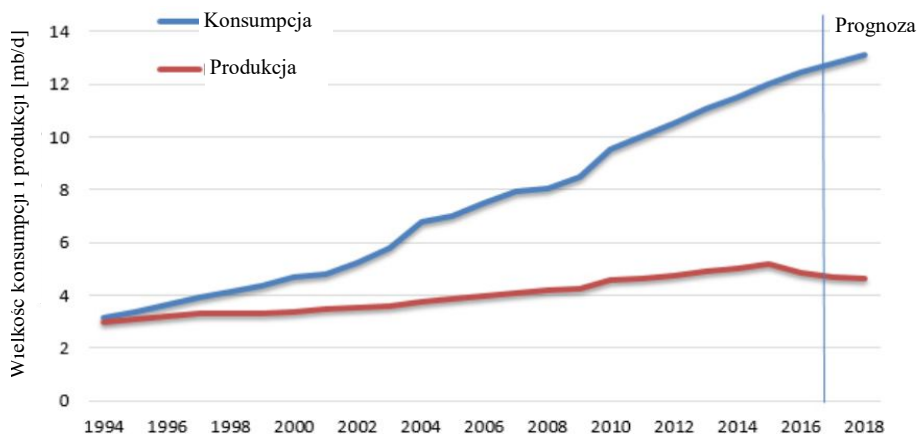
Warte podkreślenia jest to, że powyższe koszty wydobycia dotyczą już istniejących odwiertów. Natomiast w przypadku nowych inwestycji koszty zdecydowanie wzrosną, nawet do 80–90 USD/b (Trader21, 2020). Zauważyć należy, że zaprzestanie

wydobycia w USA nie wpłynie tak znacząco na PKB tego kraju (stanowiąc jego niewielki procent) jak w przypadku Rosji (wpływy ze sprzedaży gazu i ropy stanowią ok. 15% PKB) czy – tym bardziej – Arabii Saudyjskiej (wpływy ze sprzedaży gazu i ropy stanowią aż ok. 40% PKB). Jednocześnie dość istotne jest oszacowanie (Trader21, 2020), przy jakich wartościach ceny ropy budżet danego państwa osiąga równowagę. A tutaj różnice są znaczne – od 45 USD/b w Iraku aż do 118 USD/b w Bahrajnie.

Analiza samych kosztów wydobycia (Trusewicz, 2019) wskazuje, że najniższe są w Arabii Saudyjskiej i Kuwejcie (ok. 16–18 USD/b), a w Arabii Saudyjskiej w przypadku już eksploatowanych złóż jest to nawet 10 USD/b, ponieważ nie jest konieczne doliczanie kosztów poszukiwań i rozpoczęcia wydobycia. W Iraku wydobycie baryłki kosztuje ok. 20 USD, w Zjednoczonych Emiratach Arabskich – 20 USD na lądzie oraz 30 USD na morzu, w Iranie – 22 USD, w Nigerii – 28 USD, w Wenezueli – 36 USD na lądzie i 63 USD na morzu, a w USA w Zatoce Meksykańskiej – 40 USD. Z kolei w Kazachstanie koszt wydobycia baryłki ropy wynosi 51 USD, w USA – 49 USD na lądzie, a w Rosji w Arktyce – 44 USD (Trusewicz, 2019). To także świadczy o tym, że obecne ceny ropy nie pokrywają kosztów wydobycia w wielu krajach, co doprowadzić może do różnorodnych zakłóceń na rynku tego surowca.

3.2. Rozwój chińskiej gospodarki a wzrost popytu na ropę

Aż do końca XX wieku cena „czarnego złota” spadała, dopiero zwiększenie popytu ze strony Chin (zwłaszcza pod koniec XX wieku, a szczególnie od początku kolejnego tysiąclecia) odwróciło tendencję spadkową. Na rysunku 7 przedstawiono zestawienie produkcji oraz konsumpcji ropy naftowej w Chinach w latach 1994–2018. Widoczne jest tu bardzo istotne zwiększenie się konsumpcji przy prawie stałej produkcji, co oznacza rosnący deficyt ropy – ok. 10 mb/d – który musi zostać uzupełniony przez import tego surowca.



Rys. 7. Konsumpcja oraz produkcja ropy naftowej w Chinach w latach 1994–2016 oraz prognoza na lata 2017–2018

Źródło: Sieminski i Ladislaw (2017)

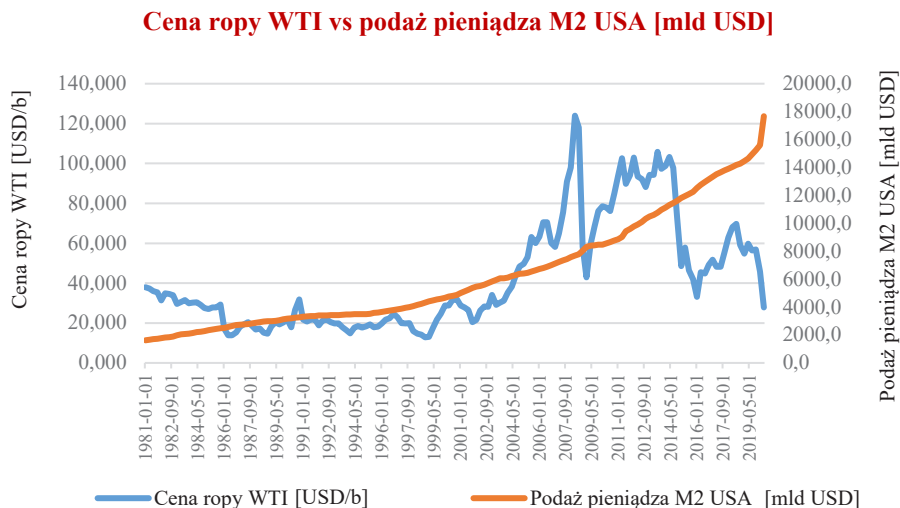
Wzrost gospodarczy na całym świecie, połączony z dynamicznym rozwojem Chin i Indii, doprowadził, mimo stale zwiększającego wydobycia (aczkolwiek w pewnych sytuacjach regulowanego przez ruchy OPEC, a szczególnie Arabię Saudyjską), do znacznego wzrostu cen – aż do ponad 100 USD/b w 2008 roku. Kryzys spowodowany upadkiem banku Lehman Brothers przyniósł osłabienie aktywności gospodarczej na całym świecie, a co za tym idzie – spadek popytu i cen ropy. Taki stan nie trwał jednak długo, bo już kilka lat później surowiec ten odnotował kolejne rekordy, przekraczając poziom 140 USD/b. Ostatnia dekada przyniosła pewne zmiany w wycenie ropy przez rynki światowe – mimo że pogodził się on z gwałtownymi fluktuacjami cen ropy naftowej od blisko 150 USD/b do zaledwie 30 USD/b, które były spowodowane różnymi czynnikami, to jednak zdecydowany spadek ceny ropy utrzymujący się od grudnia 2014 roku był dużym zaskoczeniem dla wielu analityków zajmujących się tematyką surowców energetycznych (Pach-Gurgul, 2016; Gadomski, 2018).

Poza tym takie wydarzenia jak konflikty (zbrojne, gospodarcze, polityczne) czy ataki terrorystyczne (jak te w 2001 roku w USA czy też w 2019 roku w Arabii Saudyjskiej – na rafinerii) również powodują i będą powodować zmiany w kształtowaniu się cen tego surowca (Stopka, 2014; Gadomski, 2018). Właściwie wszystkie tego typu wydarzenia wywierają wpływ na popyt i podaż na rynku ropy, a ich równowaga kształtuje jej cenę, choć w nieco dłuższej perspektywie – ze względu na naturalne opóźnienie w reakcji sektora wydobywczego. W krótkiej perspektywie natomiast występować może chwilowe niedopasowanie podaży do efektywnego popytu – przykładem może być sytuacja z 2020 roku, związana z wybuchem pandemii COVID-19. Wówczas stosuje się działania doraźne (np. ograniczanie wydobycia przez kraje OPEC), aczkolwiek ich realne skutki nie zawsze są zgodne z założeniami. Niezbędna jest współpraca większości producentów tego surowca (Paraskova, 2020; Slav, 2020). Do innych czynników nieekonomicznych zaliczyć można nastroje inwestorów rynku kapitałowego czy prognozy analityków oraz polityków odnośnie do przyszłych wydarzeń, kluczowych dla gospodarki światowej.

3.3. Ropa naftowa a polityka monetarna w USA

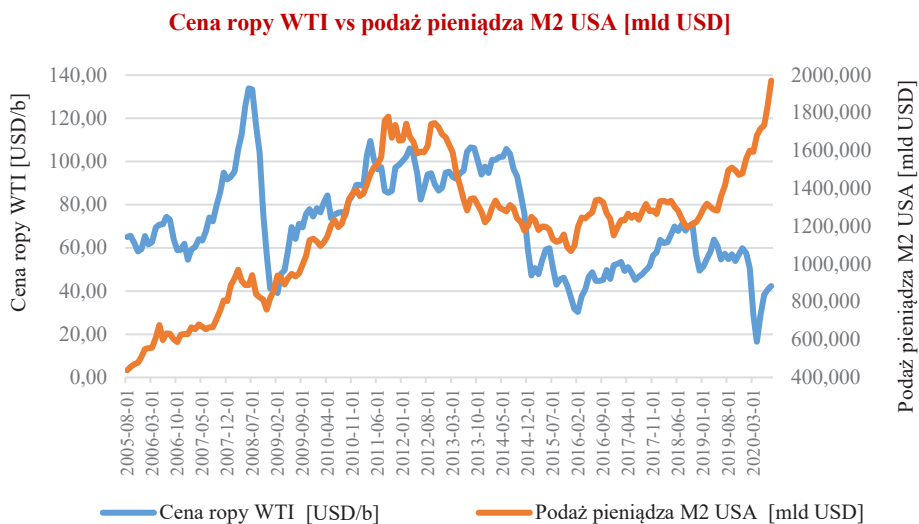
Ponieważ ropa naftowa na rynku globalnym historycznie jest wyceniana w dolarach USA, a rynek ten z kolei związany jest ze stanem gospodarki i realizowanej polityki monetarnej, badaniu poddany zostanie wpływ zagregowanego wskaźnika monetarnego M2 w USA na cenę ropy WTI (wydobywanej w tym kraju). Najpierw zbadana zostanie korelacja między podażą pieniądza M2 w USA a ceną ropy w długiej (39 lat), a następnie w krótkiej (15 lat) perspektywie czasowej. Zmiany ceny ropy na tle podaży pieniądza M2 pokazuje rysunek 8.

Jak widać, w ciągu niemal czterech dekad podaż pieniądza stabilnie rosła. Jej wykres stanowi trend dla wahań ceny surowca – wskazuje na to obliczony współczynnik korelacji na poziomie 0,635. Jednak od 2005 roku ta zależność uległa rozluźnieniu (rys. 9). W tym okresie korelacja między zmiennymi, choć pozostała dodatnia, straciła na sile, co potwierdza współczynnik korelacji Pearsona równy 0,102.



Rys. 8. Cena ropy WTI vs podaż pieniądza M2 USA (okres długi)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FRED (2020)



Rys. 9. Cena ropy WTI vs podaż pieniądza M2 USA (okres krótki)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FRED (2020)

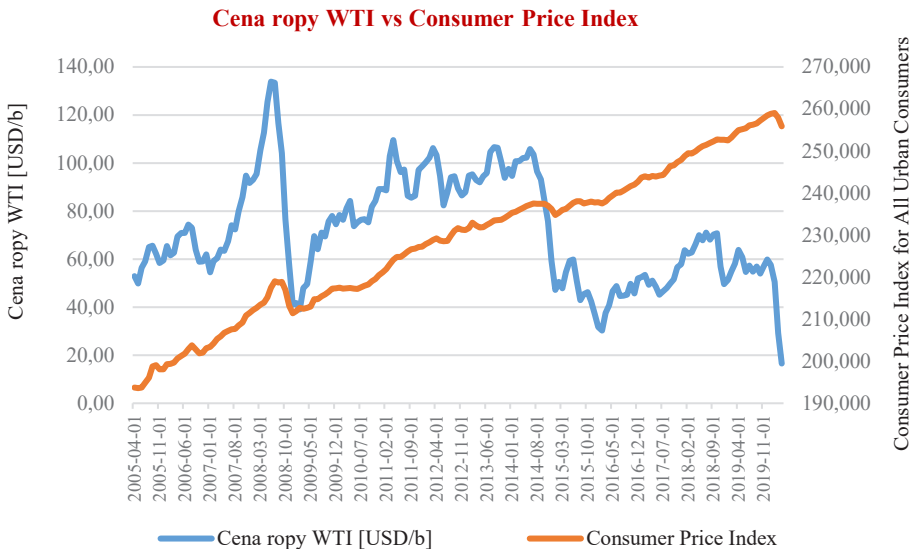
Te rozbieżności wynikać mogą ze ścisłego powiązania waluty USA z ceną ropy naftowej, która jest wyrażana właśnie w dolarach amerykańskich na całym świecie. Z kolei zwiększenie podaży pieniądza M2 jest ściśle powiązane

z deprecjacją tej waluty, co oznacza, iż zwiększenie podaży pieniądza, osłabiające dolara, powoduje wzrost ceny tego surowca w tejże walucie. Niższa korelacja w okresie krótkim może być następstwem działania innych czynników, które miały większy wpływ na kształtowanie się ceny tego surowca. Dla długiego horyzontu czasowego ten wpływ, jak wynika z przedstawionych badań, już jest bardzo wyraźnie widoczny.

3.4. Ropa naftowa a poziom inflacji w USA

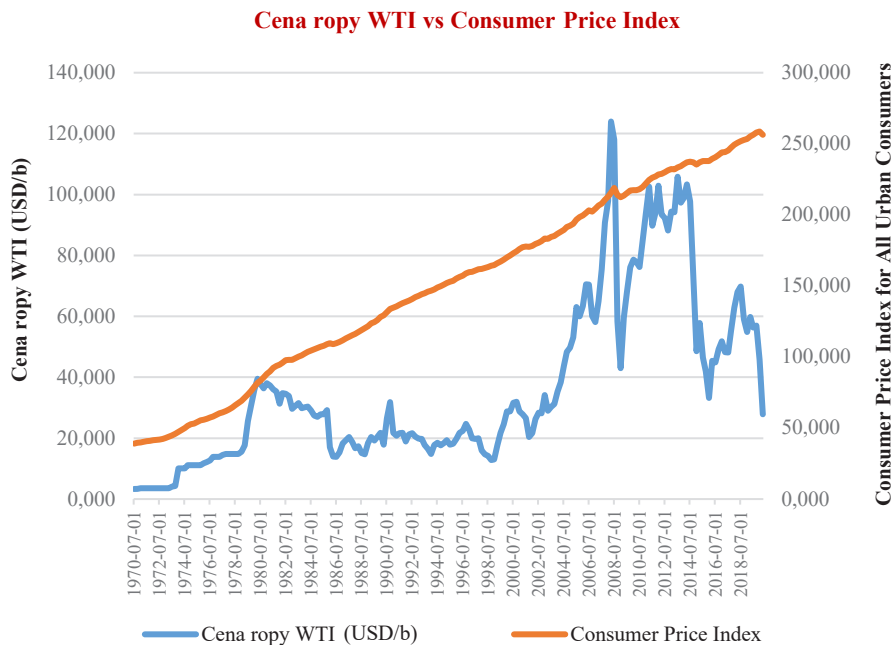
Stan gospodarki odzwierciedla również wskaźnik inflacji. Dlatego kolejne badanie dotyczy będzie powiązania pomiędzy ceną ropy naftowej WTI a wskaźnikiem cen towarów i usług CPI (*Consumer Price Index*), który jest miernikiem inflacji konsumenckiej. Ze wspomnianych wyżej względów wybrano amerykański indeks CPI-U. Badania ponownie przeprowadzono dla dwóch okresów: krótkiego (15 lat) i długiego (50 lat). Okres krótki obejmuje lata 2005–2020, a okres długi – lata 1970–2020.

Zmiany ceny ropy na tle inflacji w krótkim okresie zaprezentowano na rysunku 10. Nietrudno zauważyć, że wykresy te nie korelują ze sobą, co potwierdza też obliczony współczynnik korelacji Pearsona o wartości $(-0,213)$. Natomiast w długim okresie (rys. 11) zależność ta się potwierdziła (z dodatnią siłą na poziomie $0,750$), zwłaszcza była zauważalna w latach 1970–2008. Zakłócenia krótkiego okresu, które też odbiły się częściowo na okresie długim, były raczej spowodowane zawirowaniami związanymi z wybuchem kryzysu w 2008 roku.



Rys. 10. Cena ropy WTI vs CPI-U (okres krótki)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FRED (2020)



Rys. 11. Cena ropy WTI vs CPI-U (okres długi)

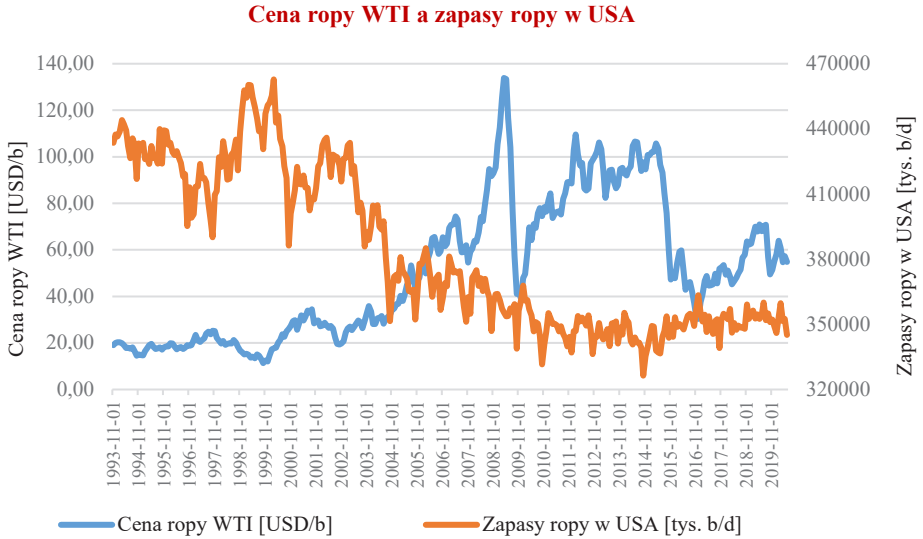
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FRED (2020)

Ogólnie rzecz biorąc, można stwierdzić, że istnieje dodatnia korelacja pomiędzy indeksem CPI-U wskazującym spadek wartości dolara amerykańskiego a wzrostem ceny ropy denominowanej w tejże walucie. Wyniki badań dotyczące okresu krótszego są prawdopodobnie spowodowane znacznymi wahaniami na rynku ropy w tym okresie, na skutek wybuchu kryzysu gospodarczego.

3.5. Wydobycie i zapasy w USA a cena ropy WTI

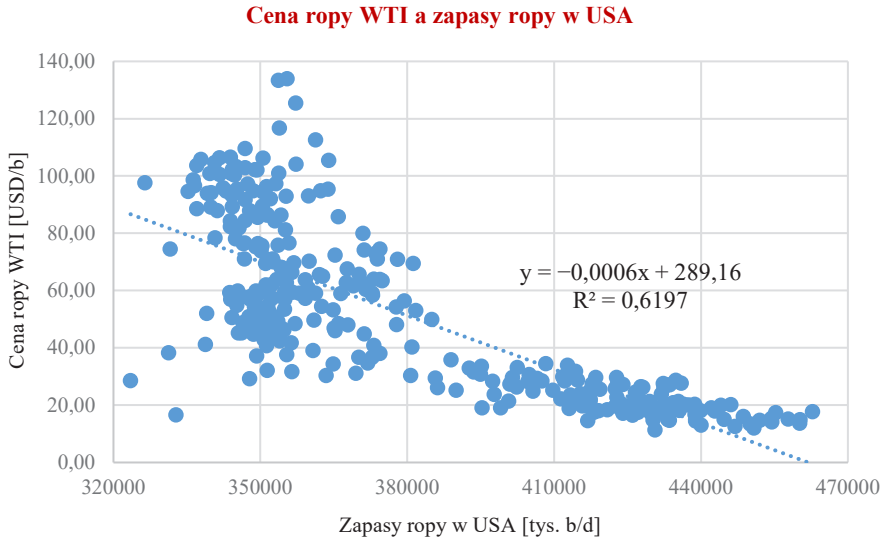
Na koniec warto zbadać, czy i jak wpływają na rynek ropy zapasy (rezerwy) tego surowca przechowywane w Stanach Zjednoczonych. Analizie zostanie poddany współczynnik korelacji pomiędzy ceną ropy WTI a zapasami tego surowca w USA. Dane z okresu od 1 stycznia 1993 roku do 1 czerwca 2020 roku obejmują 330 obserwacji w odstępach miesięcznych, obliczanych jako średnia z poszczególnych okresów.

Jak widać na rysunku 12, jest to zależność odwrotna i silna, co potwierdza współczynnik korelacji ($-0,787$). Zbudowany model regresji liniowej i rozproszenie danych wokół jego wykresu (rys. 13) również potwierdza poprzedni wniosek. Naturalnie jest to zgodne z oczekiwaniami, gdyż rosnące zapasy zwykle wpływają na spadek cen notowanych surowców.



Rys. 12. Cena ropy WTI a zapasy w USA

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FRED (2020) i EIA (2020)



Rys. 13. Rozproszenie ceny ropy WTI (w zależności od zapasów w USA) wokół trendu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FRED (2020) i EIA (2020)

Oczywiste jest, że na rynek ropy naftowej wpływ wywiera pewny zbiór czynników o różnorodnym działaniu, które mogą się kumulować lub kompenso-

wać, w zależności od okoliczności. Poza tym zbiór ten cały czas podlega zmianom związanym z postępem technologicznym i rozwojem poszczególnych krajów. Jako przykład przytoczyć tu można zwiększenie konkurencji na globalnym rynku tego węglowodoru będące skutkiem opracowania i wdrożenia technologii pozyskiwania ropy z łupków. Liderem w tym stały się Stany Zjednoczone, które zaczęły produkować i sprzedawać ropę na dużą skalę. Kolejną innowacją stała się technologia skraplania gazu (LNG), która umożliwiła dostarczanie surowca w różne części świata tankowcami, co zwiększyło konkurencję na globalnym rynku „czarnego złota”.

4. Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych badań, a także analizy czynników niepodlegających badaniu stwierdzić można, że kształtowanie się cen ropy jest procesem, w którym interferencjom ulega bardzo wiele zmiennych zależnych, co powoduje znaczne trudności w interpretacji uzyskanych wyników. Z całą pewnością jednak można przyjąć, iż popyt oraz podaż są głównymi czynnikami determinującymi ceny ropy. Nie można jednak pominąć faktu, że handel tym surowcem w postaci instrumentów pochodnych, a także znaczna ilość pozycji spekulacyjnych połączonych z handlem elektronicznym wydatnie wpływają na wahania cen.

Dodatkowo w przypadku ropy naftowej konieczne jest uwzględnienie istnienia wielu odmian będących przedmiotem obrotu, a pochodzących od różnych producentów, którzy za pomocą regulacji podaży oraz cen korygują własne strategie sprzedażowe. Istnienie takich podmiotów jak OPEC, pojawienie się nowych rozwiązań takich jak ropa z łupków czy też silny wzrost popytu ze strony Chin – także i te aspekty należy bezwzględnie wziąć pod uwagę podczas analizy kształtowania się cen ropy na rynkach światowych.

Przy dużej wrażliwości i strategicznym znaczeniu tego surowca trudno jest prognozować, jak w przyszłości będą kształtowały się popyt i podaż oraz jakie będą ceny tego węglowodoru. Głównym czynnikiem wpływającym na podaż są koszty produkcji. Natomiast na popyt wpływa przede wszystkim koniunktura gospodarki światowej. Istnieje też wiele innych czynników (ekonomicznych i nieekonomicznych), które w ten czy inny sposób będą zmieniać te wartości, a w konsekwencji ceny na rynku światowym. Zaliczyć do nich można m.in.: kryzysy gospodarcze, zmiany udziału tego surowca w produkcji energii, politykę klimatyczną, rozwój innych źródeł energii, nowe technologie w produkcji środków transportu, klęski żywiołowe, konflikty, wojny, rewolucje, pandemie etc.

Jak pokazała pandemia COVID-19, także nieprzewidziane czynniki zewnętrzne mogą bardzo zakłócić wcześniejsze trendy, a nawet całkowicie zmienić obraz światowej gospodarki, której stan niewątpliwie ma silny wpływ na ceny surowców. Surowce to podstawa działalności gospodarczej. Ich ceny wpływają na konkurencyjność przedsiębiorstw oraz możliwość przetrwania w okresach recesji, a tym samym oddziałują na stopę inflacji i bezrobocie, które wyznaczają poziom życia całego społeczeństwa.

Literatura

- BP Statistical Review of World Energy, 2019.
- BP Statistical Review of World Energy, 2020.
- CIA (Central Intelligence Agency): *The World Factbook*, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2241rank.html> [10.09.2020].
- EIA (Energy Information Administration): <https://www.eia.gov/> [10.09.2020].
- FRED (Federal Reserve Economic Data): <https://fred.stlouisfed.org/> [19.09.2020].
- Gadomski W., 2018: *Ceny ropy jak zawsze zaskakują*, Obserwator Finansowy, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/rynki-finansowe/bankowosc/ceny-ropy-jak-zawsze-zaskakuja/> [19.09.2020].
- Gwiazda A., 2018: *Amerykańska ropa z łupków ustabilizuje światowy rynek surowca*, Obserwator Finansowy, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/amerykanska-ropa-z-lupkow-ustabilizuje-swiatowy-rynek-surowca/> [19.09.2020].
- IEEJ (Institute of Energy Economics, Japan), 2020: *IEEJ Outlook 2020*, <https://thecoalhub.com/wp-content/uploads/2020/02/IEEJ.pdf> [5.09.2020].
- Iwaszczuk N., Orłowska-Puzio J., Łamasz B., Wzorek A., 2015: *Kluczowe ryzyka gospodarcze w dobie globalizacji*, Wydawnictwa AGH, Kraków.
- Kowalik S., Herczakowska J., 2010: *Analiza i prognoza cen ropy naftowej na rynkach międzynarodowych*, *Polityka Energetyczna*, t. 13, z. 2, s. 253–263.
- OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries): <https://www.opec.org/> [19.09.2020].
- Osikowicz R., 2012: *Rynek ropy naftowej na świecie*, *Paliwa i Energetyka*, nr 3, s. 29–51.
- Osowski D., 2021: *Nadchodzi długa hossa na rynku surowców?*, *Parkiet*, <https://www.parkiet.com/Analizy/302069970-Nadchodzi-dluga-hossa-na-rynku-surowcow.html> [6.02.2021].
- Pach-Gurgul A., 2016: *Główne determinanty wahań cen ropy naftowej na świecie na przełomie lat 2014/2015*, *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, nr 30(3), s. 185–198.
- Paraskova T., 2020: *Demand for OPEC oil falls to 30-year low*, *OilPrice*, <https://oilprice.com/Latest-Energy-News/World-News/Demand-For-OPEC-Oil-Falls-To-30-Year-Low.html> [19.09.2020].
- Sieminski A., Ladislaw S., 2017: *China's Net Oil Import Problem*, *Center for Strategic and International Studies (CSIS)*, <https://www.csis.org/analysis/energy-fact-opinion-chinas-net-oil-import-problem> [19.09.2020].
- Slav I., 2020: *OPEC+ agrees to less than 10 million Bpd cut*, *OilPrice*, <https://oilprice.com/Energy/Crude-Oil/OPEC-Agrees-To-Less-Than-10-Million-Bpd-Cut.html> [19.09.2020].
- Stooq: <https://stooq.pl/> [19.09.2020].
- Stopka M., 2014: *Prawdziwe przyczyny konfliktu Rosja-Ukraina i skutki dla polskiej gospodarki i giełdy*, <https://www.michalstopka.pl/przyczyny-i-skutki-konfliktu-rosja-ukraina-polska-gospodarka-i-gielda/> [19.09.2020].

- Stopka M., 2016: *Fundamentalna analiza rynku ropy naftowej*, <https://www.michal-stopka.pl/fundamentalna-analiza-ryнку-ropy-naftowej/> [20.09.2020].
- Trader21, 2020: *Inteligentny inwestor XXI wieku. Tom 1: Od podstaw po szczyt inteligencji inwestowania*, Independent Trader, <https://www.inteligentnyinwestor.pl/plik/6/inteligentny-inwestor-xxi-wieku-fragment.pdf> [19.09.2020].
- Trusewicz I., 2019: *Kto najtaniej wydobywa ropę?*, Rzeczpospolita, <https://energia.rp.pl/surowce-i-paliwa/19081-kto-najtaniej-wydobywa-ropę> [19.09.2020].
- Yoshino N., Alekhina V., 2019: *Empirical Analysis of Global Oil Price Determinants at the Disaggregated Level over the Last Two Decades*, ADBI Working Paper 982, Asian Development Bank Institute, <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/516151/adbi-wp982.pdf> [19.09.2020].

ANALYSIS OF THE IMPACT FACTORS ON THE GLOBAL CRUDE OIL MARKET

Summary: Crude oil remains a strategic energy resource all over the world. Changes in the price of this hydrocarbon have a significant impact on the economy, as motor fuels produced from it have a large share in the operating costs of economic entities. In addition, the increase in production and the standard of living of the population also contributes to the increase in demand for energy, including fuel. Even increased expenditure on the wider implementation of technologies related to energy obtained from renewable sources, as well as progress in this field, do not quickly change the role of this raw material. Thus, oil will affect many aspects of economic activity for a long time to come. However, under the influence of various factors, the price of this raw material is constantly fluctuating over time. The subject of this chapter is to identify the most important factors influencing the oil price and to estimate the significance of this impact. The obtained results show that each of the examined factors has an impact on the formation of the raw material price, however, the correlation coefficients fluctuate in a wide range. This means that some factors have a large direct impact on the price of this raw material, while others have a moderate indirect impact.

Keywords: crude oil, Pearson's correlation coefficient, M2 money supply index, CPI inflation index

ROZWÓJ ENERGETYKI JĄDROWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI¹

Marek MICHALSKI

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Wydział Zarządzania,
Katedra Zarządzania Strategicznego

Streszczenie: Wymuszane przez międzynarodowe organizacje i prawodawstwo UE ograniczenie emisji dwutlenku węgla (CO₂) może być osiągnięte przede wszystkim dzięki zmniejszeniu zużycia węgla kamiennego i brunatnego, gdyż te surowce energetyczne cechuje stosunkowo najwyższy poziom emisji CO₂. Ze względu na ograniczenia i uwarunkowania wytwarzania energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii, takich jak wiatr i promienie słoneczne, oraz stosunkowo wysoki koszt paliwa w elektrowniach gazowych głównym alternatywnym rozwiązaniem dla polskiej energetyki, opartej w większości na spalaniu węgla, jest budowa elektrowni jądrowych. Celem rozdziału jest określenie uwarunkowań i zasadności budowy elektrowni jądrowych.

Słowa kluczowe: UE, emisja dwutlenku węgla (CO₂), energetyka, elektroenergetyka, energia jądrowa, strategia

1. Wprowadzenie

Specyficzna dla energii elektrycznej jest konieczność bilansowania podaży z popytem w czasie rzeczywistym, przy stosunkowo niewielkich możliwościach magazynowania w skali kraju. Rosnący udział w ogólnym bilansie energetycznym niesterowalnych odnawialnych źródeł energii (OZE), w przypadku których wielkość produkcji zależy od chwilowej prędkości wiatru i nasłonecznienia, wymusza dostępność alternatywnych, sterowalnych źródeł energii elektrycznej. Wzrost kosztów emisji dwutlenku węgla (CO₂) ogranicza możliwość wykorzystania elektrowni opalanych węglem brunatnym i kamiennym, które cechują się stosunkowo najwyższym poziomem emisji CO₂. Z uwagi na ograniczone zasoby hydrogeologiczne główną alternatywną opcją dla Polski są elektrownie jądrowe. Wobec powyższego celem badań było określenie uwarunkowań i zasadności budowy elektrowni jądrowych.

¹ Wydanie publikacji zostało sfinansowane przez Akademię Górniczo-Hutniczą im. Stanisława Staszica w Krakowie (subwencja na utrzymanie i rozwój potencjału badawczego).

2. Uwarunkowania rozwoju energetyki jądrowej

Rozwój energetyki jądrowej jest uwarunkowany globalnie z uwagi na ograniczenia ekonomiczne i w zakresie dostępności technologii oraz paliwa, a także globalne dążenia do redukcji emisji gazów cieplarnianych (Poitras, 2021), szczególnie CO₂. Ważną rolę odgrywają decyzje administracyjne na szczeblu lokalnych, krajowym i ponadnarodowym.

Uwarunkowania ekonomiczne wynikają z wysokich nakładów inwestycyjnych i długiego okresu zwrotu kapitału. Koszt budowy elektrowni jądrowych jest najwyższy ze wszystkich komercyjnych technologii wytwarzania energii elektrycznej w ilościach hurtowych. Ponadto często dochodzi do znacznego, czasem nawet kilkusetprocentowego, przekroczenia przyjętego budżetu oraz wieloletnich opóźnień w budowie.

Dostęp do technologii przetwarzania rud uranu w paliwo jądrowe oraz wytwarzania z niego energii elektrycznej jest ograniczony zarówno przez konkurencję i ochronę własności intelektualnej, jak i dążenie do powstrzymania proliferacji broni jądrowej, do której wytwarzania wykorzystuje się procesy związane z przetwarzaniem uranu i zużytego paliwa jądrowego. Wytwarzanie paliwa jądrowego wymaga dostępu do rudy uranu oraz zaawansowanej technologii przetwarzania uranu, którą opanowało niewiele podmiotów na świecie. Dostęp do tej technologii jest kontrolowany przez rządy państwowe z uwagi na możliwość jej zastosowania do wytwarzania broni jądrowej. Przy czym masa i objętość paliwa jądrowego są znacznie mniejsze niż w przypadku węglowodorów, co umożliwia łatwy transport z dowolnego miejsca na ziemi. Koszt paliwa jądrowego w przeliczeniu na jednostkę wytworzonej z niego energii elektrycznej jest stosunkowo niewielki.

Największym źródłem kontrowersji dotyczących utrzymania lub zwiększenia zakresu wykorzystania energii jądrowej na świecie i w Polsce jest aspekt ochrony środowiska naturalnego. Zaletą elektrowni jądrowych jest brak emisji gazów cieplarnianych i możliwość zasilania bez przerw – 24 godziny na dobę. Jest to szczególnie ważne zwłaszcza wobec wzrostu wykorzystania elektrowni wiatrowych i słonecznych, których produkcja jest uzależniona od prędkości wiatru i nasłonecznienia, a jej zmienność w czasie zazwyczaj nie jest dodatnio skorelowana z popytem na energię elektryczną. To dodatkowo zwiększa potrzebę magazynowania energii elektrycznej lub zapewnienia alternatywnego źródła, takiego jak energia jądrowa. Głównym sposobem magazynowania hurtowych ilości energii elektrycznej są elektrownie wodne, w tym szczytowo-pompowe. Przy czym maksymalna ilość magazynowanej w ten sposób wody, z której przyływu można wytworzyć energię elektryczną, jest uwarunkowana hydrogeologicznie i z nielicznymi wyjątkami niewielka w skali zapotrzebowania całych krajów. Inne technologie magazynowania, takie jak akumulatory i sprężanie powietrza, charakteryzują się stosunkowo małą pojemnością oraz wysokim kosztem. Dlatego ich zastosowanie jest obecnie ograniczone do uzupełniania braków energii podczas lokalnych szczytów zapotrzebowania na energię elektryczną.

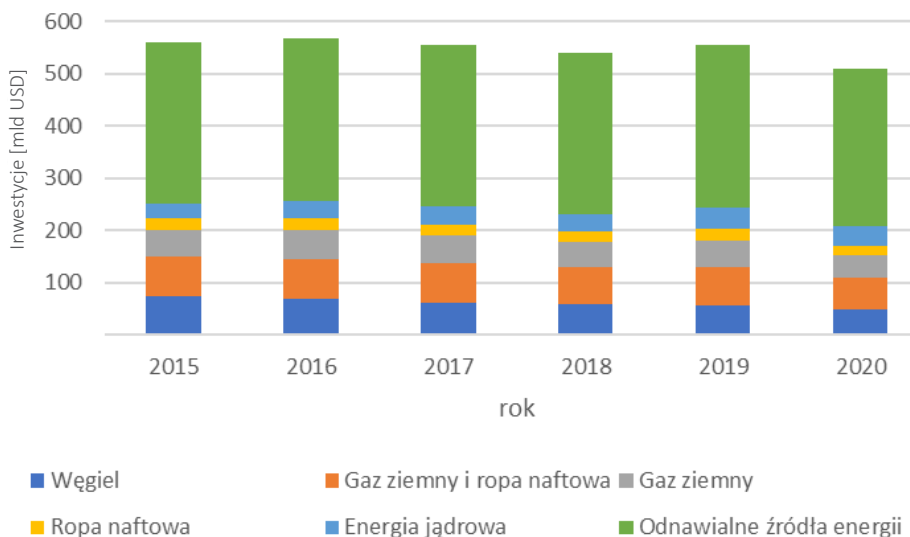
Elektrownie jądrowe zazwyczaj są postrzegane jako źródło energii o znacznie większym negatywnym wpływie na środowisko naturalne niż OZE. Po pierwsze, cykl paliwowy – zbiór procesów od wydobycia rudy uranu, poprzez wytwarzanie i wypalanie paliwa jądrowego, po przetwarzanie i składowanie odpadów – generuje duże ilości szkodliwych odpadów. Po drugie, odpady te są w różnym stopniu radioaktyw-

ne. Czas połowicznego rozkładu poszczególnych składników jest zróżnicowany, ale ogólnie rzecz biorąc, pozostają one w malejącym stopniu niebezpieczne przez tysiące lat, co znacząco utrudnia składowanie, szczególnie długookresowe. Po trzecie, istnieje ryzyko skażenia radioaktywnego w wyniku awarii lub ataku terrorystycznego. Współczesne reaktory są znacznie bezpieczniejsze na przykład od tych, które uległy awarii w Czarnobylu i Fukushima. Jednak nie można całkowicie wykluczyć możliwości skażenia środowiska naturalnego radioaktywnymi izotopami.

3. Rozwój energetyki jądrowej na świecie

Energetyka jądrowa jest od kilkadziesiąt lat ważnym, a w niektórych krajach dominującym, źródłem energii elektrycznej. W wielu krajach, w tym w Polsce, z uwagi na nieprzewidywalny charakter wytwarzania energii elektrycznej z wiatru i energii słonecznej oraz brak korzystnych warunków hydrologicznych do budowy elektrowni wodnych na dużą skalę, elektrownie jądrowe są często preferowane jako źródło energii elektrycznej ze względu na dużą moc, wysoką niezawodność i brak emisji CO₂.

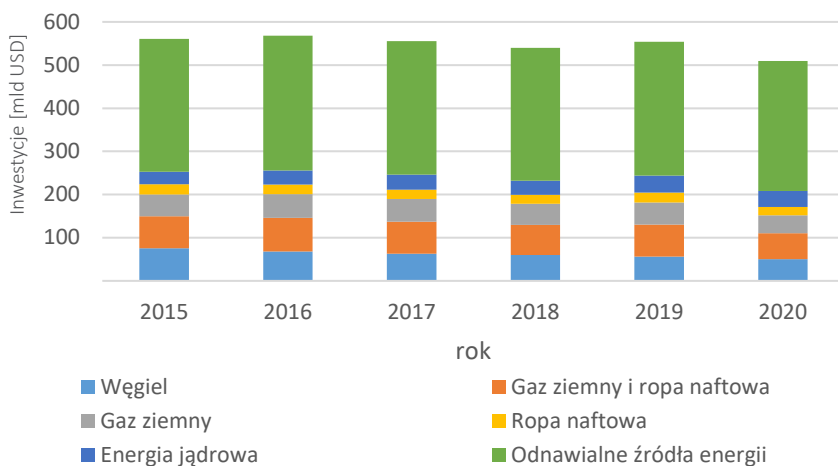
Od dłuższego czasu, w związku z obawami o ocieplenie klimatu, poziom światowych inwestycji w elektrownie wiatrowe, słoneczne i inne OZE wielokrotnie przewyższa energetykę jądrową. Dane dotyczące światowych inwestycji w moce wytwórcze w latach 2015–2020 przedstawiono na rysunku 1. W 2020 roku inwestycje w OZE, na poziomie 301 mld USD, były ośmiokrotnie większe niż w energetykę jądrową (37 mld USD), a w latach 2015–2020 średnio dziewięciokrotnie większe: łącznie 1849 mld USD w OZE, a zaledwie 205 mld USD w energetykę jądrową.



Rys. 1. Światowe inwestycje w wytwarzanie energii elektrycznej w latach 2015–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie Mycle Schneider Consulting (2020), IEA (2002c)

W Europie sytuacja jest podobna jak na świecie. W latach 2015–2020 inwestycje w OZE na sumę 417 mld USD przewyższyły jedenastokrotnie inwestycje w energetykę jądrową – na poziomie 42 mld USD (rys. 2). Na uwagę zasługuje natomiast wzrost inwestycji w energetykę jądrową z 5 mld USD/rok w latach 2015–2017 do 6 mld USD w roku 2018 i 10 mld USD/rok w latach 2019–2020, czyli podwojenie inwestycji w ostatnich dwóch latach w porównaniu z inwestycjami sprzed 3–5 lat. Jest tak pomimo planu zamknięcia wszystkich elektrowni jądrowych w Niemczech – kraju z największym udziałem w PKB Unii Europejskiej.



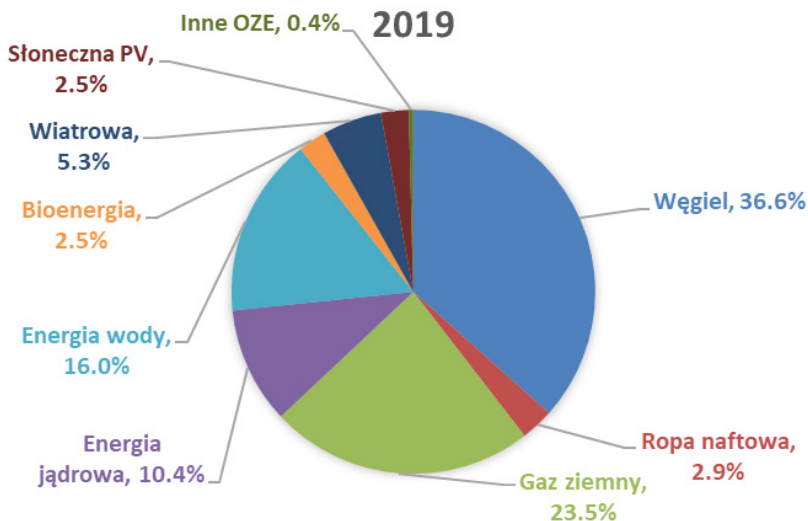
Rys. 2. Europejskie inwestycje w wytwarzanie energii elektrycznej w latach 2015–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie IEA (2020b)

Stany Zjednoczone mają obecnie największy udział (31%) w światowej produkcji energii elektrycznej, co stanowi 18,9% ich zapotrzebowania na energię elektryczną. Z kolei największy udział elektrowni jądrowych w produkcji energii ogółem danego państwa występuje we Francji, na Ukrainie i w Szwecji, gdzie jest to źródło odpowiednio 71%, 53% i 42% całkowitej produkcji energii elektrycznej (IEA, 2020a: 19). Ogólną strukturę wytwarzania energii elektrycznej na świecie w roku 2019 ukazuje rysunek 3. Energia jądrowa stanowi 10,4% produkcji, podczas gdy udział węglowodorów – węgla kamiennego i brunatnego, gazu ziemnego i ropy naftowej – jest sześć razy większy, na poziomie 63%. Więcej energii elektrycznej wytwarza się z przepływów wody – łącznie 16%. Warto jednak zwrócić uwagę, że udział węglowodorów w wytwarzaniu energii elektrycznej, których produkcja jest sterowalna, szczególnie węgla, maleje. Jednocześnie ilość energii wytwarzanej w elektrowniach słonecznych i wiatrowych cechuje się najszybszym tempem wzrostu, co wymusi budowę dodatkowych sterowalnych źródeł takich jak elektrownie jądrowe.

Prognoza Międzynarodowej Agencji Energetycznej (International Energy Agency, IEA) w scenariuszu zrównoważonego rozwoju (Danish i in., 2021) (*Sustainable Development Scenerio, SDS*) przewiduje znaczny spadek wykorzystania węglo-

wodorów, szczególnie węgla – z poziomu 36,6% w 2019 roku do zaledwie 5,0% w 2040 roku, a ogólnie węglowodorów ze wspomnianych 63% do 17,2% w tym samym okresie (rys. 4). Natomiast przewiduje się niewielki wzrost udziału energii jądrowej z 10,4% w 2019 roku do 11,2% w 2040 roku.



Rys. 3. Struktura wytwarzania energii elektrycznej na świecie w roku 2019

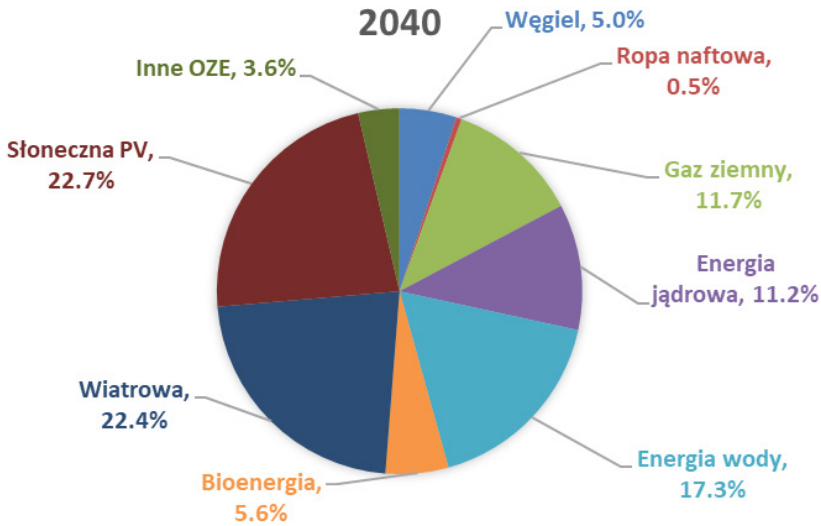
Źródło: opracowanie własne na podstawie IEA (2020c: 345)

Warto jednak odnotować, że prognozowany wzrost światowej produkcji energii elektrycznej z obecnych 26 942 TWh do 38 774 TWh w 2040 roku oznacza, że pomimo stosunkowo niewielkiej różnicy procentowej ilość wytwarzanej w ten sposób energii elektrycznej wrośnie o ponad połowę.

Głównym paliwem w elektrowniach jądrowych jest uran. Jego zasoby są duże i nie przewiduje się braku tego paliwa w przewidywalnej przyszłości (BGR, 2020: 59–63).

Pandemia COVID-19 ma dotychczas stosunkowo niewielki wpływ na rozwój OZE i energetyki jądrowej (IEA, 2020c: 30). Warto jednak zwrócić uwagę na średni wiek działających obecnie na świecie 408 reaktorów jądrowych wynoszący 31 lat, podczas gdy wiek dotychczas zamkniętych 189 reaktorów jądrowych to średnio zaledwie 27 lat. 84% z nich zostało zamkniętych po przepracowaniu nie więcej niż 40 lat (Mykle Schneider Consulting, 2020). Różni się to znacząco od założeń *Programu polskiej energetyki jądrowej*, który zakłada ponad 80-letni okres pracy instalacji (*Uchwała...*, 2020).

Podstawowymi wadami elektrowni jądrowych są: wysokie koszty budowy, generowanie radioaktywnych odpadów oraz ryzyko skażenia środowiska naturalnego w razie poważnej awarii lub ataku terrorystycznego. Przy czym wprowadzone od połowy lat 90. pasywne zabezpieczenia reaktorów III (potem III+ i IV) generacji oraz konstrukcje, które mają wytrzymać nawet uderzenie dużego samolotu, znacząco obniżają ryzyko skażenia środowiska naturalnego.



Rys. 4. Prognoza struktury wytwarzania energii elektrycznej na świecie w roku 2040 dla scenariusza zrównoważonego rozwoju

Źródło: opracowanie własne na podstawie IEA (2020c: 345)

Trwają badania nad dalszym udoskonaleniem procesów wytwarzania w elektrowniach jądrowych (Zhan i in., 2021).

4. Rozwój krajowej energetyki jądrowej

Kolejne rządy Polski od lat deklarują chęć budowy pierwszej elektrowni jądrowej i przedstawiają plany tej inwestycji, przy czym terminy rozpoczęcia budowy były wielokrotnie przekładane. Opublikowana przez Ministerstwo Klimatu i Środowiska, przyjęta przez Radę Ministrów 2 lutego 2021 roku, *Polityka energetyczna Polski do 2040 roku* zakładała uruchomienie pierwszej polskiej elektrowni jądrowej do 2033 roku i kolejnych co 2–3 lata – łącznie budowę sześciu bloków (MKŚ, 2020). Jednak dotychczas nie podjęto nawet ostatecznej decyzji o miejscu budowy, która – jak można sądzić, bazując na międzynarodowych doświadczeniach – potrwa co najmniej kilka lat. W przypadku budowy tego typu obiektów często występuje opóźnienie i przekroczenie budżetu inwestycji z powodu niedoszacowania rzeczywistego kosztu. Przyczyną wzrostu kosztu budowy są często zmiany technologiczne wprowadzane w trakcie budowy mające na celu spełnienie nowych regulacji prawnych w zakresie bezpieczeństwa.

W tabeli 1 porównano koszt budowy elektrowni na świecie w ostatnich latach z wykorzystaniem różnych źródeł energii pierwotnej, w tym węgla, gazu, energii jądrowej oraz OZE. Elektrownie jądrowe wyróżnia najwyższa średnia, mediana i maksymalna wartość.

Tabela 1

Koszty budowy elektrowni w zależności od technologii wytwarzania energii elektrycznej
[EUR/kWe]

Źródło energii	Koszt minimalny	Koszt średni	Mediana	Koszt maksymalny
Węgiel brunatny	1871	2541	2541	3210
Węgiel kamienny	684	1621	1525	3745
Gaz ziemny	217	703	816	948
Jądrowa	1844	3082	2881	5915
Wodna	1623	2837	2375	4974
Biomasa	712	2138	936	5594
Wiatrowa na lądzie	750	1189	1230	2583
Wiatrowa na morzu	1471	2458	2342	3452
Słoneczna PV	735	735	735	735

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IEA i NEA (2020)

Przedstawione koszty budowy elektrowni nie są jednak miarodajne dla porównania kosztów wytwarzania energii elektrycznej z uwagi na wysoki współczynnik wykorzystania mocy produkcyjnych, niski koszt paliwa i brak emisji gazów cieplarnianych w elektrowniach jądrowych. Dlatego większą wagę ma porównanie średnich zdyskontowanych kosztów wytwarzania energii elektrycznej (*Levelized Cost of Electricity*, LCOE) zaprezentowanych w tabeli 2. Porównanie to wskazuje na stosunkowo najniższy LCOE dla wszystkich wariantów budowy elektrowni jądrowych przy stopach dyskontowych od 3% do 7%. Przy czym różnice na korzyść elektrowni jądrowych są jeszcze większe w porównaniu z elektrowniami słonecznymi i wiatrowymi, z uwagi na sterowalność i możliwość zachowania ciągłości produkcji, niezależnie od czynników zewnętrznych takich jak nasłonecznienie i prędkość wiatru. Elektrownie wodne są w większej mierze sterowalne, a ich produkcja jest uzależniona od ilości wody, która zazwyczaj ogranicza wielkość i czas produkcji.

Tabela 2

Koszty paliwa, emisji CO₂, utrzymania oraz długookresowy średni zdyskontowany koszt wytwarzania (LCOE) dla różnych technologii wytwarzania i magazynowania energii elektrycznej

Źródło energii	Koszt [EUR/MWh]			LCOE* [EUR/MWh]			Liczba**
	paliwo	CO ₂	utrzymanie	3%	5%	7%	
Węgiel brunatny	16	42	8	68	81	93	2
Węgiel kamienny	20	37	17	71	81	91	11
Gaz ziemny	38	22	9	65	69	73	24
Jądrowa	8	0	14	33	44	54	16
Wodne (>5 MW)	0	0	10	36	68	98	11

Tabela 2 cd.

Źródło energii	Koszt [EUR/MWh]			LCOE* [EUR/MWh]			Liczba**
	paliwo	CO ₂	utrzymanie	3%	5%	7%	
Wodne (<5 MW)	0	0	17	56	107	154	19
Biomasa	57	0	23	99	115	129	4
Geotermia	0	0	18	56	88	118	6
Wiatrowe na lądzie	0	0	26	65	83	99	44
Wiatrowe na morzu	0	0	21	56	73	87	23
Słoneczne PV	0	0	15	61	83	101	52
Słoneczne CSP	0	0	13	77	107	133	4
Szczytowo pompowe	0	0	6	49	96	134	3
Akumulatory Li-Ion	0	0	9	82	97	109	4
Sprężone powietrze	0	0	11	57	98	135	1

* Średni zdyskontowany koszt wytwarzania dla stóp dyskontowych: 3%, 5% i 7%.

** Liczba obiektów danego rodzaju objętych analizą.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IEA i NEA (2020)

Przedmiotem dalszej analizy jest emisja CO₂ do atmosfery w wyniku spalania paliw kopalnianych oraz koszty z tym związane. W ostatnim czasie nastąpił niekontrolowany wzrost cen uprawnień EU Allowances (EUA) do emisji CO₂ (rys. 5). W połowie marca 2021 roku cena ta wyniosła 42,39 EUR/t CO₂, co stanowi niemal 100-procentowy wzrost względem wartości rok wcześniej i 70-procentowy względem średniej ceny w roku 2020.



Rys. 5. Ceny uprawnień EUA do emisji CO₂ od stycznia 2020 do marca 2021

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Investing.com (2021)

Sprawność przemian energetycznych w krajowych elektrowniach ciepłych zawodowych wyniosła 37,65% w 2019 roku. Natomiast wskaźnik emisji CO₂ (WE) w krajowych elektrowniach i elektrociepłowniach zawodowych wynosi średnio 93,54 kg CO₂/GJ dla elektrowni opalanych węglem kamiennym, 105,95 kg CO₂/GJ dla elektrowni opalanych węglem brunatnym i 55,42 kg CO₂/GJ dla elektrowni gazowych. Na tej podstawie można policzyć, że według ceny uprawnień EUA do emisji CO₂ z dnia 15 marca 2021 roku wynoszącej 42,39 EUR/t CO₂ koszt emisji CO₂ wynosi 174 PLN/MWh dla elektrowni opalanych węglem kamiennym, 197 PLN/MWh dla elektrowni opalanych węglem brunatnym i 103 PLN/MWh dla elektrowni gazowych (tab. 3).

Porównując te wartości do średnich cen sprzedaży energii elektrycznej na rynku konkurencyjnym wynoszących według najnowszych danych dostępnych w połowie marca 2021: 245,44 PLN/MWh w 2019 roku i 257,98 PLN/MWh w IV kwartale 2019 roku (URE, 2021), zwraca się uwagę na duży, a nawet dominujący udział kosztów emisji CO₂ w cenach energii elektrycznej.

Tabela 3

Wartości opałowe, wskaźniki i koszty emisji paliw kopalnych w krajowej elektroenergetyce zawodowej

Rodzaj paliwa	Wartość opałowa (WO) [MJ/kg]	Wskaźnik emisji CO ₂ (WE) [kg/GJ]	Wskaźnik emisji CO ₂ na tonę paliwa [t CO ₂ /t paliwa]	Wskaźnik emisji CO ₂ w wytwarzaniu energii elektrycznej [t CO ₂ /MWh]	Koszt emisji CO ₂ [PLN/MWh]
Węgiel kamienny	21,24	93,54	1,99	0,89	174
Węgiel brunatny	9,47	105,95	1,00	1,01	197
Gaz ziemny	48,00	55,42	2,66	0,53	103
Paliwo jądrowe	500000	0,00	0,00	0,00	0

Przyjęto średnią sprawność przemiany netto dla produkcji energii elektrycznej w krajowych elektrowniach ciepłych zawodowych w 2019 roku (wg najnowszych dostępnych danych) oraz cenę uprawnień EUA do emisji CO₂ w dniu 15 marca 2021 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARE (2020); KOBIZE (2020); Bankier.pl (2021); Cire.pl (2021); WNA (2021)

5. Podsumowanie i wnioski

Przedstawiona analiza wykazała złożoność rozwoju energetyki jądrowej w warunkach globalizacji, szczególnie globalnego dążenia do ograniczenia emisji gazów cieplarnianych i możliwości wykorzystania energetyki jądrowej w krajach takich jak Polska.

Ocena możliwości rozwoju energetyki jądrowej prowadzi do poniższych wniosków:

1. Możliwości utrzymania, a tym bardziej zwiększenia poziomu wytwarzania energii elektrycznej z węgla kamiennego i brunatnego są ograniczone i malejące z uwagi na wysoki i rosnący koszt emisji CO₂. Koszt ten jest mniejszy, lecz nadal istotny w przypadku gazu ziemnego, którego wykorzystanie jest ograniczone głównie wysokim kosztem paliwa.
2. Energia jądrowa stanowi obecnie 10,4% światowej produkcji energii elektrycznej, podczas gdy udział węglowodorów – węgla kamiennego i brunatnego, gazu ziemnego oraz ropy naftowej – jest sześć razy większy, na poziomie 63%.
3. Udział węglowodorów, których produkcja jest sterowalna, szczególnie węgla, w ogólnym bilansie energii elektrycznej maleje. Jednocześnie ilość energii wytwarzanej w elektrowniach słonecznych i wiatrowych cechuje się najszybszym tempem wzrostu, co wymusi budowę dodatkowych sterowalnych źródeł, takich jak elektrownie jądrowe.
4. 84% elektrowni jądrowych na świecie zostało zamkniętych po przepracowaniu nie więcej niż 40 lat. Różni się to znacząco od założeń *Programu polskiej energetyki jądrowej*, który zakłada nawet ponad 80-letni okres pracy instalacji.
5. Podstawowymi wadami elektrowni jądrowych są wysokie koszty budowy, generowanie radioaktywnych odpadów oraz ryzyko skażenia środowiska naturalnego w razie poważnej awarii lub ataku terrorystycznego. Przy czym wprowadzone od połowy lat 90. pasywne zabezpieczenia reaktorów III (potem III+ i IV) generacji znacząco obniżają ryzyko skażenia środowiska naturalnego.
6. Porównanie wskazuje na najniższy średni zdyskontowany koszt wytwarzania energii elektrycznej (LCOE) w elektrowniach jądrowych przy stopach dyskontowych od 3% do 7%. Przy czym różnice na korzyść elektrowni jądrowych są jeszcze większe w porównaniu z elektrowniami słonecznymi i wiatrowymi z uwagi na sterowalność i możliwość zachowania ciągłości produkcji, niezależnie od czynników zewnętrznych takich jak nasłonecznienie i prędkość wiatru.

Literatura

- ARE (Agencja Rynku Energii S.A.), 2020: *Statystyka elektroenergetyki polskiej 2019*, Warszawa.
- Bankier.pl: <https://www.bankier.pl/waluty/kursy-walut/forex/EURPLN> [16.03.2021].
- BGR (Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe), 2020: *BGR Energy Study 2019*, Hannover.
- Cire.pl, 2021: *Notowania uprawnień EUA do emisji CO₂, węgla i paliw*, <https://www.cire.pl/item,213827,1,0,0,0,0,notowania-uprawnien-eua-do-emisji-co2-wegla-i-paliw.html> [16.03.2021].
- Danish, Khan S.U.-D., Ahmad A., 2021: *Testing the pollution haven hypothesis on the pathway of sustainable development: Accounting the role of nuclear energy consumption*, Nuclear Engineering and Technology, <https://doi.org/10.1016/j.net.2021.02.008>.

- IEA (International Energy Agency), 2020a: *Key World Energy Statistics 2020*, Paris.
- IEA (International Energy Agency), 2020b: *World Energy Investment 2020 Data Update*, Paris.
- IEA (International Energy Agency), 2020c: *World Energy Outlook 2020*, Paris.
- IEA (International Energy Agency), NEA (Nuclear Energy Agency), 2020: *Projected Costs of Generating Electricity – 2020 Edition*, Paris.
- Investing.com: <https://pl.investing.com/> [16.03.2021].
- KOBIZE (Krajowy Ośrodek Bilansowania i Zarządzania Emisjami), 2020: *Wartości opalowe (WO) i wskaźniki emisji CO₂ (WE) w roku 2018 do raportowania w ramach Systemu Handlu Uprawnieniami do Emisji za rok 2021*, Warszawa.
- MKŚ (Ministerstwo Klimatu i Środowiska), 2020: *Polityka energetyczna Polski do 2040 roku*, Warszawa.
- Mycle Schneider Consulting, 2020: *The World Nuclear Industry Status Report 2020*, Paris.
- Poitras G., 2021: *Rhetoric, epistemology and climate change economics*, Ecological Economics, No. 184, 106985, s. 2–6, <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2021.106985>.
- Uchwała nr 141 Rady Ministrów z dnia 2 października 2020 r. w sprawie aktualizacji programu wieloletniego pod nazwą „Program polskiej energetyki jądrowej”, M.P. 2020 poz. 946.
- URE (Urząd regulacji Energetyki), 2021: *Średnia cena sprzedaży energii elektrycznej na rynku konkurencyjnym (roczna i kwartalna)*, <https://www.ure.gov.pl/pl/energia-elektryczna/ceny-wskazniki/7852,Srednia-cena-sprzedazy-energii-elektrycznej-na-rynku-konkurencyjnym-roczna-i-kwa.html> [16.03.2021].
- WNA (World Nuclear Association): *Heat Values of Various Fuels*, <https://www.world-nuclear.org/information-library/facts-and-figures/heat-values-of-various-fuels.aspx> [16.03.2021].
- Zhan L., Bo Y., Lin T., Fan Z., 2021: *Development and outlook of advanced nuclear energy technology*, Energy Strategy Reviews, Vol. 34, 100630, <https://doi.org/10.1016/j.esr.2021.100630>.

NUCLEAR POWER DEVELOPMENT UNDER GLOBALISATION

Summary: The reduction of carbon dioxide (CO₂) emissions forced by international organizations and EU legislation can be achieved primarily by reducing the consumption of hard coal and lignite since these energy sources are characterized by the relatively highest level of CO₂ emissions. Considering the limitations and conditions of electricity generation from renewable energy sources such as wind and solar as well as the relatively high cost of fuel in gas-fired power plants, the main alternative for Poland's electricity sector, based mostly on coal combustion, is the construction of nuclear power plants. The goal of this chapter is to define the conditions and justification for the construction of nuclear power plants.

Keywords: EU, carbon dioxide (CO₂) emission, energy industry, electric power industry, nuclear energy, strategy

ROZWÓJ USŁUG DLA BIZNESU ŚWIADCZONYCH W CENTRACH BPO/SSC W POLSCE

Karolina RYŚ

Politechnika Częstochowska, Szkoła Doktorska

Streszczenie: Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce rośnie ilościowo i jakościowo, przyciągając wielu nowych klientów, zarówno z kraju, jak i z zagranicy. Celem niniejszego rozdziału jest identyfikacja najważniejszych czynników decydujących o zleceniu obsługi wybranych procesów biznesowych polskim centrom BPO/SSC, poprzedzona analizą struktury usług dla biznesu w odniesieniu do sektora nowoczesnych usług biznesowych w Polsce. W pierwszej części dokonano przeglądu definicji i podziału usług, a także przedstawiono i poddano ocenie dynamikę rozwoju sektora nowoczesnych usług biznesowych w Polsce w latach 2014–2019. W drugiej części rozdziału szczegółowo przeanalizowano strukturę usług w omawianym sektorze. Dane o sektorze nowoczesnych usług biznesowych w Polsce pochodzą przede wszystkim z corocznych raportów Związku Firm Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL) oraz Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiIZ). W ostatniej części opisano czynniki wpływające na decyzje o zleceniu usług dla biznesu do polskich centrów BPO/ESSC.

Słowa kluczowe: centra outsourcingu procesów biznesowych, centra usług wspólnych, sektor nowoczesnych usług biznesowych, usługi biznesowe

1. Wprowadzenie

Polski rynek usług biznesowych w ostatnich kilkunastu latach rozwija się bardzo dynamicznie. Usługi stały się jednym z istotnych elementów gospodarki, a rynek usług zajmuje współcześnie kluczowe miejsce w systemie gospodarki, stanowiąc trzeci (obok rolnictwa i przemysłu) sektor gospodarki narodowej. Rozwój sektora usług jest jedną z głównych tendencji we współczesnych rozwiniętych gospodarkach. Nie da się ukryć, iż obecne rodzaje procesów biznesowych znacząco różnią się od pierwotnych modeli z lat 90. XX wieku, a poziom skomplikowania procesów biznesowych jest znacznie wyższy. Rozwój sektora jest konsekwencją implementacji coraz nowszych modeli biznesowych opartych na kluczowych kompetencjach. Celem rozdziału jest identyfikacja głównych czynników decydujących o zleceniu obsługi wybranych procesów biznesowych polskim centrom z sektora BPO/SSC. W pracy poddano również ocenie dynamikę rozwoju omawianego sektora.

2. Istota usług

Choć termin „usługi” jest powszechnie używany, w literaturze pojawia się problem jego zdefiniowania, o czym świadczy liczba prób podejmowanych przez badaczy zainteresowanych tym obszarem.

Różnorodność definicji we współczesnej literaturze ekonomicznej wynika przede wszystkim z ciągłego poszerzania zakresu usług występujących na rynku. Ponadto w obszar czynności usługowych wchodzi wiele różnorodnych działań, co komplikuje ich ujęcie w jedną, zbiorczą definicję. Dodatkowo obecne podejście wielu autorów nie wyczerpuje sposobu charakteryzowania usług, a wraz z pogłębiającym się podziałem pracy na współczesnym rynku pojawiają się nowe czynności i zawody usługowe – co determinuje szybką dezaktualizację dotychczas proponowanych definicji (Perenca, 2005). Według Johnson i Clark (2001) problemem jest opisanie za pomocą niewielu pojęć biznesu polegającego na świadczeniu usług, który stanowi 75% działalności gospodarczej krajów rozwiniętych (Stoma, 2012).

Kotler (1994: 426) uważa, że „usługa jest dowolnym działaniem, jakie jedna strona może zaoferować innej; jest ono nienamacalne i nie prowadzi do jakiegokolwiek własności. Jego produkcja może być związana lub nie z produktem fizycznym”. Inna definicja brzmi: „Tam, gdzie odbywa się wymiana pieniądza bezpośrednio na pracę nie wytwarzającą kapitału, a więc nieprodukcyjną, kupuje się ją jako usługę, co w ogóle jest tylko wyrażeniem oznaczającym szczególny rodzaj wartości użytkowej, którą praca wytwarza podobnie jak wszelki inny towar; jest to jednakże specyficzne wyrażenie oznaczające szczególną wartość użytkową pracy, dostarczającej usługi nie w postaci przedmiotu, lecz czynności” (Marks, 1959: 423).

Wśród wielu definicji usług pojawia się jeden wspólny element – usługa związana jest z procesem. Przykładowo według Grönroosa (1994: 19) usługa to „obiekt procesu transakcyjnego oferowany przez firmy i instytucje, które generalnie oferują usługi i które postrzegają się za organizacje usługowe”.

Jedną z podstawowych cech usług jest ich relacyjny charakter. Usługa realizowana jest zawsze dla konkretnego klienta lub klientów, często w ich obecności. Klient wnosi swój wkład w proces usługowy, wyrażając swoje oczekiwania, dostarczając przedmiotu (lub podmiotu) usługi, współpracując na różne sposoby z usługodawcą. Relacyjny charakter usług podkreśla w swojej definicji Grönroos (2006: 6), określając usługę jako „proces, na który składa się zestaw czynności podejmowanych w interakcji między konsumentem a ludźmi, dobrami i innymi fizycznymi zasobami, systemami reprezentującymi usługodawcę i wiążących być może innych klientów, podejmowany w celu wspierania codziennych praktyk (działań) klientów”.

W literaturze występują różne klasyfikacje usług. Według Europejskiej Klasyfikacji Działalności usługi dzielimy na:

- usługi dla konsumentów: materialne (handel i naprawy; hotele i restauracje; transport pasażerski i łączność; usługi osobiste; działalność komunalna) i niematerialne (edukacja; ochrona zdrowia i opieka społeczna; działalność związana z rekreacją, kulturą i sportem);

- usługi dla producentów i biznesu: transport i gospodarka magazynowa; pośrednictwo finansowe; obsługa nieruchomości; wynajem maszyn i sprzętu; informatyka i działalność pokrewna; prowadzenie prac badawczo-rozwojowych; pozostała działalność związana z prowadzeniem biznesu;
- usługi ogólnospołeczne: administracja publiczna i obrona narodowa; działalność organizacji członkowskich; organizacje i zespoły narodowe.

Według Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług usługi dzieli się na:

- usługi produkcyjne – czynności będące współdziałaniem w procesie produkcji, ale nietworzące bezpośrednio nowych dóbr, wykonywane przez jedną jednostkę gospodarczą na zlecenie innej jednostki gospodarczej;
- usługi konsumpcyjne – wszelkie czynności związane bezpośrednio lub pośrednio z zaspokojeniem potrzeb ludności;
- usługi ogólnospołeczne – czynności zaspokajające potrzeby porządkowo-organizacyjne gospodarki narodowej i społeczeństwa jako całości.

W praktyce, do szeroko rozumianych usług zalicza się przede wszystkim: usługi informatyczne, finansowe (bankowość i ubezpieczenia), edukację, opiekę zdrowotną, turystykę i hotelarstwo, komunikację i usługi publiczne.

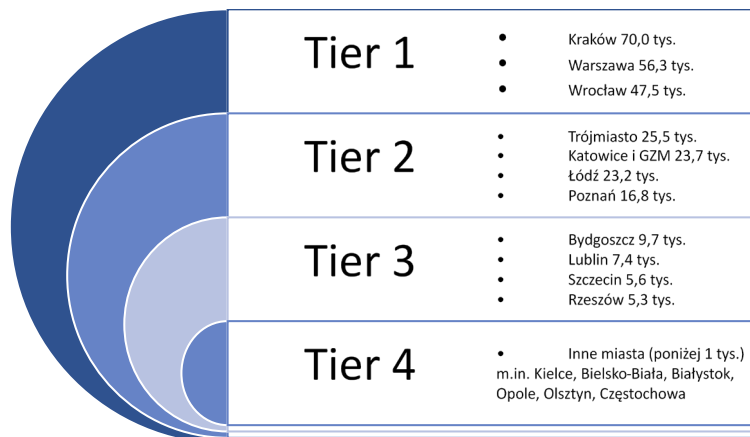
3. Rozwój sektora nowoczesnych usług w Polsce

W ostatnich latach bardzo dynamicznie rozwijającym się sektorem w Polsce były nowoczesne usługi dla biznesu, polegające na strategicznym wykorzystaniu zasobów zewnętrznych do wykonywania działań, które normalnie były realizowane przez personel własny przedsiębiorstwa.

W raporcie Związku Liderów Sektora Usług Biznesowych (Association of Business Service Leaders in Poland, ABSL) przyjęto szeroką definicję sektora, obejmującą działalność centrów outsourcingu procesów biznesowych (*Business Process Outsourcing*, BPO), centrów usług wspólnych (*Shared Service Centers*, SSC) / globalnych centrów usług biznesowych (*Global Business Services*, GBS), centrów IT (*Information Technology Outsourcing*, ITO) oraz centrów badawczo-rozwojowych (*Research and Development*, R&D). Centra outsourcingu to przedsiębiorstwa, do których zleca na jest obsługa procesów biznesowych przez podmioty zewnętrzne, natomiast centra usług wspólnych oraz globalne centra usług biznesowych to wyodrębnione jednostki organizacyjne, świadczące usługi na rzecz klienta wewnętrznego.

Na początku 2019 roku całkowita liczba centrów usług w Polsce, polskich i zagranicznych, wynosiła 1,4 tys. (z czego 66% stanowiły zagraniczne inwestycje). Również w tym roku centra usług zatrudniały łącznie 307 tys. osób, czyli o 10% więcej w porównaniu z rokiem 2018. W latach 2018–2019 działalność rozpoczęło 91 nowych centrów usług. Największymi ośrodkami usług biznesowych w Polsce są: Kraków, Warszawa i Wrocław (miasta pierwszego poziomu pod względem wielkości zatrudnienia w sektorze i jego dojrzałości – Tier 1). Kolejnymi pod względem wielkości usług biznesowych ośrodkami (Tier 2) są: Trójmiasto, Katowice i Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolia, Łódź oraz Poznań. Pozostałe (Tier 3) centra nowoczesnych

usług ulokowane są w miastach: Bydgoszcz, Lublin, Rzeszów, Szczecin. Tier 4 to m.in. Kielce, Bielsko-Biała, Białystok, Opole, Olsztyn, Częstochowa i inne miasta, w których zatrudnienie nie przekracza 1 tys. osób. Powyższe proporcje geograficznie wraz z liczbą pracowników przedstawiono na rysunku 1.

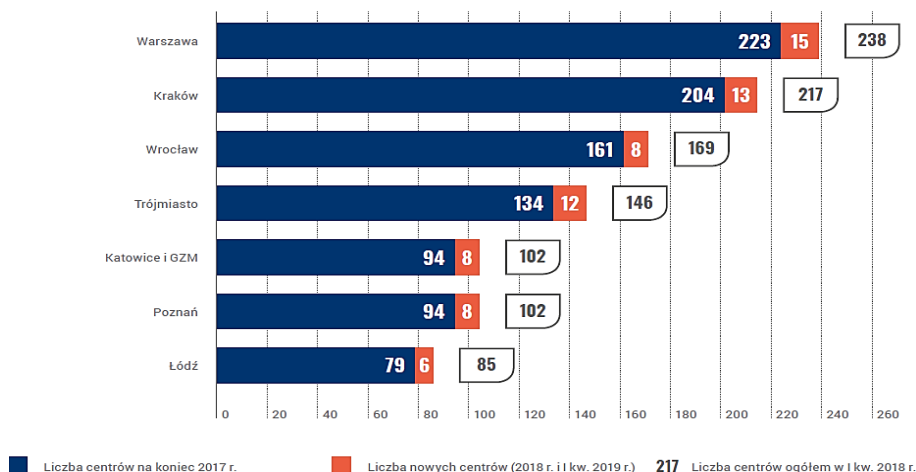


Rys. 1. Wielkość zatrudnienia w sektorze nowoczesnych usług w podziale na kategorie wielkości (dojrzałości) ośrodków usług biznesowych w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie ABSL (2019)

Koncentracja centrów w dużych miastach jest związana z dostępnością wykwalifikowanych pracowników, posługujących się co najmniej jednym językiem obcym. Według raportu ABSL centra SSC i BPO w Polsce wspierają usługi w 40 językach. Zazwyczaj są to duże miasta uniwersyteckie, w których przedsiębiorstwa mogą znaleźć absolwentów z odpowiednimi umiejętnościami językowymi. W przypadku niektórych prostych procesów przedsiębiorstwa często zatrudniają absolwentów studiów językowych i szkolą ich w zakresie obsługiwanych procesów. Dlatego miasta, w których są dostępni absolwenci studiów językowych, są dobrym miejscem dla centrów usług (Głowacki, 2018).

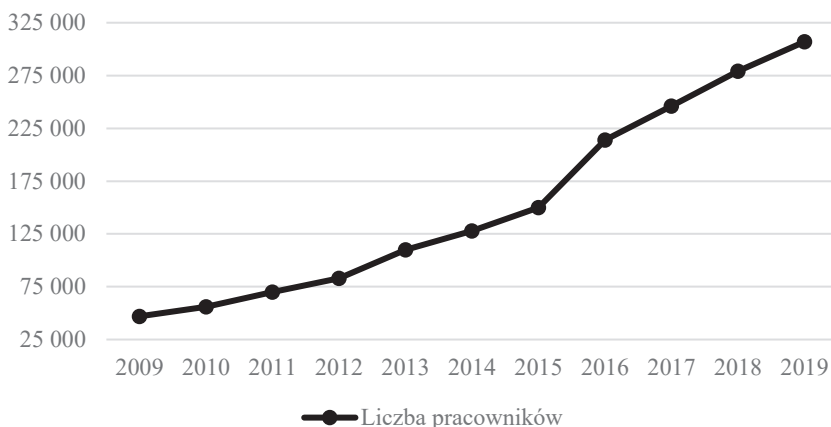
Jak przedstawiono na rysunku 2, pierwsze miejsce w Polsce pod względem liczby centrów usług zajmuje Warszawa (238 jednostek), drugie – Kraków (217). W gronie ośrodków z liczbą co najmniej 100 centrów znajdują się w kolejności: Wrocław (169), Trójmiasto (146), Katowice i GZM (102) oraz Poznań (102). W okresie od początku 2018 roku do pierwszego kwartału 2019 roku największa liczba nowych podmiotów powstała w Warszawie (15), Krakowie (13) i Trójmieście (12). To grono miast, z pierwszego poziomu pod względem wielkości zatrudnienia w sektorze i jego dojrzałości (Tier 1), charakteryzowało się również największą liczbą nowych inwestycji w latach 2017 oraz 2018. Przymuszczalnie wykształcenie się konkretnych specjalizacji w poszczególnych aglomeracjach było związane przede wszystkim z dostępnością określonych specjalistów na lokalnych rynkach pracy. Najwięcej osób kończy studia techniczne w Krakowie, ekonomiczne w Warszawie, a filologiczne we Wrocławiu i Gdańsku.



Rys. 2. Liczba centrów BPO, SSC, IT, R&D w wybranych ośrodkach usług biznesowych w Polsce

Źródło: ABSL (2019)

Można zauważyć, że dynamika wzrostu zatrudnienia w sektorze (przedstawiona na rysunku 3) utrzymuje trend rosnący. W dalszym ciągu zauważalny jest nominalny wzrost liczby pracowników w centrach usług w Polsce. W ciągu ostatnich dziesięciu lat zatrudnienie zwiększyło się pięciokrotnie. W 2019 roku liczba pracowników przekroczyła jak dotąd nieosiągniętą barierę 300 tys., wyniosła bowiem 307 tys. osób. Nowe raporty szacują zatrudnienie w granicach 338 tys. pracowników w pierwszym kwartale 2020 roku.



Rys. 3. Zmiana zatrudnienia w centrach usług w Polsce w latach 2009–2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie ABSL (2014–2019)

Dotychczasowa dynamika wzrostu zatrudnienia w sektorze jest wysoka, jednak specjaliści branżowi coraz częściej zadają pytanie, jak długo ten trend może się utrzymać, a swoje wątpliwości argumentują dużym naciskiem na automatyzację procesów, szybko rosnącymi kosztami pracy oraz zmniejszającą się dostępnością wykwalifikowanej kadry. Istnieje ryzyko, że zatrudnienie w sektorze drastycznie zmaleje ze względu na robotyzację powtarzalnych i manualnych procesów. W takim przypadku sektor mógłby być oparty na migracji do Polski tylko zaawansowanych procesów biznesowych, pracach badawczo-rozwojowych oraz innowacjach. Niemniej pandemia wirusa COVID-19 może zmusić wiele zachodnich koncernów do korzystania z tańszej, a równie dobrze wykwalifikowanej siły roboczej, a co za tym idzie – rezygnacji z poszukiwania pracowników w swoim kraju na rzecz Polski.

4. Determinanty struktury usług i rozmieszczenia usług w Polsce

Centra usług dla biznesu w Polsce cechuje szeroki zakres usług dla klientów z całego świata reprezentujących różnorodne segmenty rynku. Szeroka oferta obsługiwanych procesów charakteryzuje się nie tylko dużym zróżnicowaniem, lecz również wielkością oferty, która składa się z kilkudziesięciu kategorii i podkategorii. Należy wskazać, że większość podmiotów świadczy usługi w zakresie kilku kategorii procesów biznesowych. Najczęściej wymienianymi kategoriami procesów biznesowych są:

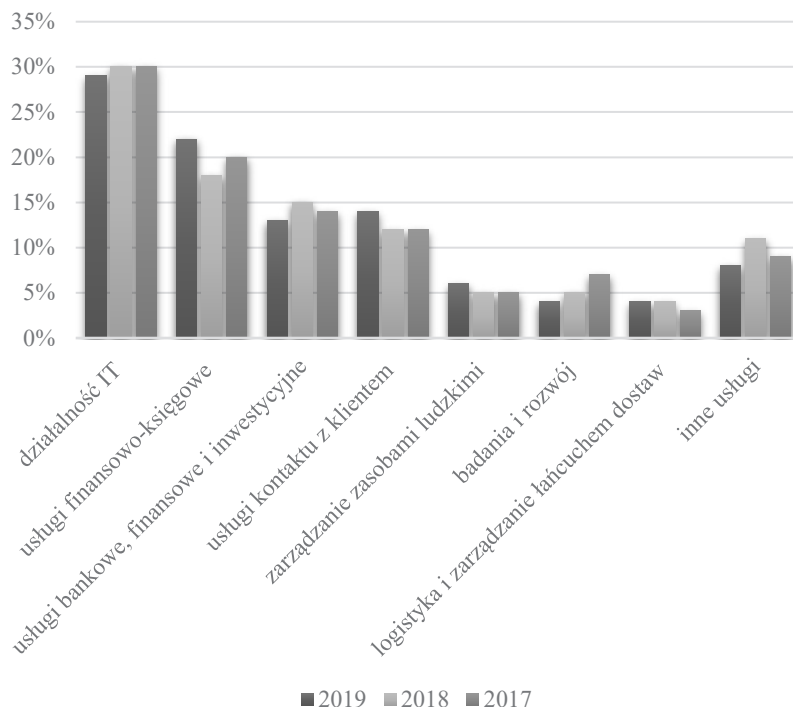
- działalność IT (*IT services*),
- usługi finansowo-księgowe (*Finance & Accounting*),
- usługi kontaktu z klientem (*Customer Operations*),
- usługi bankowe, finansowe i inwestycyjne (*Banking, Financial Services, Insurance, BFSI*),
- zarządzanie zasobami ludzkimi HR (*Human Resources*),
- badania i rozwój (*Research & Development*),
- logistyka i zarządzanie łańcuchem dostaw (*Supply Chain Management & Logistics*),
- inne usługi.

Do kategorii najczęściej obsługiwanych, jak wynika z rysunku 4, należą działalność IT oraz usługi finansowo-księgowe, które generują nieco ponad połowę zatrudnienia w sektorze (51%). Kolejnymi znaczącymi kategoriami są usługi kontaktu z klientem (14%) oraz usługi BFSI (13%), odgrywają one również kluczową rolę w strukturze zatrudnienia. Pozostałe kategorie generują niewiele ponad 1/5 zatrudnienia.

Zaprezentowana (rys. 4) struktura zatrudnienia w centrach usług, w podziale na obsługiwane kategorie procesów, prezentuje się podobnie w trzech ostatnich latach. Dominującymi w sektorze były również w poprzednich latach usługi IT oraz usługi finansowo-księgowe. Można zatem stwierdzić, że lokowanie poszczególnych usług biznesowych w Polsce nie jest przypadkowe. Powodami, którymi kierują się inwestorzy przy wyborze usług, mogą być:

- niskie koszty pracy,
- dostęp do wykwalifikowanych specjalistów,
- zaawansowanie procesów biznesowych obsługiwanych w Polsce,

- zdolności technologiczne,
- duży rynek wewnętrzny,
- znajomość języków obcych,
- możliwość pracy zdalnej,
- zachęty inwestycyjne ze strony państwa (np. specjalne strefy ekonomiczne, SSE),
- dostęp do powierzchni biurowych.



Rys. 4. Poziom zatrudnienia w podziale na obsługiwane kategorie procesów w latach 2017–2019 w centrach usług w Polsce

Źródło: ABSL (2019)

Podział kategorii obsługiwanych procesów znacząco nie ulega zmianom. Prawdopodobnie przyczynia się do tego zwiększanie zasięgu geograficznego świadczonych usług biznesowych. Podmioty wykorzystując swoje know-how i czerpiąc ze zdobytego doświadczenia, pozyskują nowych klientów w innych państwach, przy czym nie poszerzają swoich działań o dodatkową kategorię. Innymi słowy: przedsiębiorstwo zatrudnia nowe osoby, nie poszerzając swojego wachlarza usług o kolejne procesy, a wkraczając na nowe rynki, zdobywa nowych usługobiorców.

Przyrost liczby usług w podziale na kategorie procesów wynika z optymalizowania kosztów wybranych procesów biznesowych m.in. przez centralizację w jednej

lokalizacji. Operacje, które dotąd były realizowane w wielu oddziałach przedsiębiorstwa, są standaryzowane i przenoszone do jednej jednostki. Najczęściej są to procesy powtarzalne, realizowane równolegle przez kilka oddziałów przedsiębiorstwa, takie jak: księgowość, zakupy czy zarządzanie obsługą klienta. Znaczenie ma tutaj także ujednoczenie sposobu funkcjonowania w wymiarze całego podmiotu, co wpływa pozytywnie na wzrost wydajności i jakości pracy (Kozak, 2017). Tworzone są również centra usług wspólnych konsolidujące procesy o charakterze pomocniczym, m.in. usługi finansowo-księgowe, usługi kadrowo-płacowe, usługi informatyczne, a także obsługa zamówień i zakupów. Badania wskazują, że zdecydowana większość wielonarodowych przedsiębiorstw zdecydowała się na otwarcie własnych centrów usług wspólnych.

Zwiększanie zatrudnienia w Polsce następuje na skutek przejmowania nowych projektów i poszerzania zakresu obsługiwanych usług dla biznesu. Przeważająca część centrów specjalizuje się w co najmniej dwóch obszarach biznesowych, np. finansach i księgowości oraz IT. Właśnie w tych obszarach zauważono wzrost zaawansowania projektów realizowanych przez Polaków, co sprawiło, że te dwie kategorie usług dominują wśród pozostałych. Wspecjalizowane centra posiadające ekspertów zyskują nowych klientów z całego świata, ponieważ usługi biznesowe świadczone w centrach przybierają coraz bardziej zaawansowaną formę. Coraz częściej dotyczą procesów o większym stopniu złożoności i bazujących na specjalistycznej, eksperckiej wiedzy oraz nowych technologiach. Taki stan rzeczy potwierdza, iż rozwój technologii w obszarze informatyki i komunikacji znacząco przyczynił się do rozwoju sektora nowoczesnych usług biznesowych.

Według Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych (Kozak, 2017) w przypadku centrów usługowych wymagających skomplikowanych procesów inwestorzy w pierwszej kolejności stawiają na Polskę, mimo że to Indie są „mekką outsourcingu”. W związku z tym za źródło polskiej przewagi konkurencyjnej na globalnej mapie usług biznesowych można uznać zaawansowanie procesów biznesowych.

W publikacjach na temat rozwoju sektora nowoczesnych usług biznesowych w Polsce niejednokrotnie pojawia się kwestia wzrostu zaawansowania obsługiwanych przez centra procesów. W ankiecie przeprowadzonej przez ABSL (2019) poproszono respondentów o dokonanie podziału procesów świadczonych w danym centrum usług na procesy o mało zaawansowanym poziomie, niewymagające specjalistycznej wiedzy (np. procesy transakcyjne) oraz procesy zaawansowane, wymagające wiedzy eksperckiej. Wyniki raportu pokazują, że 60% ogółu procesów określono jako zaawansowane. Wskaźnik ten był definitywnie wyższy w grupie centrów usług IT oraz centrów R&D (70%). Warto jednak zaznaczyć, że badanie podziału struktury procesów ze względu na stopień zaawansowania bazuje wyłącznie na subiektywnej ocenie respondentów i ma rolę pogładową.

Coraz częściej okazuje się, że wyścig wygrywa ten, kto przyciąga najbardziej prestiżowe marki i buduje wewnętrzny rynek specjalistów, dzięki którym można realizować zaawansowane projekty. Coraz bardziej dojrzały rynek przyciąga kolejnych inwestorów, którzy traktują Polskę jako strategiczne centrum swoich operacji np. w regionie Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki (EMEA). W ten sposób, po raz

pierwszy w historii, usługi dla biznesu stają się narodową specjalizacją i marką biznesową, opartą na wiedzy i innowacji.

Dzięki przynależności od 2004 roku do Unii Europejskiej Polska stała się atrakcyjnym obszarem, zapewniającym (według postanowień traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej – Dz.U.2004.90.864/2) wolny przepływ usług, towarów, osób i kapitału. Dodatkowo UE działa na rzecz rynku wewnętrznego, wspierając m.in. wzrost gospodarczy i postęp technologiczny. Bez granic wewnętrznych inwestorzy zagraniczni mają łatwiejszy dostęp do usług w Polsce.

Świadomość Polaków, szeroki zakres możliwości uczenia się, otwieranie się nowych specjalistycznych kierunków w szkołach średnich i wyższych (coraz częściej prowadzonych w językach obcych, głównie w języku angielskim) oraz podaż pracy w sektorze nowoczesnych usług biznesowych przyczyniły się do wzrostu zainteresowania pracą w sektorze nowoczesnych usług biznesowych. Dzięki tym zabiegom polscy studenci stają się potencjalnymi pracownikami rynku globalnego. Jest to bardzo ważny czynnik zachęcający inwestorów do lokowania centrów w pobliżu szkół wyższych. Ta strategia zapewnia dostęp do ambitnych absolwentów, których w Polsce jest ponad milion każdego roku (według danych Głównego Urzędu Statystycznego w roku akademickim 2018/2019 status studenta posiadało 1,23 miliona osób w Polsce). A wykształcenie się konkretnych specjalizacji jest ściśle związane z dostępnością określonych specjalistów na lokalnych rynkach pracy.

5. Wnioski

Rynek usług stanowi ważną domenę systemu gospodarczego, zwłaszcza krajów rozwiniętych, wysoko uprzemysłowionych. Jego cechą charakterystyczną jest ciągły rozwój i doskonalenie, odznaczające się wysoką dynamiką. Mimo niższej dynamiki wzrostu zatrudnienia w ostatnich kilku latach (znacznie wyższy wzrost w poprzednich latach) sektor nadal się rozwija, a na przestrzeni 10 lat zauważalny jest wzrost liczby i zaawansowania świadczonych usług dla biznesu.

Struktura usług biznesowych świadczonych w centrach BPO, SSC, IT i R&D w Polsce cechuje się dużą różnorodnością, natomiast oferta usługodawców jest dostosowana do potrzeb klientów. Sektor rozwija się dzięki możliwościom, jakie stwarza wykorzystywanie nowych technologii informacyjnych i komunikacyjnych. Warto zauważyć, że usługi oferowane w podmiotach są coraz bardziej konkurencyjne zarówno w kraju, jak i za granicą.

Charakterystyka sektora opiera się na kilku kategoriach, spośród których działalność IT i usługi finansowo-księgowo są najbardziej spopularyzowane. Można zatem przypuszczać, że są powody, takie jak niższy koszt usług IT, zaawansowanie procesów finansowo-księgowych czy dostęp do ekspertów branżowych, mające wpływ na decyzje o przeniesieniu usług do polskich centrów usług.

Prognozy wskazują, że sektor dalej będzie się rozwijał, a w Polsce będzie przybywać miejsc pracy. Wśród przedsiębiorców mających w planach rozszerzenie działalności większość bierze pod uwagę zarówno zwiększenie zakresu działalności o nowe usługi biznesowe, jak i o obsługę nowych rynków.

Literatura

- ABSL, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019: *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce*, raport przygotowany przez Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL).
- Głowacki R., 2018: *Synergy effect and functioning of shared services centers*, Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie, nr 32, s. 80–94, <https://doi.org/10.17512/znpcz.2018.4.08>.
- Grönroos Ch., 1984: *Strategic Management and Marketing in the Service Sector*, Studentlitteratur, Chartwell-Bratt, Lund.
- Grönroos Ch., 2006: *Adopting a service logic for marketing*, Marketing Theory, Vol. 6, No. 3, s. 317–333.
- Johnson R., Clark G., 2001: *Service Operations Management: Improving Service Delivery*, Pearson Education.
- Kotler P., 1994: *Marketing: analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner & Ska, Warszawa.
- Kozak M., 2017: *Rozwój sektora nowoczesnych usług dla biznesu w Polsce*, Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie, nr 28, t. 1, s. 52–63, <https://doi.org/10.17512/znpcz.2017.4.1.05>.
- Marks K., 1959: *Teorie wartości dodatkowej. Cz. 1*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Perenca J. (red.), 2005: *Marketing usług: wybrane aspekty*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Stoma M., 2012: *Usługa jako kluczowy produkt współczesnego rynku – charakterystyka rynku usług w Polsce w ciągu ostatnich 10 lat*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów – Szkoła Główna Handlowa, z. 120, s. 125–144.

DEVELOPMENT OF SERVICES FOR BUSINESS PROVIDED IN BPO/SSC CENTRES IN POLAND

Summary: The sector of modern business services in Poland is growing quantitatively and qualitatively, attracting many new clients both from home and abroad. The purpose of this study is to identify the most important factors determining the outsourcing of selected business processes to Polish BPO/SSC centres, preceded by an analysis of the structure of business services in relation to the modern business services sector in Poland. In the first part of the work, the definition and division of services was reviewed and the dynamics of the development of the modern business services sector in Poland in 2014-2019 was presented and assessed. In the second part of the study, the structure of services in the sector in question was analysed in detail. Data on the modern business services sector in Poland comes mainly from the annual reports of the Association of Business Service Leaders (ABSL) and the Polish Information and Foreign Investment Agency (PAIiIZ). The last part of the study describes the factors influencing decisions on outsourcing business services to Polish BPO/ESSC centres.

Keywords: business process outsourcing centres, shared services centres, business services sector, business services

SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU W STRATEGICZNYM ZARZĄDZANIU PRZEDSIĘBIORSTWEM ENERGETYCZNYM – ANALIZA PRZYPADKU¹

Janusz CZAJKOWSKI*, Ewa BECK-KRALA**

* AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Szkoła Doktorska

** AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Wydział Zarządzania, Katedra Zarządzania Organizacji i Kapitałem Społecznym

Streszczenie: Rozdział podejmuje ważną problematykę zastosowania zasad społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) w zarządzaniu przedsiębiorstwem energetycznym. Zagadnienie to odgrywa znaczącą rolę w kształtowaniu zrównoważonego rozwoju zarówno w kontekście ekonomicznym, ekologicznym, jak i społecznym. Szczególnie dzisiaj, w obliczu dokonującej się transformacji energetycznej w Polsce, szersza dyskusja w tym względzie oraz analiza praktycznych rozwiązań wydają się pożądane. Celem badań jest wskazanie potrzeby, korzyści oraz praktycznego zastosowania koncepcji CSR w strategicznym zarządzaniu wybranego przedsiębiorstwa energetycznego. W realizacji tego celu autorzy posłużyli się badaniami typu *desk research* pozwalającymi na analizę strategii CSR w zarządzaniu przedsiębiorstwem energetycznym. Badania zostały poparte praktycznym przykładem analizy takiej strategii na bazie dostępnych dokumentów wybranego koncernu energetycznego. Przykład może być drogowskazem dla polskich przedsiębiorstw energetycznych w procesie transformacji energetycznej.

Słowa kluczowe: społeczna odpowiedzialność biznesu, zarządzanie przedsiębiorstwem energetycznym, zrównoważony rozwój, energetyka

1. Wprowadzenie

Od ponad dwóch dekad w mediach i literaturze przedmiotu widać olbrzymią popularność koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility*, CSR). Rolę CSR akcentuje się zwłaszcza w kontekście przedsiębiorstw energetycznych, które mają ogromny wpływ nie tylko na rozwój gospodarki i kreowanie dobrobytu społeczeństwa, ale także na klimat i jakość środowiska naturalnego (Lu i in., 2019). Produkcja i konsumpcja energii niosą wiele negatywnych następstw

1 Wydanie publikacji zostało sfinansowane przez Akademię Górniczo-Hutniczą im. Stanisława Staszica w Krakowie (subwencja na utrzymanie i rozwój potencjału badawczego).

dla środowiska i społeczeństwa ze względu na m.in: wysoką emisję gazów cieplarnianych i substancji zanieczyszczających powietrze, użytkowanie gruntów, wód czy wytwarzanie odpadów. Katastrofy ekologiczne spowodowane działalnością przedsiębiorstw energetycznych mogą prowadzić do nieodwracalnych zniszczeń różnorodności biologicznej i integralności obszarów chronionych (tak jak w przypadku wycieku ropy naftowej spowodowanego eksplozją platformy wiertniczej Deepwater Horizon w Zatoce Meksykańskiej w 2010 roku). Praca w sektorze energetycznym charakteryzuje się także dużym zagrożeniem dla zdrowia i życia ludzkiego (np. przypadki łąpic w zakładach górniczych – por. WUG, 2021). Dodatkowo niektóre praktyki i działania najwyższego kierownictwa przedsiębiorstw energetycznych mogą znacząco wpłynąć na dobrostan pracowników i lokalnej społeczności (przykładowo oszustwa finansowe kierownictwa koncernu energetycznego Enron doprowadziły do upadku koncernu oraz utraty pracy i oszczędności wielu tysięcy osób w USA). Postępująca degradacja środowiska, katastrofy ekologiczne i wypadki w przedsiębiorstwach energetycznych, a także rosnąca świadomość społeczeństwa przy równoczesnej globalizacji i marginalizacji społeczności lokalnych to jedne z głównych przyczyn, dla których głośno mówi się o konieczności społecznej odpowiedzialności biznesu w tym sektorze (Jacyno i in., 2013; Lu i in., 2019; Rimsaite, 2019).

Analizując strategię polskich przedsiębiorstw energetycznych (PKN Orlen SA, PGNiG SA, Grupa LOTOS SA), a także informacje dostępne na ich stronach internetowych (por. Lotos, 2021; Orlen, 2021; PGE, 2021; PGNiG [1], 2021; PGNiG [2], 2021), można odnaleźć wyraźne odniesienia do głównych założeń społecznej odpowiedzialności biznesu. Często jednak nie wiadomo, w jaki sposób postulowane wartości i założenia są realizowane w rzeczywistości, co dla lokalnego społeczeństwa i jakości środowiska naturalnego wydaje się kwestią kluczową. W Polsce społeczna odpowiedzialność biznesu ciągle postrzegana jest bardziej jako działania mające kreować pozytywny wizerunek przedsiębiorstwa aniżeli czynniki o wymiarze czysto biznesowym, które są źródłem wymiernych korzyści dla przedsiębiorstwa (Forum Odpowiedzialnego Biznesu, 2014).

Badania w tym obszarze wskazują, że wdrożone zasady CSR stanowiące element systemu zarządzania mogą przynieść organizacji i jej interesariuszom wymierne korzyści. Aby tak się stało, wartości CSR powinny znaleźć odzwierciedlenie w sposobie myślenia, w podejmowanych decyzjach i zachowaniu najwyższego kierownictwa, menedżerów oraz pozostałych pracowników przedsiębiorstw energetycznych. Z kolei działania realizowane przez wszystkich pracowników powinny wynikać z przyjętej strategii i wartości przedsiębiorstwa, co w konsekwencji pozwoli na kreowanie wartości zarówno dla przedsiębiorstwa, jak i społeczeństwa w dłuższym horyzoncie czasowym. Wartość tę można mierzyć w postaci wskaźników ilościowych i jakościowych, co pomaga przedsiębiorstwom monitorować rezultaty ich działań.

Niniejszy rozdział jest próbą wskazania nie tylko potrzeby przełożenia wartości i deklaracji CSR na konkretne działania przedsiębiorstw energetycznych, ale także praktycznego zastosowania koncepcji CSR w strategicznym zarządzaniu wybranego przedsiębiorstwa energetycznego. W realizacji tego celu posłużono się badaniami typu *desk research* pozwalającymi na analizę dotychczasowych modeli wdrażania strategii CSR w organizacji. Badania zostały wzbogacone praktycznym przykładem

analizy strategii CSR na podstawie dostępnych dokumentów wybranego koncernu energetycznego ujmującym wybrane obszary, cele i wskaźniki, które pokazują wygenerowaną wartość dodaną dla poszczególnych interesariuszy przedsiębiorstwa.

2. Istota CSR w działaniach przedsiębiorstw

Społeczna odpowiedzialność biznesu to zagadnienie, które często pojawia się w opracowaniach (Hongwei i Lloyd, 2020) również w kontekście pandemii COVID-19. Popularność i częste nadużywanie wręcz sformułowania powoduje rozmycie faktycznej definicji i zakresu zastosowania CSR, w związku z tym istotne jest odniesienie się do definicji społecznej odpowiedzialności (Żemigala i Klincewicz, 2016).

Istota społecznej odpowiedzialności biznesu w procesach kształtowania otoczenia działalności człowieka dostrzeżona została przez Międzynarodową Organizację Normalizacyjną ISO, która w 2005 roku powołała największą w historii ISO grupę roboczą do spraw Odpowiedzialności Społecznej. Efektem pracy tej grupy jest publikacja normy ISO 26000 *Guidance on Social Responsibility* (z 2010 roku). ISO 26000 jest podstawowym dokumentem rekomendowanym przez Komisję Unii Europejskiej przedsiębiorstwom europejskim do wdrożenia społecznej odpowiedzialności (Jacyno i in., 2013). Definicja podana w Polskiej Normie PN-ISO 26000:2012 opisuje wytyczne dotyczące CSR. Norma definiuje CSR następująco: odpowiedzialność organizacji za wpływ jej decyzji i działań na społeczeństwo i środowisko oparta na przejrzystym i etycznym postępowaniu, które:

- przyczyni się do zrównoważonego rozwoju, w tym zdrowia i dobrobytu społeczeństwa;
- uwzględnia oczekiwania interesariuszy (osób lub grup, które są zainteresowane decyzjami lub działaniami organizacji);
- jest zgodne z obowiązującym prawem i spójne z międzynarodowymi normami postępowania;
- jest zintegrowane z działaniami organizacji i praktykowane w jej działaniach podejmowanych w obrębie sfery oddziaływania.

Definicja ta jest spójna z założeniem strategii *Europa 2020* ukierunkowanej na inteligentny i zrównoważony rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu (koncepcja CSR wynika z pojemniejszej koncepcji zrównoważonego rozwoju – *sustainability*) (Kiełkiewicz, 2016; Witek-Crabb, 2016). W świetle wytycznych normy ISO 26000 zasadniczą cechą CSR są działania oparte na długoterminowej strategii oraz konieczność odnoszenia się do celów strategicznych podczas podejmowania bieżących decyzji i działań. Ważna jest również analiza i rozliczanie wpływu podejmowanych decyzji i działań w organizacji na tzw. potrójną linię przewodnią, czyli na wyniki ekonomiczne, społeczeństwo i środowisko. Oznacza to przejrzyste i etyczne postępowanie przyczyniające się do zrównoważonego rozwoju, które jest zgodne z obowiązującym prawem oraz spójne z międzynarodowymi normami postępowania. Wytyczne normy ISO 26000 wskazują również, że społeczna odpowiedzialność powinna brać pod uwagę potrzeby i oczekiwania interesariuszy oraz być uwzględniana we wszystkich działaniach organizacji (PN-ISO 26000:2012).

Koncepcja CSR akcentuje holistyczne podejście do rozwoju organizacji, wskazując konieczność nie tylko eliminowania jej negatywnego wpływu na otoczenie, ale także takiego rozwoju, który będzie kreował wzrost wartości dla głównych interesariuszy (Laszlo, 2008). Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości grupa PFR wskazuje, że działania CSR winny być ściśle powiązane ze strategią i szerokim kontekstem zarządzania organizacją (PARP, 2021).

3. Modele społecznej odpowiedzialności biznesu

W literaturze przedmiotu istnieje wiele modeli i podejść do CSR. Ich analiza pokazuje niejednoznaczność koncepcji, odmienne podejścia badaczy i dużą różnorodność jej interpretacji. Jedną z najbardziej ogólnych klasyfikacji, jaką można spotkać w literaturze przedmiotu, jest podział na modele (Witek-Crabb, 2016):

- liniowe, zwane inaczej ewolucyjnymi,
- nieliniowe.

Pierwsze z nich – modele liniowe – pokazują etapowość w dojrzewaniu organizacji wdrażającej CSR, która na drodze swojego rozwoju stosuje coraz doskonalsze praktyki. Można tu wyróżnić modele wskazujące na wczesny etap dojrzałości, nazywane modelami reaktywnymi lub defensywnymi, a także te, w których organizacje znajdują się na wyższym etapie rozwoju, nazywane modelami proaktywnymi, strategicznymi lub transformacyjnymi (Carroll, 2008; Visser, 2014; Witek-Crabb, 2016).

Najbardziej popularnym przykładem modelu ewolucyjnego jest piramida CSR zaproponowana przez Archiego B. Carrolla, w którym jako bazowy i najważniejszy obszar przyjmuje się odpowiedzialność ekonomiczną, następnie prawną, etyczną oraz filantropijną. Carroll zakłada, że tylko zyskowne prowadzenie działalności pozwoli na przyjmowanie pozostałych sześciu odpowiedzialności społecznej. Przedsiębiorstwo, które jest zyskowne, prowadzi swoją działalność zgodnie z prawem i normami etycznymi oraz wspiera społeczeństwo, można zatem uznać za społecznie odpowiedzialne (Carroll, 2016). W takim podejściu przypadkowa działalność filantropijna zostanie oceniona jako początkowy etap rozwoju CSR, a jej doskonalenie będzie się przejawiało w rosnącej profesjonalizacji oraz umiejętności tworzenia wysokiej wartości ekonomicznej dla różnych grup interesariuszy. Stanem pożądanym będzie CSR strategiczny, generujący wysoką wartość wspólną (*corporate shared value*) (Witek-Crabb, 2016).

Drugi rodzaj modeli w przytoczonej klasyfikacji to modele nieliniowe, które charakteryzują się równorzędnością poszczególnych strategii CSR. W modelach tych nie wartościuje się stosowanych strategii, a jedynie opisuje ich różnorodność, pozwalając im funkcjonować niejako obok siebie. Przykładem może być rozróżnienie modeli zgodnie ze stosowanymi praktykami na: CSR filantropijny, integrujący oraz innowacyjny (Halme i Laurila, 2009). W tym przypadku model filantropijny rozumiany jest jako taki, w którym nacisk położony jest na dobroczynność, sponsoring oraz wolontariat pracowniczy. Z kolei w modelu integrującym akcentowane jest prowadzenie działalności biznesowej w sposób odpowiedzialny, integrujący cele ekonomiczne, społeczne i ekologiczne. Ostatni model, innowacyjny, to taki, w któ-

rym tworzy się innowacje ukierunkowane na rozwiązywanie problemów społecznych i ekologicznych (Halme i Laurila, 2009).

Pomimo różnorodności prezentowanych w literaturze modeli CSR najczęściej omawiane są modele ewolucyjne, zwłaszcza model Carrolla. Podobnie w dostępnych raportach i opracowaniach praktycznych analizujących społecznie odpowiedzialne działania przedsiębiorstw zauważa się analizy przeprowadzane na podstawie tego właśnie modelu. Analiza raportów z badań dotyczących CSR w polskich przedsiębiorstwach wskazują, że większość przedsiębiorstw wdrażających CSR znajduje się we wczesnej fazie dojrzałości (zgodnie z koncepcją Carrolla), gdzie trudno doszukać się powiązania podstawowej działalności organizacji z podejmowanymi inicjatywami (Forum Odpowiedzialnego Biznesu, 2014). Dopiero jednak osiągnięcie pełnej dojrzałości, która oznacza skoordynowane ze strategią biznesową działania CSR i systematyczne raportowanie tych działań, przynosi organizacji wymierne korzyści.

4. Społeczna odpowiedzialność biznesu w sektorze energetycznym

Sektor energetyczny odgrywa strategiczną rolę w każdej gospodarce, a obecna presja związana z przejściem na odnawialne źródła energii mocno oddziałuje na trendy rozwojowe w tym obszarze niemal w każdym państwie. W Polsce również trwa debata dotycząca kierunków rozwoju tego sektora energetycznego i jego wpływu na pozostałych interesariuszy – społeczeństwa i uczestników rynku. Świadczy o tym choćby dokument zatwierdzony przez Radę Ministrów *Polityka energetyczna Polski do 2040 r.* (MKŚ, 2021) wskazujący kierunki transformacji energetycznej w Polsce. Specyfika przedsiębiorstw energetycznych, w tym ich znaczący wpływ na jakość środowiska naturalnego i jakość życia społeczeństwa, sprawia, że polityka CSR w tym obszarze powinna znaleźć szczególne miejsce, ponieważ to właśnie koncerny energetyczne są kluczowym elementem transformacji energetycznej i cywilizacyjnej. Na świecie i w Polsce coraz więcej instytucji zajmuje się tą problematyką, m.in. Zespół ds. Prac Badawczych nad Problematyką Społecznej Odpowiedzialności Przedsiębiorstw Energetycznych, który opracował definicję strategii społecznej odpowiedzialności biznesu specjalnie dla sektora energetycznego. Zgodnie z tą definicją strategia CSR określana jest jako „harmonijnie łącząca etyczne i ekologiczne aspekty w działalności gospodarczej z jej dominującym atrybutem, czyli efektywnością eksponującą jawność, przejrzystość działania, rzetelność wobec klientów (kalkulacja cen, jakość dostaw i obsługi) oraz w kontaktach z pozostałymi interesariuszami (m.in. pracownikami, akcjonariuszami, dostawcami, społecznością lokalną), samoograniczenie przewagi monopolistycznej” (Figaszewska i in., 2008: 24). Takie podejście wskazuje obszary, na które przedsiębiorstwa energetyczne powinny zwrócić szczególną uwagę (URE, 2010).

Podobne rozwiązania funkcjonują w innych krajach. Strategia przemysłu opracowana przez rząd Wielkiej Brytanii w porozumieniu z liderami przemysłu energetycznego (m.in. koncernem Ørsted) w 2017 roku (HMG, 2017), będąca odpowiednikiem *Polityki energetycznej Polski do 2040 r.* (MKŚ, 2021), zbudowana na wartościach CSR, stała się podstawą do opublikowania w 2019 porozumienia sektorowego (*UK Offshore Sector Deal*) (HMG, 2019) uwzględniającego interesy różnych

grup interesariuszy. Wspomniane porozumienie jest modelowym przykładem zastosowania wytycznych CSR w procesie transformacji sektora energetycznego i zostało wskazane przez rząd RP jako punkt odniesienia przy budowie polskiego porozumienia sektorowego.

W Polsce pod kierunkiem Ministerstwa Klimatu prowadzone są prace nad przygotowaniem podobnego porozumienia dla morskiej energetyki wiatrowej. Z uwagi na relatywnie niski stopień przygotowania polskiego przemysłu do budowy i eksploatacji instalacji wiatrowych *offshore* zastosowanie zasad CSR w celu realizacji inwestycji jest bardzo potrzebne, zarówno w kontekście sprawnej realizacji projektów, jak i uwzględnienia potrzeb społecznych wynikających z procesu transformacji energetycznej. Stąd analiza przypadków międzynarodowych koncernów energetycznych i wyłonienie dobrych praktyk w tym obszarze może wskazać, w jaki sposób realizować założenia zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności biznesu w polskich przedsiębiorstwach energetycznych.

5. Analiza przypadku wybranego koncernu energetycznego

5.1. Postępowanie badawcze

Metodą badawczą wykorzystaną do realizacji celu niniejszej publikacji jest studium przypadku, które w naukach o zarządzaniu przeżywa renesans i jest często wykorzystywane przy analizie danych jakościowych na etapie rozpoznania zagadnienia (Czakoń, 2016). Do analizy przypadku zastosowano dobór celowy i wybrano koncern Ørsted, który operując na rynku międzynarodowym, po raz trzeci z rzędu został uznany za najbardziej społecznie odpowiedzialne przedsiębiorstwo energetyczne, w rankingu (Corporate Knights, 2021) obejmującym sto najbardziej zrównoważonych globalnych korporacji. Głównym kryterium wyboru tego koncernu do badania było wdrożenie strategii CSR (które zostało uznane za „autentyczne” i udane) oraz głęboka transformacja działań przedsiębiorstwa. Koncern, do niedawna wykorzystujący w celu produkcji energii w znakomitej większości paliwa kopalne, w ciągu zaledwie ostatnich dziesięciu lat stał się liderem w branży energetyki odnawianej, w tym morskiej energetyki wiatrowej.

Wybór ten został poprzedzony analizą materiałów zastanych takich jak raporty i informacje dostępne na stronach internetowych międzynarodowych instytucji opiniotwórczych z zakresu zrównoważonego rozwoju oraz koncernów energetycznych, a także ich strategii. Przy analizie przypadku bazowano na analizie źródeł wtórnych, wykorzystując takie dokumenty, jak: strategia koncernu, raporty zrównoważonego rozwoju, w tym CSR koncernu (Ørsted [1], 2021; Ørsted [2], 2021), dostępne prezentacje i materiały opisujące działania koncernu, a także opinie ekspertów z branży energetycznej (Ørsted [4], 2021).

Wybrane studium przypadku ma orientację aplikacyjną i może ułatwić zrozumienie ścieżek decyzyjnych oraz być inspiracją przy wyborze drogi dla kadry kierowniczej polskich przedsiębiorstw energetycznych stojących u progu zielonej transformacji. Głównym problemem badawczym jest sprawdzenie, w jaki sposób koncern

realizuje strategię CSR w praktyce. Zbadaniu tego problemu badawczego służą również sformułowane poniżej pytania badawcze:

- Czy strategia CSR znajduje rzeczywiste odzwierciedlenie w działaniach koncernu?
- Czy strategia uwzględnia interesy wszystkich najważniejszych interesariuszy w długim horyzoncie czasowym?
- Czy koncern stosuje konkretne mierniki realizacji poszczególnych celów?
- Jaki model strategii CSR omawiany w literaturze przedmiotu realizuje koncern?

Odpowiedzi na te pytania badawcze pomogą w realizacji celu publikacji i weryfikacji problemu badawczego.

5.2. Charakterystyka wybranego koncernu energetycznego

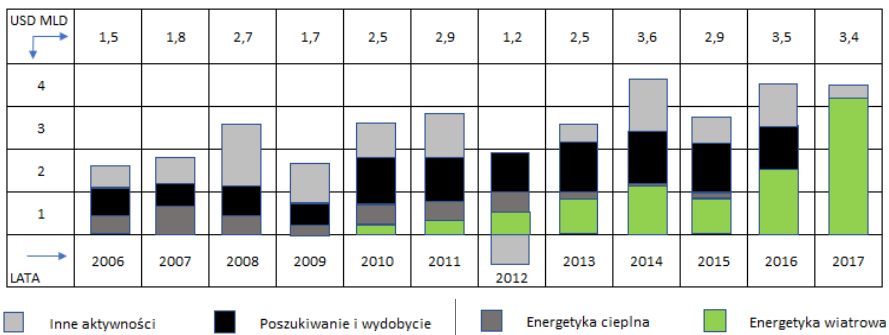
Koncern Ørsted stanowi przykład przedsiębiorstwa energetycznego, które skutecznie przeprowadziło transformację w zakresie działalności podstawowej. Ørsted jest największym producentem energii w Danii, którego większościowym udziałowcem (50,1%) jest rząd duński, spółka notowana jest na giełdzie Nasdaq Copenhagen. W latach 70. ubiegłego wieku przedsiębiorstwo opierało swoją działalność na paliwach kopalnych – ropie i gazie, co stanowi wyraźną analogię do polskich koncernów energetycznych będących spółkami Skarbu Państwa. W 1991 roku koncern uruchomił pierwszą na świecie morską farmę wiatrową, stając się koncernem energetycznym o zasięgu globalnym. W opracowaniu z 2013 roku dotyczącym CSR i ryzyka socjalnego w koncernie wskazano, że w obliczu przyjętej strategii odchodzi się od paliw kopalnych w produkcji energii, ale napotyka dodatkowe zagrożenia społeczne wynikające z procesu transformacji, którymi zarządza się za pomocą narzędzi CSR. W 2017 roku koncern zakończył działalność inwestycyjną związaną z wykorzystaniem paliw konwencjonalnych, aby skupić się całkowicie na rozwoju energetyki odnawialnej. Obecnie koncern buduje i obsługuje morskie oraz lądowe farmy wiatrowe, farmy słoneczne, magazyny energii i elektrociepłownie opalane biomasą, dostarczając swoim klientom nowoczesne produkty energetyczne. Koncern zatrudnia około 6,5 tys. osób (Ørsted [2], 2021).

5.3. Analiza strategii CSR wybranego koncernu

Na stronach internetowych dostępne są dwa raporty dotyczące sprawozdawczości z zakresu realizacji polityki CSR (Ørsted [2], 2021). W swojej polityce koncern nie tylko odnosi się do CSR, ale wpisuje strategię w pojemniejszy nurt zrównoważonego rozwoju. W raporcie zrównoważonego rozwoju CSR (Ørsted [1], 2021; Ørsted [2], 2021) widać wyraźne odniesienie do wizji i strategii biznesowej koncernu, wskazujące na spójność polityki firmy i jej działań (strategia CSR akcentuje zrównoważony rozwój oparty na zielonej energii). Mimo że największy nacisk w strategii CSR położony jest na kwestie ekologiczne, to jej realizacja opiera się na trzech filarach CSR, tzw. potrójnej linii przewodniej, czyli odpowiedzialności względem: społeczeństwa, środowiska i organizacji.

W raportach rocznych koncernu oraz informacjach na jego stronie internetowej zawarta jest wizja przyszłości świata opartej wyłącznie na odnawialnych źródłach

energii. Działalność koncernu jest ściśle zdefiniowana i transparentnie eksponowana w dostępnych dokumentach dotyczących strategii i raportach ich realizacji publikowanych na stronie internetowej koncernu (Ørsted [3], 2021), co jest ważnym aspektem społecznie odpowiedzialnych działań. Analiza wskaźnika EBITDA według udziałów poszczególnych działalności biznesowych koncernu, prezentowana na rysunku 1, pokazuje, że wizja koncernu jest systematycznie realizowana. Koncern, zgodnie ze strategią działania, przechodzi na efektywną ekonomicznie produkcję czystej energii (w roku 2017 ponad 95% jego zysku operacyjnego EBITDA pochodziło z produkcji czystej energii).



Rys 1. Wskaźnik EBITDA koncernu Ørsted według typu działalności biznesowej w latach transformacji energetycznej

Źródło: opracowanie własne na podstawie Harries i Annex (2018)

Koncern realizuje strategię globalnego ograniczenia emisji gazów cieplarnianych. W raporcie rocznym z 2020 roku (Ørsted [2], 2021) prezes koncernu wskazuje, że jego sukces był możliwy dzięki skutecznemu przywództwu w ostatnich latach. W ciągu dziesięciu lat koncern został całkowicie przekształcony z regionalnego, znajdującego się w trudnej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa energetycznego, którego produkcja oparta była na paliwach kopalnych, w zyskowny, światowy koncern energetyczny uważany za lidera w dziedzinie energetyki odnawialnej.

Analiza raportów CSR koncernu (Ørsted [1], 2021; Ørsted [2], 2021) pokazuje proces angażowania interesariuszy koncernu w dialog dotyczący rozwiązywania głównych problemów pojawiających się w obecnej rzeczywistości. Proces ten składa się z etapów mających na celu wypracowanie konkretnych rozwiązań wspólnie z wybranymi interesariuszami. Pierwszym etapem tego procesu jest mapowanie najważniejszych wyzwań i problemów, które prowadzi do etapu drugiego – nadawania priorytetów poszczególnym problemom. Po uzgodnieniu tych kluczowych następuje etap planowania działań, które pozwolą na rozwiązanie danego problemu. Ten etap nazywany jest „zakotwiczeniem” konkretnego programu działań w polityce i praktyce zarządzania. Na tym etapie ustalane są także mierniki uzyskanych rezultatów. Działania opierają się na dialogu z kluczowymi interesariuszami koncernu tak, aby wybrane problemy i wyzwania rzeczywiście uwzględniały ich potrzeby. Jednak inte-

resariusze zaangażowani są na każdym etapie tego procesu, biorąc aktywny udział również w monitorowaniu i ocenie zrealizowanych działań.

Na podstawie analiz raportów rocznych (Ørsted [1], 2021; Ørsted [2], 2021) można wnioskować, że to właśnie przeprowadzany w sposób zrównoważony proces transformacji z uwzględnieniem celów CSR jest podstawą sukcesu firmy. Jednym z celów zrównoważonego rozwoju definiowanego przez koncern (Ørsted [1], 2021; Ørsted [2], 2021) jest katalizowanie zmian systemowych służących kreowaniu ekologicznego społeczeństwa. Strategia koncernu dowodzi zarazem, że w dłuższej perspektywie zrównoważony rozwój i tworzenie wartości finansowej to działania spójne. Potrójna linia przewodnia ujęta została w strategii koncernu (Ørsted [4], 2021), gdzie proces transformacji energetycznej prowadzony według zasad zrównoważonego rozwoju skupia się na ludziach, ograniczaniu negatywnego oddziaływania człowieka na środowisko oraz budowaniu stabilności ekonomicznej i rozwoju dzięki innowacjom i właściwym relacjom z interesariuszami (odpowiedzialność biznesowa).

5.4. Obszar odpowiedzialnych praktyk zarządzania

Ze względu na obszerność raportu do analizy wybrano obszar prowadzenia odpowiedzialnych praktyk zarządzania. W obszarze tym nacisk położony został na szacunek wobec najważniejszych interesariuszy, czyli pracowników, partnerów biznesowych i dostawców. W zakresie obszarów CSR wyszczególniono kluczowe działania oraz wskaźniki ich pomiaru (wraz z wartością docelową, do jakiej dąży koncern) (tab. 1).

Tabela 1

Wybrane obszary odpowiedzialnych praktyk zarządzania w zakresie socjalnym i biznesowym w Ørsted

Główne obszary praktyk zarządzania	Zakres i powiązanie CSR	Wskaźnik
Tworzenie bezpiecznego miejsca pracy	Obszar społeczny i ekonomiczny, dla wszystkich wymienionych interesariuszy	Monitorowany wskaźnik wypadków utrzymuje tendencję malejącą z 4,0 w 2019 roku do 3,6 w 2020 roku; wartość docelowa – 2,9
Dbłość o zdrowie i równowagę pomiędzy życiem osobistym i zawodowym pracowników	Obszar społeczny i ekonomiczny, monitorowanie w tym obszarze wskaźnika dotyczącego przypadków występowania stresu wśród pracowników	Monitorowanie absencji pracowników oraz ich samopoczucia. W tym obszarze nastąpiło pogorszenie w porównaniu z rokiem wcześniejszym z wartości 9,4 w 2019 roku do 11 w 2020 roku
Ciągły rozwój pracowników wpisany w kulturę organizacji uczącej się	Obszar społeczny i ekonomiczny, zabezpieczenie kadry i potencjału pracowników	Wskaźnik możliwości rozwoju utrzymuje się na tym samym poziomie w latach 2019 i 2020 – 77, wartość docelowa – 80

Tabela 1 cd.

Główne obszary praktyk zarządzania	Zakres i powiązanie CSR	Wskaźnik
Zwiększanie poziomu satysfakcji pracowników	Obszar społeczny i ekonomiczny, badanie poziomu satysfakcji pracowników w pracy	Trend w poziomie satysfakcji pracowników jest wzrastający, z wartości 77 w 2019 roku do 78 w 2020 roku, wartość docelowa – bycie wśród 10% najlepszych pracodawców (skala 100)
Kreowanie kultury promującej różnicowanie i inkluzję wszystkich pracowników	Obszar społeczny, w którym szczególne miejsce zajmuje zwiększanie liczby kobiet pracujących na stanowiskach kierowniczych	Dwa wskaźniki – liczba kobiet na stanowiskach senior managementu lub wyższych, 13 w roku 2019, 20 w roku 2020, wartość docelowa – 22 w roku 2023, liczba kobiet na stanowiskach kierowniczych w ogóle – 25 w 2019, 26 w 2020, wartość docelowa 30 w 2023
Kreowanie odpowiedzialnego zachowania pracowników wszystkich szczebli	Obszar społeczny, ekonomiczny i środowiskowy dotyczący eliminowania zachowań kontrproduktywnych (np. przekupstwa, korupcji) przez podnoszenie świadomości i szkoleń w tym względzie	Wskaźnik zgłoszonych nadużyć w tym względzie w roku 2019 – 3, w 2020 – 4
Poszanowanie praw człowieka i współpraca z odpowiedzialnymi partnerami biznesowymi w łańcuchu dostaw	Obszar społeczny i ekonomiczny mierzony według jakości łańcucha dostaw	Analiza kontraktów pod kątem transparentności procesu kontraktowego (cen), jego realizacji w czasie i pojawiających się błędów w systemie zamawiania towarów i usług (zidentyfikowano 384 przypadki ryzykownych działań, oceniono 51 witryn)
Zapewnienie cyberbezpieczeństwa i ochrony danych	Obszar społeczny i ekonomiczny dotyczy bezpieczeństwa interesariuszy i prowadzenie wspólnej polityki bezpieczeństwa cyfrowego ze wszystkimi partnerami biznesowymi	Zapewnienie koniecznej infrastruktury w tym względzie (platformy zakupowe, procedury), zdarzenia utraty danych (brak informacji publicznej)
Odpowiedzialność biznesowa i społeczna – podatki	Obszar społeczny i ekonomiczny dotyczący odprowadzania podatków, czyli prowadzenie transparentnej polityki zrównoważonego rozwoju i raportowania w sprawozdaniach i raportach rocznych	Ilość mocy zainstalowanej energetyki odnawialnej (np. energetyka wiatrowa na morzu i na lądzie), działanie na rzecz zatrzymania wzrostu temperatury i ograniczenia emisji gazów cieplarnianych

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ørsted [1] (2021) i Ørsted [2] (2021)

Analiza tego obszaru i działań podejmowanych przez Ørsted wyraźnie pokazuje troskę o interesariuszy, zwłaszcza pracowników, oraz ciągłe zwiększanie świadomości zarówno pracowników, jak i pozostałych interesariuszy w zakresie odpowiedzialnych praktyk zarządzania, takich jak kreowanie dobrostanu pracowników, polityki równych szans, kultury bezpieczeństwa pracy itp. Na szczególną uwagę zasługuje przyjęty model transformacji energetycznej związanej ze zmianą profilu działania firmy. Wypracowana i konsekwentnie realizowana przez Ørsted transformacja energetyczna uwzględnia CSR w szerszym kontekście kompleksowej strategii zrównoważonego rozwoju, którego głównym celem jest ograniczenie do zera negatywnych skutków efektu cieplarnianego spowodowanego emisją CO₂ wywołaną działalnością człowieka. Działania strategiczne Ørsted podejmowane są równoległe z transformacją społeczną polegającą na kreowaniu nowych miejsc pracy i kultur organizacyjnych, środowisk społecznych, nowych technologii itd., dzięki czemu skutki odchodzenia od paliw konwencjonalnych odczuwane przez społeczeństwo jako negatywne są złagodzone. Dzięki prowadzonej w sposób kompleksowy transformacji energetycznej zachowane pozostaje bezpieczeństwo energetyczne państwa.

6. Dyskusja dotycząca wyników badań

Przeprowadzone badanie pozwoliło znaleźć odpowiedzi na postawione w niniejszym rozdziale monografii pytania badawcze. Strategia CSR koncernu Ørsted wspiera jego rozwój i stabilność ekonomiczną, sprawiedliwość społeczną i ochronę środowiska oraz wskazuje na świadome zastosowanie zasad CSR. Analiza wybranego obszaru strategii CSR wykazała włączenie w proces zarządczy zarówno interesariuszy wewnętrznych, jak i zewnętrznych koncernu oraz wdrażanie praktyk odpowiedzialnego biznesu w całym łańcuchu działalności. Autentyczne zaangażowanie społeczne i środowiskowe, deklarowane w strategii, znajduje rzeczywiste odzwierciedlenie w działaniach koncernu i jest spójne z celami biznesowymi, dzięki czemu możliwy jest wzrost wartości dla wszystkich najważniejszych interesariuszy. Pokazanie wybranego obszaru odpowiedzialnych praktyk zarządzania w strategii CSR wraz z wytyczonymi celami i miernikami ich realizacji potwierdza, że koncern podejmuje konkretne działania służące realizacji poszczególnych celów w zakresie CSR.

Badania pozwoliły wnioskować, że w międzynarodowym koncernie energetycznym Ørsted stosowany jest model integrujący CSR, w którym nacisk położony jest na odpowiedzialne prowadzenie działalności przedsiębiorstwa, łączące wszystkie elementy potrójnej linii przewodniej – cele ekonomiczne, społeczne i ekologiczne. Na uwagę zasługuje wprowadzenie kompletnego procesu wytyczania najważniejszych wyzwań i problemów, które koncern uwzględnia w swojej strategii, rozwija i realizuje w sposób celowy w działaniach. Obrana strategia o zasięgu globalnym, opierająca się na społecznie akceptowanych celach związanych z ochroną środowiska, budową dobrobytu społeczeństwa i dostępem do źródeł energii, pozwala na skuteczne zaangażowanie grup interesariuszy oraz zachęca do udziału w realizowanych procesach. Przyjęty transparenty model transformacji energetycznej

i powiązany z nim proces zrównoważonego rozwoju oparty na CSR wspiera budowanie świadomości społecznej i zachęca do aktywnego udziału w kompleksowym, konsekwentnym i długofalowym rozwiązywaniu istotnych problemów na styku społecznym, środowiskowym i biznesowym.

Przeprowadzone badania nie są wolne od ograniczeń, jako że opierają się na analizie jednego z przedsiębiorstw energetycznych, które wdrożyło strategię CSR. W przyszłości wskazane byłyby badania analizujące strategie innych koncernów energetycznych uznanych za społecznie odpowiedzialne oraz odniesienie wyników badań do procesów związanych z transformacją energetyczną w Polsce. System energetyczny w Polsce, którego łączna moc zainstalowana przekroczyła 41 GW, jest w ponad 70% oparty na elektrowniach opalanych węglem (PSEW, 2019). Polska wkracza na drogę zielonej transformacji, będącej dla kraju skokiem cywilizacyjnym, w związku z czym poszukiwanie skutecznej, zrównoważonej i kompleksowej metody jej przeprowadzenia na podstawie sprawdzonych wzorców, jest koniecznością.

7. Konkluzje

Z przeprowadzonych badań literaturowych, a także analizy omawianego przypadku wynika, że konsekwentnie realizowana strategia działań w obszarze społecznej odpowiedzialności może zapewnić organizacji i społeczeństwu rozwój i stabilną przyszłość. Autentyczne zaangażowanie w społeczną odpowiedzialność biznesu staje się jednym z istotnych czynników przyciągających większą liczbę inwestorów oraz klientów o coraz wyższym poziomie oczekiwań. Uwzględnienie strategii CSR w branży energetycznej nie jest procesem łatwym, jednak niezwykle istotnym ze względu na konieczność zastępowania energetyki konwencjonalnej w wytwarzaniu energii elektrycznej instalacjami energetyki odnawialnej. Procesy zmian w przedsiębiorstwach energetycznych, z racji strategicznego profilu działalności oraz angażowania znacznych zasobów i potencjału pracy oraz kosztów instalacji, przebiegają ze stosunkowo dużą inercją i wiążą się z problemami społecznymi w skali kraju. Z tego względu analiza przypadków przedsiębiorstw, które realizują skutecznie strategię zrównoważonego rozwoju i transformacji energetycznej z uwzględnieniem CSR, może stać się cennym źródłem wiedzy.

Analiza przypadku wybranego koncernu energetycznego wykazała, że koncern autentycznie realizuje strategię i podejmuje odpowiedzialne oraz skuteczne działania w stosunku do kluczowych interesariuszy w perspektywie długofalowej. Przy formułowaniu strategii CSR i najważniejszych działań Ørsted koncentruje swoją uwagę zarówno na wewnętrznych, jak i zewnętrznych interesariuszach w całym łańcuchu dostaw. Przykład Ørsted dowodzi, że warunkiem uzyskania przewagi konkurencyjnej przez firmę energetyczną jest duża transparentność i otwartość na dialog. Poddany analizie koncern może być uznany za jedno z przedsiębiorstw najlepiej przygotowanych i dojrzałych do wspierania transformacji energetycznej, stanowiąc przykład dla innych podmiotów w państwach, których energetyka opiera się głównie na konwencjonalnych źródłach energii.

Literatura

- Carroll A.B., 2008: *A History of Corporate Social Responsibility: Concepts and Practices*, [w:] Crane A., McWilliams A., Matten D., Moon J., Siegel D.S. (eds.), *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*, Oxford University Press, Oxford, s. 19–46.
- Carroll A., 2016: *Carroll's pyramid of CSR: taking another look*, International Journal of CSR, Vol. 1(3), s. 1–8, <https://doi.org/10.1186/s40991-016-0004-6>.
- Corporate Knights: 2021 *Global 100*, <https://corporateknights.com/reports/2021-global-100/> [31.01.2021].
- Czakon W., 2016: *Zastosowanie studiów przypadku w badaniach nauk o zarządzaniu*, [w:] Czakon W. (red.), *Podstawy metodologii badań w naukach o zarządzaniu*, wyd. 2 rozszerz., Wydawnictwo Nieoczywiste, Piaseczno, s. 189–209.
- Figaszewska I., Dobroczyńska A., Falecki A., 2008: *Prezes Urzędu Regulacji Energetyki a społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw energetycznych. Raport końcowy*, Urząd Regulacji Energetyki, Warszawa.
- Forum Odpowiedzialnego Biznesu, 2014: *Jakie jest miejsce CSR w strukturze polskich firm?*, <http://odpowiedzialnybiznes.pl/aktualno%C5%9Bci/jakie-jest-miejsce-csr-w-strukturze-polskich-firm/> [21.01.2021].
- Halme M., Laurila J., 2009: *Philanthropy, Integration or Innovation? Exploring the Financial and Societal Outcomes of Different Types of Corporate Responsibility*, Journal of Business Ethics, Vol. 84(3), s. 325–339, <https://doi.org/10.1007/s10551-008-9712-5>.
- Harries T., Annex M., 2018: *Ørsted's profitable transformation from oil, gas and coal to renewables*, PPCA, <https://poweringpastcoal.org/insights/economy/orsted-profitable-transformation-from-oil-gas-and-coal-to-renewables> [28.01.2021].
- HMG (Her Majesty's United Kingdom Government), 2017: *Industrial Strategy, Offshore Sector Deal*, London.
- HMG (Her Majesty's United Kingdom Government), 2019: *Industrial Strategy, Offshore Sector Deal*, London.
- Hongwei H., Lloyd H., 2020: *The impact of Covid-19 pandemic on corporate social responsibility and marketing philosophy*, Journal of Business Research, Vol. 116, s. 176–182.
- Jacyno M., Korkosz-Gębska J., Maj M., Milewski J., Trębacz D., Wójcik G., 2013: *Spolecznie odpowiedzialna energetyka*, Rynek Energii, nr 6(109), s. 3–12.
- Kielkiewicz M., 2016: *Spoleczna odpowiedzialność biznesu wobec środowiska naturalnego w kontekście idei zrównoważonego rozwoju. Analiza podstaw etycznych*, Zarządzanie. Teoria i Praktyka, nr 2(16), s. 37–45.
- Laszlo Ch., 2008: *Firma zrównoważonego rozwoju: jak wypracować trwałą wartość z uwzględnieniem efektów społecznych i ekologicznych*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa.
- Lu J., Ren L., Yao S., Qiao J., Strielkowski W., Streimikis J., 2019: *Comparative Review of Corporate Social Responsibility of Energy Utilities and Sustainable Energy Development Trends in the Baltic States*, Energies, Vol. 12, 3417.
- Lotos: *Odpowiedzialny Lotos*, <https://odpowiedzialny.lotos.pl/> [31.01.2021].

- MKŚ (Ministerstwo Klimatu i Środowiska), 2021: *Polityka energetyczna Polski do 2040 r.*, Warszawa, <https://www.gov.pl/web/klimat/polityka-energetyczna-polski> [31.01.2021].
- Ørsted [1]: *Annual report 2019*, <https://orstedcdn.azureedge.net/-/media/annual2019/annual-report-2019.ashx?la=en&rev=334895b2e83e4266afb7e97cfa9024f2&hash=BA390050EDD075C9C7E514CF02BB8D6F> [29.01.2021].
- Ørsted [2]: *Annual report 2020*, <https://orstedcdn.azureedge.net/-/media/annual2020/annual-report-2020.ashx?la=en&rev=982c3382c2f0459486e16c7098d-d5b57&hash=FEFF679F22C92424BB37037436E9C84A> [29.01.2021].
- Ørsted [3]: *Carbon neutral to stop global Warming at 1.5 degree C. Sustainability report 2019*, https://orsted.com/-/media/annual2019/Sustainability_report_2019_online-readable-version.pdf [30.01.2021].
- Ørsted [4]: *Sustainability – Enabling Sustainable Growth*, <https://orsted.com/en/sustainability> [28.01.2021].
- PARP (Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości): *CSR – Społeczna odpowiedzialność biznesu*, <https://www.parp.gov.pl/csr> [28.01.2021].
- PGE (PGE Polska Grupa Energetyczna SA): *Strategia Grupy PGE: neutralność klimatyczna w 2050 roku*, <https://www.gkpgc.pl/strategia2030> [31.01.2021].
- PGNiG [1] (Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo SA): *Misja i strategia*, <https://pgnig.pl/misja-i-strategia> [31.01.2021].
- PGNiG [2] (Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo SA): *Odpowiedzialny biznes*, <https://pgnig.pl/dzialania-spoeczne/odpowiedzialny-biznes> [31.01.2021].
- PN-ISO 26000:2012: *Wytyczne dotyczące społecznej odpowiedzialności*, Polski Komitet Normalizacyjny, Warszawa.
- Polenergia: *Strategia CSR*, <https://polenergia.pl/pol/pl/strona/%5Btitle-raw%5D-109> [31.01.2021].
- Polski Koncern Naftowy Orlen SA: *Strategia CSR*, https://www.orklen.pl/PL/Odpowiedzialny_Biznes/Strategia_CSR [28.01.2021].
- PSEW (Polskie Stowarzyszenie Energetyki Wiatrowej), 2019: *Przyszłość morskiej energetyki wiatrowej w Polsce. Raport PSEW*.
- Rimsaite L., 2019: *Corruption risk mitigation in energy sector: Issues and challenges*, Energy Policy, Vol. 125, s. 260–266.
- URE (Urząd Regulacji Energetyki), 2010: *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw energetycznych w świetle drugich badań ankietowych*, Warszawa.
- Visser W., 2014: *CSR 2.0 – Transforming Corporate Sustainability and Responsibility*, Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
- Witek-Crabb A., 2016: *Ewolucyjne modele CSR – przegląd koncepcji rozwoju CSR*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 444, s. 541–558.
- WUG (Wyższy Urząd Górniczy): *Wypadki śmiertelne 2021*, https://www.wug.gov.pl/bhp/wyp_sm_2021 [31.01.2021].
- Żemigala M., Klincewicz, K. (red.), 2016: *Społeczna odpowiedzialność biznesu. Zarządzanie, organizacje i organizowanie – przegląd perspektyw teoretycznych*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN STRATEGIC MANAGEMENT OF AN ENERGY COMPANY – CASE STUDY

Summary: The paper deals with the important issue of applying the principles of corporate social responsibility (CSR) in the management of an energy company. The subject is one of the most significant in shaping up sustainable development in economic, ecological and social context. Especially now, in the current reality of the energy transformation process just about being started in Poland, a broader discussion in this regard and the analysis of practical solutions seems to be most desirable. The purpose of the paper is also to indicate the needs and benefits as well as the practical application of the CSR concept in the strategic management of the selected energy company. The considerations were supported by a practical example of an analysis of such a strategy based upon the widely available and public documents of selected energy company that might be considered as a signpost for Polish energy companies in the process of the energy transformation.

Keywords: corporate social responsibility (CSR), energy transformation, energy enterprises, organizations, energy policy, sustainable development

SPOŁECZNE ASPEKTY INDUSTRIALIZACJI W BADANIACH PROWADZONYCH W KRĘGU KAZIMIERZA DOBROWOLSKIEGO¹

Piotr GÓRSKI

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Wydział Zarządzania, Katedra Zarządzania Organizacjami i Kapitałem Społecznym

Streszczenie: Głównym problemem badawczym przedstawionym w rozdziale jest ukazanie procesu kształtowania się załóg przedsiębiorstw przemysłowych powiązanego z migracjami ludności wiejskiej do ośrodków przemysłowych. Badania ukazują uwarunkowania społeczno-kulturowe tego procesu, nie tylko wpływ kultury środowiska wiejskiego na kształtowanie się kultury pracy w przedsiębiorstwach, ale również wpływ doświadczeń pracy w przemyśle na aspiracje życiowe i kulturę środowiska wiejskiego. Podstawowym źródłem wykorzystanym w analizie były badania prowadzone w kręgu krakowskiego socjologa Kazimierza Dobrowolskiego w ośrodkach przemysłowych Małopolski.

Słowa kluczowe: badania społeczne, procesy industrializacji, Kazimierz Dobrowolski, Małopolska

1. Wstęp

Procesy industrializacji należą do procesów modernizacji społecznej, w których kształtowały się nowoczesne społeczeństwa. Wyrazem tych procesów były nie tylko przemiany więzi i struktur społecznych, organizacji gospodarczych i politycznych, ale także powstanie dyscyplin naukowych takich jak socjologia oraz nauki o organizacji i zarządzaniu, które nie tylko przemiany te starały się opisać i wyjaśniać, ale i dostarczyć wiedzy pomocnej w praktyce gospodarczej i społecznej. W dokonujących się obecnie w skali globalnej procesach gospodarczych i społecznych coraz większe znaczenie ma kultura. W perspektywie przedsiębiorstw zaznacza się ona w odniesieniu do dwóch kategorii interesariuszy, klientów oraz pracowników. Budowanie kultury organizacji wśród pracowników rekrutujących się ze zróżnicowanych kulturowo środowisk staje się

¹ Wydanie publikacji zostało sfinansowane przez Akademię Górniczo-Hutniczą im. Stanisława Staszica w Krakowie (subwencja na utrzymanie i rozwój potencjału badawczego).

wyzwaniem dla praktyki współczesnego zarządzania i analizowane jest w ramach zarządzania międzykulturowego. Za główny impuls prowadzący do zmian uważa się obecnie międzynarodowe migracje (Czaińska, 2012: 54). To one generują praktyczne problemy związane z kształtowaniem kultury organizacyjnej. Celem opracowania było przedstawienie badań społecznych aspektów industrializacji prowadzonych w kręgu krakowskiego socjologa K. Dobrowolskiego oraz ukazanie ich w perspektywie relacji między socjologią a naukami o organizacji i zarządzaniu. W wymiarze praktyki zarządzania ukazują problemy i proponują rozwiązania, które odnoszą się do zarządzania zróżnicowanym pod względem kulturowym zespołem. Zapoznanie się z tymi doświadczeniami sprzed lat może być pomocne zarówno w poznaniu metod budowania kultury ówczesnych organizacji przemysłowych, jak i relacji między organizacjami a ich środowiskiem.

2. Socjologia a nauki o organizacji i zarządzaniu

Na relacje między tymi dyscyplinami można spojrzeć z dwóch perspektyw. Pierwszą jest perspektywa historyczna, analizowanie relacji między wykorzystywanymi w przeszłości przez badaczy obu dyscyplin koncepcjami teoretycznymi. W połowie XX stulecia takimi koncepcjami była teoria systemów i podejście strukturalno-funkcjonalne. Najbardziej znanymi badaczami, którzy starali się uwzględnić oba podejścia w analizie organizacji i systemów politycznych, byli G.A. Almond, J. Coleman i D. Easton (Fischer, 2011: 79).

Oba podejścia były szczególnie płodnie rozwijane w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, w czym zasługa takich teoretyków jak P. Selznick, H. Simon oraz R. Merton i P. Blau, którzy do klasyków teorii organizacji włączyli M. Webera i jego koncepcję biurokracji. Podejście strukturalno-funkcjonalne w badaniach organizacji święciło swoje triumfy w światowej socjologii i naukach o zarządzaniu w latach 50. i 60. ubiegłego wieku. Było również popularne w Polsce od lat 60. (Doktor, 1969) aż po połowę lat 80. ubiegłego stulecia (Sikora, 1984).

W późniejszych okresach badania organizacji prowadzone w ramach socjologii oraz nauk o organizacji i zarządzaniu spotykały się w obrębie – coraz bardziej popularnego w Polsce – podejścia kulturowego (Smircich, 1983). W naszym kraju propagatorem podejścia kulturowego w socjologii organizacji był Konecki (1992). Na początku lat 90. ukazał się również artykuł zajmujący się obszarem organizacji i zarządzania Mastłyk-Musiał (1991/1992).

Z przyjęciem perspektywy kulturowej wiąże się otwartość na metody jakościowe, obserwacje uczestnicząca, wywiady pogłębione czy studia przypadków, co widoczne jest zarówno w pracach Koneckiego, jak i Kostery i skupionych wokół nich badaczy. Świadczą o tym publikacje zamieszczone w redagowanym przez pierwszego z nich „Przeglądzie Socjologii Jakościowej” i książka pod redakcją Kostery (2011). Perspektywa kulturowa szczególnym zainteresowaniem cieszy się na gruncie zarządzania zasobami ludzkimi (Konecki, 2007), co wynika z dostrzeżenia wpływu kultury na praktykę zarządzania zasobami ludzkimi (zsl) (Łucewicz, 2002), w szczególności w obszarze międzynarodowego zsl (Białas, 2013). Jednak – jak pisze Sułkowski – nurt kulturowy w zarządzaniu boryka się z podstawowymi problemami epistemo-

logicznymi odnoszącymi się do sposobów definiowania kultury organizacyjnej. Nie ma konsensusu wśród badaczy ani co do sposobów rozumienia, ani paradygmatów kultury organizacyjnej (Sułkowski, 2008: 10). Jednak warto zauważyć, że perspektywa kulturowa pozwala poszerzyć pole badań, wyjść poza organizację, co szczególnie widoczne jest w badaniu procesu akulturacji w organizacji (Kozłowski i in., 2009: 5).

Drugą perspektywą analizowania relacji między socjologią a naukami o organizacji i zarządzaniu jest perspektywa problemowa związana z procesami modernizacji, w szczególności industrializacji, i kształtowania się nowoczesnych organizacji przemysłowych. Obejmowała ona w szczególności społeczne aspekty procesów industrializacji związane z problematyką motywacji do pracy, charakterystyką załóg pracowniczych, relacjami interpersonalnymi w zakładach, a także relacjami między przedsiębiorstwami a środowiskiem, w jakim funkcjonowały. Badania prowadzone w latach 60. i 70. XX wieku dostarczają zarówno bogatej wiedzy o dokonujących się procesach przeobrażeń, jak i obejmują zagadnienia istotne w aspekcie zarządzania zasobami ludzkimi i dlatego są uważane za jeden z rodowodów zsz w Polsce. Bohdziewicz (2014) w swoim artykule wyodrębnił nurt badań poświęconych społecznym skutkom industrializacji obejmujący takie zagadnienia, jak: kształtowanie się zbiorowości pracowniczych w tworzących się dużych ośrodkach przemysłowych, wyłanianie się nowych zawodów czy proces adaptowania się napływowych robotników do wymogów pracy przemysłowej.

Wymienione zagadnienia znalazły się w obszarze kształtującej się w latach 60. i 70. XX wieku subdyscypliny – socjologii przemysłu. Naczelna teza polskich socjologów głosiła, iż o sprawności układów technicznych i ekonomicznych w przemyśle decydują cechy społeczne, wiedza i umiejętności, motywacje i aspiracje ludzi w nim zatrudnionych (Szczepański, 1969). Z jednej strony było to w zgodzie z obowiązującą ideologią, z drugiej pozwalało na refleksje oraz sugestie dotyczące praktyki organizacji i zarządzania mieszczące się w nurcie określanym jako humanizacja pracy. W dalszej części niniejszego opracowania zostaną zaprezentowane badania społecznych aspektów industrializacji prowadzone w kręgu krakowskiego socjologa Kazimierza Dobrowolskiego. Były one oparte na koncepcji teoretyczno-metodologicznej określanej jako metoda integralna. Polegała ona na połączeniu modnego obecnie w badaniach organizacji podejścia etnograficznego z wykorzystaniem źródeł zastanych o charakterze historycznym, co wynikało z założeń teorii podłoża historycznego. Łączyła wymiar funkcjonalny z historycznym rzeczywistości społecznej, co pozwoliło na ukazanie roli przeżytków historycznych (Górski, 2020a).

W kolejnej części opracowania wykorzystano wyniki badań zamieszczone w artykule Górskiego (2020b).

3. Badania społecznych aspektów industrializacji w kręgu Kazimierza Dobrowolskiego

W omawianych w opracowaniu badaniach aspekty te dotyczyły zagadnień formowania się załogi przedsiębiorstw przemysłowych w warunkach napływu pracowników wywodzących się ze środowiska wiejskiego i związanych z tym problemów

społecznych oraz organizacyjnych. Generalnie badacze starali się odpowiedzieć na pytania, w jaki sposób kultura środowiska wsi małopolskiej i jej tradycje wpływały na proces kształtowania się załóg przedsiębiorstw przemysłowych oraz – co niezmiernie ważne – jak doświadczenia pracy w przemyśle wpływały na więź społeczną, wzory zachowań i wartości mieszkańców małopolskich miast i wsi. Podejście badawcze zaproponowane przez Dobrowolskiego charakteryzowało się uwzględnieniem perspektywy kulturowej i historycznej, co wyróżnia je od badań prowadzonych w ośrodkach łódzkim, poświęconych przemianom społecznym związanym z budową ośrodka górniczego w Bełchatowie (Iwanicki, 1966), i poznańskim, poświęconych przemianom społecznym związanym z inwestycjami energetycznymi w rejonie Konina (Kowalski i Włodarek, 1970: 59).

Ponadto to, co wyróżniało podejście badawcze K. Dobrowolskiego, to przeświadczenie o konieczności nie tylko rejestrowania, ale i wyjaśniania przełomowych, historycznych procesów związanych nie tyle z budową nowego ustroju w powojennej Polsce, co z budowaniem nowoczesnego społeczeństwa, przekształcaniem społeczeństwa zdominowanego przez wieś i kulturę wiejską w społeczeństwo przemysłowe w warunkach socjalistycznej industrializacji. Przesłanki te doprowadziły Dobrowolskiego do sformułowania postulatu integralnej nauki o organizacji i zarządzaniu (Dobrowolski, 1973: 32).

Do badań powstałych w kręgu Dobrowolskiego zaliczyć można badania prowadzone w kopalni węgla kamiennego w Libiążu (Stojak, 1964) i Kombinacie Metalurgicznym Huta im. Lenina (obecnie ArcelorMittal) (Stojak, 1967), badania w Sierszy (Pietraszek, 1966), badania poświęcone młodym robotnikom powiatu chrzanowskiego (Herod, 1969), badania poświęcone przedsiębiorstwom budowlanym województwa krakowskiego (Halpern, 1970) oraz badania załogi huty aluminium w Skawinie (Dobrowolski i Stojak, 1969). Można w nich wyodrębnić następujące zagadnienia istotne z perspektywy problematyki zarządzania zasobami ludzkimi:

- wpływ zmian w technologii oraz organizacji pracy na stosunki międzyludzkie, pozycję i prestiż zawodów i osób stanowisk kierowniczych,
- motywacje podjęcia pracy i aspiracje zawodowe robotników,
- przygotowanie zawodowe i poziom kwalifikacji pracowników przemysłowych,
- relacje między robotnikami oraz chłopami-robotnikami w zakładach pracy,
- oddziaływanie środowiska pracy w zakładzie przemysłowym na system wartości chłopów-robotników.

Podejmowane przez badaczy zagadnienia technologiczne i organizacyjne są istotne ze względu na stan zaawansowania procesów industrializacji w Polsce na przełomie lat 50. i 60. XX wieku oraz różnice między pracą w gospodarstwie rolnym a pracą w hucie czy fabryce. Taka zmiana aktywności zawodowej była doświadczeniem wielu tysięcy pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwach przemysłowych i powodowała jeden z głównych problemów organizacyjnych dla kierownictwa zakładów. Jak w swoim opracowaniu – opierając się na danych statystycznych – podaje Herod (1969: 10), ponad połowa robotników przemysłowych pochodziła ze wsi, a wśród robotników budowlanych stanowili 2/3 zatrudnionych. Praca na roli nie dawała sposobności zrozumienia konieczności ścisłego respektowania norm techno-

logicznych i organizacyjnych, co widoczne jest w badaniach poświęconych załogom huty aluminium w Skawinie (Dobrowolski i Stojak, 1969) i Huty im. Lenina w Krakowie (Stojak, 1967). Należy pamiętać, iż wielu ówczesnym robotnikom brakowało nie tylko podstawowej wiedzy z dziedziny techniki czy procesów technologicznych, ale również doświadczenia z choćby takim zjawiskiem jak elektryczność, która była nieodzowna w procesie produkcyjnym w hucie. Praca w przemyśle uczyła robotników powiązania wykonywanych działań z wiedzą nabytą podczas szkoleń, co prowadziło do stopniowego postrzegania wykonywanej pracy w kategoriach zawodu.

Praca w gospodarstwie rolnym, jeszcze w okresie międzywojennym, bardzo często nie wystarczała do zaspokojenia podstawowych potrzeb bytowych, dlatego poszukiwanie jakiegokolwiek pracy poza rolnictwem było ekonomiczną koniecznością. W takiej sytuacji człowiek nie miał możliwości wyboru, brał taką pracę, jaką mu oferowano. Natomiast przyspieszona powojenna industrializacja rodziła duże zapotrzebowanie na pracowników produkcyjnych. Ludzie pochodzący ze wsi po raz pierwszy od pokoleń uświadomili sobie, że mają możliwość wyboru zatrudnienia, że to pracodawcy muszą o nich zabiegać, muszą stwarzać im odpowiednie warunki związane z wynagrodzeniem i dojazdem do pracy (Dobrowolski i Stojak, 1969: 202). Szczególnym problemem stawał się dojazd do pracy zarówno dla dojeżdżających pracowników, którzy np. w badaniach Heroda prowadzonych w powiecie chrzanowskim stanowili 58% zatrudnionych, jak i dla przedsiębiorstw, zarówno ze względu na konieczność organizacji dojazdów pracowniczych, jak i niższą wydajność pracowników dojeżdżających. Sytuacja ta wzmocniona uwarunkowaniami politycznymi związanymi z gospodarką centralnie planowaną i ideologiczną gwarancją pracy dla każdego powodowała opisywane przez badaczy zjawisko fluktuacji pracowników (Halpern, 1970: 56–57).

O ile w hutnictwie i budownictwie wdrożenie nowych – dla pracowników pochodzących ze wsi – norm technologicznych wiązało się z profesjonalizacją zawodów, o tyle zmiany technologiczne związane z wydobywaniem węgla w kopalni Janina, opisywane przez Stojaka, przyczyniły się do upadku tradycyjnego wzoru górnika, co rodziło napięcia i konflikty szczególnie między starymi i młodymi pracownikami. Starsi górnicy przyzwyczajeni byli do pracy w niewielkich zespołach, w których starszy górnik miał tak kierować pracą, aby gwarantować bezpieczeństwo. W nowych warunkach praca w większym stopniu miała charakter zespołowy, a celem podstawowym było wykonanie planu, bo od tego uzależnione było wynagrodzenie. Opracowanie Stojaka wykorzystującego metody obserwacji uczestniczącej i wywiadu swobodnego obfitują w wypowiedzi badanych górników doskonale oddające ich stosunek do zachodzących zmian. Załamaniem dotychczasowego, tradycyjnego wzoru górnika związane było również ze zmianą awansu zawodowego, dotąd opartego na stopniowym nabywaniu doświadczenia i zaufania współpracowników, co powodowało, iż w nowym systemie organizacyjnym, w którym priorytet stanowiła realizacja planu, kierownictwo postrzegane było jako nadzorcy (Stojak, 1964: 59–74).

W badaniach poświęconych załodze huty aluminium zwracano uwagę na marginalizację samorządu robotniczego, dominację czynników administracyjnych oraz kolektywność procesów decyzyjnych, w których najważniejsze było tzw. kierownictwo, twór administracyjno-partyjny podejmujący decyzje w sposób powodujący

rozmycie odpowiedzialności. Ekonomiczne skutki tych decyzji odczuwane były przez pracowników uzyskujących niższe wynagrodzenie. Podobne wątki są obecne w innych badaniach (Stojak, 1964: 65–64; 1967: 94–98). Ponadto Halpern (1970: 80–86) zwracał uwagę na niedostateczne współdziałanie zaplecza z bezpośrednimi wykonawcami przy realizacji prac budowlanych. W opracowaniach badań opartych na wywiadach wielokrotnie pojawiały się głosy respondentów wyrażających krytyczne opinie o zasadach wynagradzania i organizacji pracy, jednak wnioski formułowane przez badaczy nigdy nie dotyczyły zasad wynikających z gospodarki centralnie sterowanej.

Kolejnym zagadnieniem podejmowanym w badaniach była motywacja do pracy w badanych przedsiębiorstwach. Istotnym kontekstem były zmiany ustrojowe i gospodarcze, które spowodowały, iż pracownicy uświadomili sobie, że mają możliwość decydowania o wyborze zawodu i pracodawcy. Te uwarunkowania wcale nie przekładały się na silną obecność wątków ideowych w decyzjach dotyczących zatrudnienia. Głównym motywem wyboru pracodawcy były względy materialne, wysokość wynagrodzenia, ewentualnie obietnice otrzymania mieszkania (Stojak, 1964; 1967: 48; Dobrowolski i Stojak, 1969; Halpern, 1970: 54–55). Towarzyszyło temu przekonanie, iż praca w kopalni, hucie czy przedsiębiorstwie budowlanym wymaga siły fizycznej i zdrowia, dlatego wśród poszukujących pracy dominowało przeświadczenie, że do pracy wystarczą chęci, zdrowie i sprawność fizyczna. Dopiero w pracy w przedsiębiorstwie okazywało się, że niezbędne są również kwalifikacje.

Badacze analizowali proces zmian postaw wobec pracy. Głównymi czynnikami powodującymi zmianę były rodzaj wykonywanej pracy, w szczególności jej złożoność, wymagania dotyczące kwalifikacji oraz oddziaływanie współpracowników, rodzenie się nieznanych dotąd więzi na płaszczyźnie pracy w zespole. Pierwszy z czynników przyczyniał się do lepszego zrozumienia zasad technicznych i organizacyjnych obowiązujących w zakładzie i w konsekwencji rosnącego poważania dla wiedzy i rozwoju kwalifikacji zawodowych coraz bardziej decydujących o prestiżu pracownika i jego poczuciu własnej wartości. Drugi, w zależności od struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa i specyfiki produkcji, przyczyniał się do powstania więzi społecznych, identyfikacji bądź to z mniejszymi, np. brygada, bądź większymi, np. wydział, zmiana, grupami społecznymi (Dobrowolski i Stojak, 1969: 215–219). Chłopom-robotnikom dawał umiejętności wykorzystywane w dorywczych pracach podejmowanych w ich środowisku lokalnym, zapewniających dodatkowy dochód i prestiż.

Poważnym problemem przedstawianym przez badaczy był niski poziom kwalifikacji zawodowych robotników. Większość z nich miała wykształcenie podstawowe i niepełne podstawowe (Stojak, 1967). Powodowało to konieczność podejmowania działań szkoleniowych, z czym wiązały się problemy zarówno wypracowania odpowiednich form dokształcania pracowników, jak i ich motywacji do podnoszenia kwalifikacji. Z badań jednoznacznie wynikało, iż wzrost poziomu wykształcenia sprzyja rozwojowi aspiracji edukacyjnych (Stojak, 1967: 56–60; Dobrowolski i Stojak, 1969: 147–150). Brak wykształcenia i doświadczenia w pracy w przemyśle szły w parze z nieodpowiednią dla funkcjonowania zakładu przemysłowego kulturą pracy wyrażającą się zarówno w niskiej kulturze osobistej (Pietraszek, 1966: 165; Halpern, 1970), jak i niedokładności, niefrasobliwości i nieprzestrzeganiu zasad BHP (Stojak, 1967: 95–99). Sposób odnoszenia się brygadzystów i mistrzów do robotników był uważa-

ny za jeden z głównych elementów postulowanego wzoru przełożonego (Pietraszek, 1966: 165; Stojak, 1967: 102–104). Powodowało to zwrócenie uwagi przez badaczy na znaczenie wychowawczej funkcji zakładu pracy, która odpowiadała założeniom ideowym komunizmu. Zdaniem badaczy w skutecznej realizacji tej funkcji były pomocne badania społeczne diagnozujące kulturę pracowników (Stojak, 1967: 93).

Niska kultura pracy szła w parze z konfliktami identyfikowanymi w badaniach. Powstawały one nie tylko na płaszczyźnie złej organizacji pracy powodującej obniżenie wynagrodzenia robotników, ale także dotyczyły zasad awansu. Generalnie w opisywanych przedsiębiorstwach obserwowano duży dystans między kategoriami pracowników wyróżnionymi na podstawie kryteriów wykształcenia i stanowiska pracy, a także miejsca zamieszkania. W konfliktach między robotnikami mieszkającymi w mieście i chłopami-robotnikami w grę wchodziły również rozbieżności interesów, stereotypy oraz stopień zaangażowania w życie załogi (Halpern, 1970: 76; Stojak, 1967: 76–77). W opracowaniach nie pojawiały się krytyczne uwagi robotników dotyczące roli organizacji partyjnej. Z perspektywy robotników była ona „drugą dyрекcją”, często instancją, do której można było się odwołać w sytuacji konfliktowej, i to nie tylko w ramach zakładu, ale także w relacjach z inwestorami czy podwykonawcami, np. w branży budowlanej. Z badań prowadzonych przez Halperna (1980: 88–89) wynika jednak – choć autor nie pisze o tym wprost – iż organizacja partyjna łagodziła konflikty, lecz nie wypracowywała efektywnych zasad zarządzania.

Zaletą omawianych opracowań było podkreślenie nie tylko wpływu środowiska społecznego, z którego rekrutowali się robotnicy, na kształtowanie kultury pracy i realizację ról zawodowych, ale także wpływu zakładu pracy na życie – szczególnie chłopów-robotników – w ich środowiskach społecznych. Praca w przemyśle stawała się nie tylko główną aktywnością zawodową, ale także zmieniała ich dotychczasowy system wartości i poziom aspiracji. Przyczyniała się również do zmian w relacjach małżeńskich, wzmocnienia roli kobiety oraz wzrostu aspiracji edukacyjnych w stosunku do dzieci. Wzrost zamożności powodował podniesienie poziomu materialnego ich gospodarstw domowych, w pierwszej kolejności budowę nowego lub modernizację istniejącego domu, a w dalszej – poprawę jego wyposażenia oraz realizację miejskich wzorów życia. Zmiany te świadczyły o dokonującym się procesie awansu społecznego chłopów-robotników, jakże istotnego dla ówczesnej ideologii. Awans ten wynikał z uznawania wyższości pracy w przemyśle nad dotychczasową aktywnością w rolnictwie czy rzemiośle, jego wyrazem był wzrost materialnego poziomu życia i wzrost aspiracji edukacyjnych oraz uczestnictwo w organizowanych przez zakłady pracy formach kultury i wypoczynku (Dobrowolski i Stojak, 1969: 257–315).

4. Wnioski

W tym rozdziale zostały omówione badania społecznych aspektów industrializacji. Wskazano na te z nich, które mogą być ważne dla zarządzania. Pozwalają one nie tylko na zrozumienie procesów industrializacji w skali społeczeństwa i zakładów przemysłowych, ale i dostarczają wiedzy pomocnej w poznaniu zasad zarządzania socjalistycznymi przedsiębiorstwami.

Ukazanie środowiska społecznego, istniejących w nim systemów wartości i praktyk społecznych nie tylko pozwoliło na zrozumienie obserwowalnych w fabryce postaw wobec pracy znacznej zbiorowości robotników pochodzących ze wsi, ale także umożliwiło zidentyfikowanie barier w osiągnięciu większej wydajności oraz ukazanie potrzeb i sposobów realizacji funkcji wychowawczych zakładu pracy. Jednakże zakres proponowanych przez badaczy zmian był stosunkowo skromny, dotyczył usprawnień organizacyjnych, systemów motywacyjnych oraz zasad awansowania. Kultura pracy utrudniająca realizację zadań przedsiębiorstwa była postrzegana jako przeżytek mający swoje źródło w wiejskim rodowodzie znacznej części robotników. Zakładano, że poprawa kultury pracy nastąpi w wyniku zmian wywołanych rozwojem technicznego wymiaru pracy. Ograniczenie się w charakterystyce zakładu przemysłowego do wymiarów organizacyjno-technicznego oraz społecznego nie pozwoliło na dostrzeżenie źródeł niewłaściwego funkcjonowania zakładów spowodowanego uwarunkowaniami z obszaru makro- i mikroekonomii oraz zarządzania. One jednak w owym czasie nie były przedmiotem rozważań nawet ekonomistów, przynajmniej w oficjalnym dyskursie.

Relacje między badaniami prowadzonymi przez omawianych tu socjologów a zarządzaniem dobrze oddają słowa Stojaka (1982: 7–8) ze wstępu do zbioru tekstów poświęconych socjologii organizacji: „[z]biór prac zawartych w niniejszym zeszycie nie udziela odpowiedzi na pytania związane z efektywnością gospodarowania, ukazuje jednak, jak złożone są niektóre zjawiska i procesy społeczne związane z zarządzaniem organizacjami przemysłowymi”.

Nie chciałbym jednak, aby ta konstatacja kierowała uwagę w stronę mankamentów charakteryzowanych tu badań. Chciałbym podkreślić, iż dzięki zastosowanej metodzie, dzięki wykorzystanym różnorodnym źródłom, dają one bardzo dobry obraz etapu rozwoju polskiego społeczeństwa, polskich przedsiębiorstw i zatrudnionych w nich pracowników. Badania te powinny być inspiracją dla współczesnych badaczy ukazujących kolejną fazę rozwoju tych zjawisk związaną z transformacją polityczną, społeczną i gospodarczą zapoczątkowaną trzydzieści lat temu. Praktykom i badaczom zjawisk kulturowych w zarządzaniu w dobie globalizacji polskie badania sprzed kilkudziesięciu lat pozwalają uzasadnić hipotezę o aktywnej roli przedsiębiorstw w kształtowaniu i upowszechnianiu wzorów kulturowych związanych zarówno z aktywnością pracowników w miejscu pracy, jak i w pozazawodowych układach społecznych, a tym samym wzbogacić nasze spojrzenie na relacje między organizacjami a środowiskiem, w jakim funkcjonują.

Literatura

- Białas S., 2013: *Zarządzanie zasobami ludzkimi w otoczeniu międzynarodowym. Kulturowe uwarunkowania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bohdziewicz P., 2014: *Próba zinventoryzowania i analizy zasadniczych nurtów socjologii pracy, przemysłu i organizacji w badaniach polskich do 1989 roku*, *Zarządzanie Zasobami Ludzkimi*, nr 3–4(98), s. 103–118.

- Czaińska K., 2012: *Znaczenie kultury organizacyjnej w dobie globalizacji*, [w:] Boro-wiecki R., Dziura M. (red.), *Globalne i regionalne wyzwania restrukturyzacji przedsiębiorstw i gospodarek*, Wydawnictwo Fundacji UE w Krakowie, Kraków, s. 53–70.
- Dobrowolski K., 1973: *Teoria procesów żywiołowych w zarysie*, Wydawnictwo Ossolineum, Wrocław.
- Dobrowolski K., Stojak A. (red.), 1969: *Studia nad załogą huty aluminium w Skawinie*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław.
- Doktor K., 1969: *System społeczny przemysłu polskiego*, [w:] Szczepański J. (red.), *Przemysł i społeczeństwo w Polsce Ludowej*, Ossolineum, Wrocław, s. 55–70.
- Fischer J.R., 2011: *Systems theory and structural functionalism*, [w:] Ishiyama J.T., Breuning M. (eds.), *21st Century Political Science: A Reference Handbook*, Sage, s. 71–80.
- Górski P., 2020a: *Kazimierz Dobrowolski's Integral Method as a Theoretical and Methodological Proposal of Organization and Management Research in Historical Perspective*, *Problemy Zarządzania [Management Issues]*, Vol. 18, No. 1(85), s. 55–68.
- Górski P., 2020b: *Labor Issues in Sociological Research into the Social Aspects of Industrialization: The Circle of Kazimierz Dobrowolski*, *Human Resource Management*, No. 3–4, s. 11–24.
- Halpern E., 1970: *Studia nad organizacją, funkcjonowaniem i przemianami załogi przedsiębiorstwa budowlanego w regionie krakowskim po II wojnie światowej*, Ossolineum, Wrocław.
- Herod C., 1969: *Studia nad adaptacją młodzieży wiejskiej do pracy w zakładach przemysłowych powiatu chrzanowskiego*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo PAN, Wrocław.
- Iwanicki Z., 1966: *Badania Łódzkiego Ośrodka Socjologicznego w Belchatowie*, *Przegląd Socjologiczny*, t. 19, nr 2, s. 169–172.
- Konecki K., 1992: *Nowi pracownicy a kultura organizacyjna – studium folkloru fabrycznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Konecki K., 2007: *Kulturowe uwarunkowania zarządzania zasobami ludzkimi. Sprzężenia zwrotne w działaniu*, [w:] Konecki K., Chomczyński P. (red.), *Zarządzanie organizacjami. Kulturowe uwarunkowania zarządzania zasobami ludzkimi*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 11–30.
- Kostera M. (red.), 2011: *Etnografia organizacji: badania polskich firm i instytucji*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- Kowalski S., Włodarek J., 1970: *Pięćdziesiąt lat socjologii poznańskiej*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, nr 32, z. 2, s. 39–65.
- Koźmiński A.K., Jemieliński D., Latusek D., 2009: *Współczesne spojrzenie na kulturę organizacji*, *E-mentor*, nr 3(30), s. 4–14.
- Łucewicz J., 2002: *Zarządzanie zasobami ludzkimi w kontekście kultury organizacyjnej*, *Zarządzanie Zasobami Ludzkimi*, nr 3–4, s. 108–118.
- Masłyk-Musiał E., 1991/1992: *Współczesne podejście do badania kultury organizacyjnej*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio I. Philosophia-Sociologia*, Vol. 16/17, s. 213–230.

- Pietraszek E., 1966: *Wiejscy robotnicy kopalń i hut: dynamika przemian społeczno-kulturowych w sierszańskim ośrodku górniczym w XIX i XX wieku*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo PAN, Wrocław.
- Sikora J., 1984: *Zakład pracy jako system społeczny*, [w:] Przedpelski M., Wesolowski A. (red.), *Prace Instytutu Polityki Społecznej: funkcja społeczna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań, s. 7–23.
- Smircich L., 1983: *Concepts of Culture and Organizational Analysis*, Administrative Science Quarterly, Vol. 28(3), s. 339–358.
- Stojak A., 1964: *Studium o górnikach kopalni „Janina” w Libiążu 1905–1960*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Łódź.
- Stojak A., 1967: *Studia nad załogą Huty imienia Lenina*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo PAN, Wrocław.
- Stojak A. (red.), 1982: *Studia z socjologii organizacji i kierownictwa*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Kraków.
- Sułkowski Ł., 2008: *Czy warto zajmować się kulturą organizacyjną?*, Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, nr 6, s. 9–25.
- Szczepański J., 1969: *Przemysł i społeczeństwo w Polsce Ludowej*, Ossolineum, Wrocław.

SOCIAL ASPECTS OF INDUSTRIALIZATION IN RESEARCHES CONDUCTED WITHIN THE CIRCLE OF KAZIMIERZ DOBROWOLSKI

Summary: The primary research question presented in the chapter involves the process of the shaping of industrial company personnel in connection with the migration of rural population to industrial centers. The research demonstrated the social and cultural conditions behind this process, not only the impact of the culture of rural communities on shaping work culture in companies, but also the influence of industrial work experience on the life and cultural aspirations of rural communities. The main source used in the analysis was the studies conducted within the circle of the Cracovian sociologist, Kazimierz Dobrowolski, done in the industrial centers of Małopolska.

Keywords: social research, industrialization processes, Kazimierz Dobrowolski, Małopolska

CZĘŚĆ II

**WPLYW CZYNNIKÓW
FINANSOWYCH
I NIEFINANSOWYCH
NA WSPÓŁCZESNE
RYNKI I ORGANIZACJE**

PRZYDATNOŚĆ SPRAWOZDAWCZOŚCI NIEFINANSOWEJ W OCENIE DZIAŁALNOŚCI ORGANIZACJI¹

Bogusława BEK-GAIK*, **Marlena PABIAN****

* AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Wydział Zarządzania, Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem

** AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Szkoła Doktorska

Streszczenie: Sprawozdawczość organizacji jest podstawowym narzędziem komunikacji jednostki gospodarczej z interesariuszami. Niewątpliwie głównym źródłem informacji o kondycji ekonomiczno-finansowej podmiotu gospodarczego jest sprawozdanie finansowe. W ostatnich latach sprawozdanie finansowe podlegało ostrej krytyce, co zaowocowało dynamicznym rozwojem nurtu sprawozdawczości niefinansowej. Obecnie raportowanie niefinansowe jest przedmiotem licznych badań, w szczególności dotyczących oceny elementów treści, jakości ujawnień, standardów i wytycznych, na podstawie których są one tworzone, użyteczności oraz korzyści związanych z ich publikacją. Celem niniejszego rozdziału jest próba oceny przydatności sprawozdawczości niefinansowej w analizie dokonań jednostki. W tym celu wybrano metodę badań społecznych – kwestionariusz ankietowy, którego respondentami byli przedstawiciele środowiska finansowego – pracownicy działów finansowych oraz biur rachunkowych. Efektem przygotowanych badań była ocena przydatności publikacji informacji niefinansowych w świetle sprawozdawczości organizacyjnej.

Słowa kluczowe: informacja niefinansowa, sprawozdawczość finansowa, sprawozdanie z działalności, raport zintegrowany

1. Wprowadzenie

Komunikacja między przedsiębiorstwem i interesariuszami jest kluczowym czynnikiem sukcesu podmiotu gospodarczego – pozwala tworzyć trwałe relacje z zainteresowanymi oraz budować przewagę konkurencyjną jednostki. Aby wymiana informacji pomiędzy stronami była efektywna, należy wybrać najbardziej dogodny i skuteczny narzędzie dostosowane do potrzeb i oczekiwań poszczególnych grup interesariuszy.

¹ Wydanie publikacji zostało sfinansowane przez Akademię Górniczo-Hutniczą im. Stanisława Staszica w Krakowie (subwencja na utrzymanie i rozwój potencjału badawczego).

Głównym źródłem informacji dotyczących wyników z działalności podmiotu gospodarczego jest sprawozdanie finansowe – bilans, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych, zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym oraz informacja dodatkowa – przedstawiające dane głównie w ujęciu finansowym.

Błażyńska (2015: 52) definiuje informacje finansowe jako „informacje w formie słownej lub liczbowej prezentujące zdarzenie, proces, zjawisko ekonomiczne, także informacje niezbędne do zrozumienia zdarzenia, procesu, zjawiska ekonomicznego, oraz wszelkie inne informacje zawarte w sprawozdaniach finansowych o podmiocie sporządzającym te sprawozdania, jego otoczeniu, faktach i czynnikach mających wpływ na jednostkę sprawozdawczą i jej działalność”.

Z biegiem czasu informacje niefinansowe stały się już niewystarczające, ponieważ nie przedstawiają one ujawnień dotyczących kontekstu powstania wyników gospodarczych, prezentacji aktywów niematerialnych wpływających na wartość przedsiębiorstwa czy też ujawnień dotyczących ogólnej działalności jednostek. W odpowiedzi na to zapotrzebowanie w ostatnich latach dynamicznie rozwinął się nowy nurt sprawozdawczości informacji niefinansowych.

Definicję informacji niefinansowych zaproponowała Krasodomska (2014: 20), według której obejmują one „wszelkie informacje (opisowe lub liczbowe, przy czym niekoniecznie wyrażone w mierniku pieniężnym) publikowane (obowiązkowo lub dobrowolnie) w ramach rocznego raportu przedsiębiorstwa, poza sprawozdaniem finansowym oraz opinią i raportem biegłego rewidenta”.

W ostatnich latach sprawozdawczość niefinansowa stała się przedmiotem wielu badań. Głównym tematem rozważań dotyczących raportowania niefinansowego była analiza zakresu oraz jakości prezentowanych ujawnień, standardów i wytycznych, zgodnie z którymi tworzone są publikacje, ich użyteczności oraz korzyści i kosztów dotyczących ich tworzenia.

W niniejszej publikacji podjęto próbę oceny przydatności informacji niefinansowych w interpretacji wyników działalności jednostki. W badaniu zastosowano metodę badań społecznych – kwestionariusz ankietowy, którego respondentami byli pracownicy działów finansowych oraz biur rachunkowych.

2. Sprawozdawczość podmiotów gospodarczych

Głównym dokumentem prezentującym wyniki z działalności podmiotów gospodarczych jest sprawozdanie finansowe. Zgodnie w wytycznymi przygotowywane jest ono na podstawie przepisów zawartych w ustawie z 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz.U. 1994 nr 121, poz. 591) lub w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej (MSSR).

Celem raportowania finansowego jest dostarczenie aktualnym oraz przyszłym interesariuszom informacji dotyczącej bieżących wyników działalności podmiotu gospodarczego. Aby zamysł ten był spełniony, omawiane sprawozdanie musi spełniać dwie podstawowe cechy jakościowe: być przydatne i wiernie zaprezentowane (Walińska i Gad, 2011).

Jest ono wykorzystywane m.in. przy:

- ocenie wiarygodności biznesowej jednostki w procesie podejmowania decyzji interesariuszy zewnętrznych – inwestorów, kredytobiorców czy kontrahentów,
- analizie wskaźnikowej, wyznaczaniu wskaźników rentowności, płynności oraz wypłacalności podmiotu gospodarczego,
- określaniu planów strategicznych wewnątrz jednostki, planowaniu działań inwestycyjnych.

2.1. Krytyka sprawozdawczości finansowej

Na przełomie XX i XXI wieku, wraz z rozwojem gospodarczym oraz zwiększającym się zainteresowaniem interesariuszy dotyczącym zasad funkcjonowania jednostek gospodarczych, pojawiło się wiele nieprzychylnych opinii dotyczących ujawnień informacji finansowych. Zauważono, że źródłem wyników jednostek są nie tylko aktywa rzeczowe, którymi przedsiębiorstwa dysponują, ale także aktywa niematerialne m.in. zasoby ludzkie, wiedza, innowacyjność czy marka (Krasodomska, 2009). Dodatkowym mankamentem ujawnień stała się ich niezrozumiałość oraz złożoność skutkująca negatywnymi opiniami wśród wszystkich grup interesariuszy, którym do analizy brakowało informacji dodatkowych (opisowych) dotyczących działalności podmiotów gospodarczych.

Krytyka sprawozdań finansowych dotyczyła m.in.:

- trudności w zrozumieniu poszczególnych pozycji ujawnień (np. bilansu, rachunku przepływów pieniężnych, czy zestawienia zmian w kapitale (funduszu) własnym przez osoby niewyspecjalizowane w zakresie rachunkowości;
- pomiarów w koscie historycznym, które mogą znacząco zniekształcić wynik finansowy;
- prezentacji zysku w ujęciu memoriałowym;
- prawnego aspektu prezentacji informacji, a nie ujęcia ekonomicznego;
- prezentacji przeszłości, a nie przyszłości;
- zakresu ujawnień, który nie spełniał oczekiwań grup interesariuszy;
- braku informacji dotyczących wartości niematerialnych (m.in. o potencjale intelektualnym, sposobie zarządzania pracownikami);
- braku informacji opisowych, niefinansowych, które byłyby dopełnieniem prezentowanych danych zestawień finansowych (Śnieżek i in., 2018).

Samelak (2013) zauważa także problemy związane z ustaleniem wartości rynkowej przedsiębiorstwa, nadmiarem informacji skutkującym trudnością w ich interpretacji, brakiem korelacji pomiędzy ujawnieniami, nieuwzględnianiem kluczowych czynników sukcesu czy też pominięciem ujawnień dotyczących planów strategicznych oraz modelu biznesowego.

Niekorzystne opinie o sprawozdawczości finansowej prezentują także Walińska i Urbanek (2015), którzy zwracają uwagę na historyczną perspektywę sprawozdań oraz brak informacji dotyczących aktywów niematerialnych stanowiących kluczowy element generujący wartość przedsiębiorstwa. Podkreślają, że prezentacje koncentrują się na krótkoterminowym zysku, a nie generowaniu wartości, kluczowym w procesie podejmowania efektywnych decyzji zarządczych.

Bek-Gaik (2015) także zwraca uwagę na niezrozumiałość sprawozdań finansowych, które w ostatnim czasie nie spełniają swoich podstawowych funkcji – nie są już odpowiedzią na oczekiwania interesariuszy i nie informują o wszystkich czynnikach tworzących wartość w jednostce. Podkreśla, że raporty te nie zawierają ujawnień dotyczących aktywów niematerialnych podmiotu, które w ostatnich latach znacząco wpływają na jego wartość.

W odpowiedzi na zaistniałą krytykę sprawozdań finansowych powstała nowa forma sprawozdawczości – raportowanie niefinansowe.

2.2. Nurt informacji niefinansowych

Nurt informacji niefinansowych pojawił się na początku XXI wieku jako reakcja na wzrastającą krytykę raportowania finansowego. Jednym z pierwszych publikowanych sprawozdań niefinansowych był komentarz zarządu oraz raport społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility, CSR*), jednak ze względu na wzrost zainteresowania omawianymi ujawnieniami oraz ich złożoność powstał raport zintegrowany (*Integrated Reporting, IR*), integrujący informacje finansowe i niefinansowe.

Koncepcja komentarza zarządu opublikowana została w 2010 roku przez Radę ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (International Accounting Standards Board, IASB). W Polsce założenia do omawianych publikacji określa ustawa o rachunkowości (Dz.U. 1994 nr 121, poz. 591), Krajowy Standard Rachunkowości nr 9 oraz rozporządzenie Ministra Finansów z 19 lutego 2009 roku (Dz.U. 2009 nr 33, poz. 259).

Kluczową rolą publikacji komentarza zarządu jest dostarczenie użytecznych i przejrzystych informacji potrzebnych do lepszego zrozumienia celów oraz przyjętych strategii. Aby móc spełnić oczekiwania interesariuszy, IASB (2010) przygotował istotne obszary informacji, które powinny zostać zaprezentowane w ujawnieniach. Do wyżej wymienionych elementów zalicza się:

- charakter działalności – prezentacja: otoczenia, charakterystyki i specyfiki branży w jakiej funkcjonuje, głównych rynków, pozycji konkurencyjnej, kluczowych produktów (usług) oraz procesów biznesowych;
- cele oraz strategie ich realizacji – prezentacja: bieżących celów jednostki, kluczowych działań oraz ram czasowych;
- zasoby jednostki, ryzyka i powiązań – prezentacja najbardziej znaczących zasobów, w tym niematerialnych: kapitału intelektualnego, marki;
- wyniki z działalności i perspektywy – prezentacja wyników finansowych w zestawieniu z informacją niefinansową w celu ustalenia wydajności i opłacalności danej strategii;
- istotne miary i wskaźniki, wykorzystywanych do oceny efektywności wobec przyjętych celów.

Powyższe informacje zaprezentowane w jednym dokumencie stanowią komentarz do danych ilościowych zaprezentowanych w sprawozdaniu finansowym – pozwalają na jego łatwiejszą interpretację i dogłębniejszą analizę.

Innym przykładem raportowania niefinansowego jest raport CSR, który prezentuje informacje dotyczące niefinansowej działalności podmiotów gospodarczych w odniesieniu nie tylko do wyników ekonomicznych, ale także społecznych oraz środowiskowych (Fijałkowska, 2013).

Raporty te publikowane są jako dobrowolne bądź obowiązkowe ujawnienia. Do najbardziej znanych standardów i wytycznych dotyczących CSR zalicza się m.in. zasady United Nations Global Compact (UNGC), *AccountAbility's AA1000 Standards*, standardy Global Reporting Initiative (GRI), wytyczne OECD oraz normy ISO 26000 (Dyląg i Puchalska, 2014).

W praktyce gospodarczej najczęściej spotykane są raporty CSR oparte na wytycznych GRI, które określają trzy podstawowe kategorie ujawnień:

- 1) informacje o profilu działalności – strategii zrównoważonego rozwoju – szansach i zagrożeniach,
- 2) informacje dotyczące zarządzania,
- 3) wskaźniki wyników (Piłacik, 2015).

Głównym celem prezentacji sprawozdań CSR jest budowa przewagi konkurencyjnej, poprawa wizerunku przedsiębiorstwa oraz kształtowanie długofalowych relacji z interesariuszami, zarówno zewnętrznymi, jak i wewnętrznymi (np. pracownikami).

Specyficzną formą sprawozdawczości niefinansowej jest raport zintegrowany, który w swojej strukturze prezentuje elementy zarówno finansowe, jak i niefinansowe. Koncepcja raportowania zintegrowanego pojawiła się już w 2010 roku. Jednakże jego składowe oraz wytyczne opublikowane zostały dopiero w 2013 roku, kiedy powstała Międzynarodowa Struktura Ramowa Sprawozdawczości Zintegrowanej (*International Integrated Reporting Framework*) stworzona przez International Integrated Reporting Council (IIRC) (Bek-Gaik, 2017).

Idea raportowania zintegrowanego jest odpowiedzią na krytykę prezentacji różnych raportów dotyczących działalności podmiotów gospodarczych, które ze względu na swoją złożoność oraz różnorodność (brak powiązań oraz luki) stanowiły duże wyzwanie dla interesariuszy (Walińska i in., 2018).

Do najważniejszych zalet raportowania zintegrowanego należy:

- orientacja na strategię oraz perspektywę,
- ukierunkowanie na przyszłość,
- redukcja nieistotnych ujawnień,
- ukazanie kontekstu dla danych finansowych,
- zwięzła prezentacja procesu tworzenia wartości oraz modelu biznesowego (Michalczyk i Mikulska, 2014).

IIRC (2021: 10) definiuje raport zintegrowany jako „zwięzły komunikat co do tego jak strategia firmy, przyjęty system zarządzania, efekty działalności i perspektywy, w kontekście jej zewnętrznego środowiska (otoczenia), prowadzą do kreowania wartości w krótkim, średnim i długim okresie”.

Zgodnie z koncepcją raportowania zintegrowanego część finansowa powstaje według wytycznych MSR/MSSR, zaś część niefinansowa tworzona jest najczęściej na podstawie wskaźników Global Reporting Initiative (GRI) – tj. wskaźników raportowania społecznej odpowiedzialności biznesu (aspektów ekonomicznych, środowiskowych i społecznych).

Zgodnie z wytycznymi IIRC raport zintegrowany składa się z trzech fundamentalnych koncepcji – prezentacji różnorodnych zasobów (kapitałów), modelu biznesowego oraz sposobu kreowania wartości (Świdarska i Bek-Gaik, 2016).

Założenia IIRC nie określają jednak obligatoryjnych treści, które powinny być zawarte w sprawozdaniach niefinansowych, lecz formułują pytania, na które raport zintegrowany powinien odpowiadać. Pytania te odnoszą się do ośmiu wyszczególnionych elementów (IIRC, 2021):

- 1) profil organizacji i środowiska zewnętrznego (czym zajmuje się organizacja, w jakich warunkach funkcjonuje) – prezentacja misji i wizji, kultury organizacyjnej, rynków oraz konkurencji, łańcucha wartości;
- 2) ład korporacyjny (w jak sposób zarządzana jest organizacja, jak wpływa to na proces kreowania jej wartości) – prezentacja struktury zarządzania, strategicznych decyzji, relacji z interesariuszami;
- 3) model biznesowy (jak przedstawia się model biznesowy jednostki) – prezentacja kluczowych zasobów podmiotu gospodarczego oraz sposobu ich wykorzystania;
- 4) szanse i zagrożenia (jakie są kluczowe ryzyka oraz szanse) – prezentacja klubowych niepewności oraz działań służących ich redukcji bądź maksymalizacji;
- 5) strategię i sposoby alokacji zasobów (co jednostka pragnie osiągnąć, w jaki sposób do tego dąży) – prezentacja zastosowanych strategii, planów alokacji zasobów, sposobów kontroli osiągnięcia celów;
- 6) wydajność (w jaki sposób jednostka osiąga swoje cele, jakie są jej wyniki) – prezentacja wskaźników realizacji celów, efektów (pozytywnych i negatywnych), ryzyk i szans w zestawieniu z wynikami;
- 7) perspektywy (jakie wyzwania i niepewności może napotkać organizacja w procesie realizacji celów) – prezentacja wpływu otoczenia zewnętrznego, charakterystyki zasobów (dostępności, ceny);
- 8) podstawy przygotowania i prezentacji (w jaki sposób tworzony był raport) – prezentacja wytycznych, ram czasowych, granic raportowania czy podsumowania procesu tworzenia raportu.

Powyższe elementy raportu zintegrowanego tworzą jego szkielet i określają podstawowe ujawnienia, tak aby publikowane sprawozdanie niefinansowe spełniało swoje główne cele i zaspokajało potrzeby wszystkich interesariuszy.

Informacje zaprezentowane w raportach niefinansowych miały za zadanie wzbogacić sprawozdania finansowe, zaprezentować ich kontekst oraz ułatwić interpretację wyników osobom niezwiązanym ze środowiskiem finansowym. Jednak w praktyce pojawiły się głosy krytycznie dotyczące publikacji ujawnień niefinansowych, stąd rodzi się pytanie: czy prezentacja danych informacji faktycznie jest przydatna? Aby znaleźć na nie odpowiedź, przeprowadzono badanie społeczne.

3. Badanie własne – istotność informacji niefinansowych

W celu określenia przydatności informacji niefinansowych w sprawozdawczości organizacji przeprowadzone zostało badanie przy wykorzystaniu kwestionariusza ankiety. Badanie przeprowadzono na podstawie ankiety, która składała się z dwóch

części: pierwsza część dotyczyła sprawozdawczości finansowej, zaś druga ujawnień niefinansowych. W badaniu udział wzięło 215 respondentów, którzy obecnie pracują, bądź w trakcie swojej kariery zawodowej pracowali, w dziale finansowym lub biurach rachunkowych. Przeważającą część grupy badawczej stanowiły kobiety – 91% ogółu, zaś mężczyźni – 9,3%. Najwięcej respondentów znajdowało się w przedziale wiekowym 36–45 lat (39,5%), a najmniej między 20. a 25. rokiem życia (9,3%), przedstawiciele grupy wiekowej 26–35 lat stanowili 24,7% badanych. Pozostali to osoby powyżej 46. roku życia. Zdecydowana większość badanych posiada wykształcenie wyższe magisterskie (84,2%), wykształcenie wyższe zawodowe ma 11%, a pozostałe 4,8% ukończyło szkoły średnie zawodowe.

Największą grupą badaną stanowiły osoby pracujące na stanowiskach księgowych (młodzi księgowi, księgowi, główni księgowi) – 76,4%, pozostali badani pracowali jako: specjaliści ds. księgowych (finansowo-księgowych) (9,3%), referenci i asystenci (5,2%), menedżerowie finansowi (5,5%), podinspektorzy (inspektorzy) ds. księgowości (2,3%) oraz inni. Przedziały stażu pracy wyrażone w latach kształtowały się następująco: mniej niż 5 lat doświadczenia – 19,1%, 6–10 lat – 18,6%, 11–20 lat – 27,9%, więcej niż 21 lat – 34,4%.

3.1. Sprawozdawczość finansowa

W pierwszej części ankiety badani poproszeni zostali o odpowiedź na sześć pytań zamkniętych jednokrotnego wyboru, jedno pytanie określające istotność poszczególnych elementów sprawozdania finansowego oraz jedno pytanie otwarte.

Pytania zamknięte wraz z odpowiedziami ankietowanych przedstawione zostały w tabeli 1.

Tabela 1

Wyniki badań dotyczących sprawozdawczości finansowej

Pytanie	TAK (%)	NIE (%)
Czy uważa Pan/Pani, że sprawozdania finansowe są wystarczającym dokumentem przedstawiającym kondycje podmiotu gospodarczego?	87 (40,5)	128 (59,5)
Czy uważa Pan/Pani, że sprawozdanie finansowe ukazuje wszystkie najważniejsze informacje potrzebne do interpretacji wyników jednostki (przez zewnętrznych interesariuszy)?	101 (47,0)	114 (53,0)
Czy uważa Pan/Pani, że informacje prezentowane w sprawozdaniach finansowych są jasne i zrozumiałe dla wszystkich zainteresowanych?	26 (12,1)	189 (87,9)
Czy zdarzyło się Panu/Pani interpretować dane zawarte w sprawozdaniach finansowych?	138 (64,2)	77 (35,8)
Czy uważa Pan/Pani, że sprawozdanie finansowe może zawierać nierzetelne informacje?	174 (80,9)	41 (19,1)
Czy uważa Pan/Pani, iż sprawozdania finansowe mogą być kreowane – tak aby osiągnąć lepsze wyniki dla przedsiębiorstwa?	141 (65,6)	74 (34,4)

Wyniki przeprowadzonej ankiety wskazują, że wielu respondentów uznaje, że sprawozdania finansowe zawierają niewystarczające ujawnienia dotyczące wyników działalności podmiotów gospodarczych. Duży odsetek respondentów przyznaje, iż sprawozdania te nie są jasne i zrozumiałe dla interesariuszy, a prawie 65% z nich przyznało, że w swojej karierze zawodowej pomagali w interpretacji danych zawartych w sprawozdaniu finansowych. Dodatkowo 80% badanych wskazało, że sprawozdania niefinansowe mogą prezentować ujawnienia w sposób nierzetelny, a aż 65% respondentów uznało, że mogą być one kreowane tak, aby osiągnąć jak najwyższe korzyści dla przedsiębiorstwa.

W kolejnym pytaniu respondenci zostali poproszeni o ocenę stopnia istotności danych prezentowanych w poszczególnych elementach sprawozdania finansowego (do analizy wykorzystano 5-stopniową skalę Likerta, gdzie: 1 – nieistotne, 5 – najistotniejsze). Zestawienie poszczególnych odpowiedzi prezentuje tabela 2.

Tabela 2

Wyniki badań dotyczących sprawozdawczości finansowej

Elementy sprawozdania finansowego	Ocena istotności				
	1	2	3	4	5
Informacja dodatkowa	18	9	47	96	43
Rachunek zysków i strat	13	15	40	72	75
Rachunek przepływów pieniężnych	5	28	71	60	51
Zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym	14	24	84	72	21
Bilans	1	10	60	60	84

Respondenci jako najbardziej przydatne ujawnienia wybrali informacje zawarte w bilansie, rachunku zysków i strat oraz w informacji dodatkowej. Na pierwszym miejscu znalazł się bilans ze średnią oceną 4, na drugim – rachunek zysków i strat (3,8), a na trzecim – informacja dodatkowa (3,6).

Respondenci zostali także poproszeni o wskazanie kluczowych mankamentów sprawozdań finansowych. Wśród odpowiedzi najczęściej pojawiały się:

- skomplikowane wymogi prawne dotyczące ich tworzenia,
- duże nakłady pracy w procesie ich tworzenia,
- zbyt duża bądź zbyt mała szczegółowość,
- zbyt mało rozbudowana informacja dodatkowa, która ma na celu objaśnienie poszczególnych elementów,
- brak odniesienia do sytuacji makro- i mikroekonomicznych,
- niezrozumiałość i niejasność dla osób nieznających przepisów oraz praw rachunkowości.

3.2. Informacja niefinansowa

Druga część ankiety stanowiła próbę oceny przydatności prezentacji ujawnień niefinansowych. W pierwszym pytaniu ankietowani poproszeni zostali o określenie swojej

znajomości raportowania niefinansowego – ponad 58% badanych nigdy nie słyszała o tej formie raportowania. Pozostali respondenci znali raportowanie niefinansowe, a przede wszystkim: komentarz zarządu, raport społecznej odpowiedzialności, raport zintegrowany oraz raporty dotyczące funduszy inwestycyjnych, sprawozdania opisowe (merytoryczne), sprawozdania z wykonania budżetu.

W dalszej części formularza zadaniem respondentów było określenie, czy wskazane elementy raportowania zintegrowanego (do badania wybrano elementy raportu zintegrowanego zaprezentowane przez IIRC w 2021 w publikacji *International <IR> Framework*) mogą mieć znaczenie w analizie wyników z działalności podmiotów gospodarczych. Zestawienie przedstawia tabela 3.

Tabela 3

Wyniki badań dotyczących istotności prezentacji informacji niefinansowych

Elementy raportu zintegrowanego	Stopień istotności		
	nieistotne	brak opinii	istotne
Profil organizacji i środowiska zewnętrznego	11	63	141
Ład korporacyjny	25	86	104
Model biznesowy	52	54	109
Szanse i zagrożenia	36	38	141
Strategia i alokacja zasobów	21	62	132
Dokonania	36	56	123
Podsumowanie wyników	23	64	138

Ponadto w kwestionariuszu zawarto dwa pytania zamknięte (zob. tab. 4).

Tabela 4

Zestawienie odpowiedzi dotyczących oceny istotności informacji niefinansowych.

Pytanie	TAK (%)	NIE (%)
Czy uważa Pan/Pani, że prezentowanie informacji niefinansowych może pomóc w interpretacji wyników działalności jednostki?	176 (81,9)	39 (18,1)
Czy uważa Pan/Pani, że prezentowanie informacji niefinansowych może mieć znaczący wpływ na atrakcyjność przedsiębiorstwa w opinii potencjalnych inwestorów?	191 (88,8)	24 (11,2)

Większość respondentów oceniła zaprezentowane informacje opisowe dotyczące działalności pomiotu gospodarczego jako istotne i ułatwiające analizę oraz interpretację wyników jednostki. Prawie 90% badanych uważa, że ujawnienia te mogą wpływać na opinie oraz zainteresowanie interesariuszy zewnętrznych (np. inwestorów). Dodatkowo ponad 65% ankietowanych zgadza się z założeniem, że raportowanie niefinansowe powinno być obowiązkowe dla średnich i dużych przedsiębiorstw.

Ostatnie pytanie dotyczyło zalet raportowania (ujawniania) danych niefinansowych. Respondenci najczęściej wymieniali:

- czytelniejsze i pełniejsze przedstawienie profilu organizacji,
- możliwość lepszej (dokładniejszej) interpretacji poszczególnych elementów sprawozdania finansowego (wyników, przychodów, kosztów),
- dostosowanie raportu do osób nim zainteresowanym – interesariuszy zewnętrznych oraz wewnętrznych (zarządu, pracowników),
- zwiększenie przejrzystości ujawnień,
- zwiększenie zaufania publicznego,
- lepsze zrozumienie ujawnień.

4. Wnioski

Nurt informacji niefinansowych w ostatnich latach dynamicznie się rozwinął. Początkowo był on odpowiedzią na krytykę sprawozdawczości finansowej – jej uzupełnieniem prezentowanym w osobnych dokumentach dotyczących m.in. działalności jednostki czy strategii zrównoważonego rozwoju. Jednak jego ciągle ewolucje wraz z rosnącym zapotrzebowaniem interesariuszy na informacje sprawiły, iż przekształcił się w jeden raport integrujący informacje finansowe i niefinansowe – raport zintegrowany.

Przeprowadzone wśród pracowników działów finansowych oraz biur rachunkowych badanie społeczne potwierdziło niedoskonałość sprawozdania finansowego – uwypukliło jego mankamenty oraz zaakcentowało rolę informacji dodatkowej jako głównego źródła objaśnień do danych ilościowych zaprezentowanych w pozostałych pozycjach sprawozdania. Respondenci przyznali także, iż informacje prezentowane w sprawozdaniach finansowych mogą być niezrozumiałe dla osób, które nie posiadają wystarczającej wiedzy w zakresie rachunkowości i finansów, przez co ujawnienia te mogą nie spełniać swoich podstawowych funkcji. Większość respondentów określiła przedstawione pozycje ujawnień niefinansowych jako informacje przydatne podczas analizy sprawozdań organizacyjnych.

Reasumując, prezentacja samych zestawień liczbowych dotyczących funkcjonowania podmiotów gospodarczych oraz ich wyników – zawarta w sprawozdaniach finansowych – wydaje się już niewystarczająca. Obecnie znaczącą rolę w procesie analizy wyników podmiotów gospodarczych odgrywa informacja niefinansowa, która ma na celu zwiększenie przejrzystości zestawień oraz dostosowanie ich do oczekiwań interesariuszy. Przybliżyła ona interesariuszowi kontekst sytuacji, w jakiej znajduje się jednostka, oraz ułatwia proces podejmowania decyzji zarówno inwestycyjnych, jak i zarządczych.

Literatura

- Bek-Gaik B., 2015: *Sprawozdawczość zintegrowana – wybrane problemy*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 873, s. 479–491.
- Bek-Gaik B., 2017: *Sprawozdawczość zintegrowana – przegląd badań*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, nr 92, s. 9–28.

- Błażyńska J., 2015: *Użyteczność informacji finansowych sprawozdań finansowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Dyląg R., Puchalska E., 2014: *Raportowanie zagadnień środowiskowych i społecznych*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, nr 131, s. 23–45.
- Fijałkowska J., 2013: *Zakres ujawnień w raportach społecznej odpowiedzialności i zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 311, s. 85–94.
- IASB (International Accounting Standards Board), 2010: *IFRS Practice Statement. Management Commentary. A Framework for Presentation*, https://pearsoncpa.files.wordpress.com/2011/04/ifrs_practice_statement_management_commentary.pdf [20.02.2021].
- IIRC (International Integrated Reporting Framework), *International <IR> Framework*, <https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2021/01/International-IntegratedReportingFramework.pdf> [20.02.2021].
- Krasodomska J., 2009: *Znaczenie informacji niefinansowych w rocznych raportach spółek*, [w:] Sobańska I., Wnuk-Pel T. (red.), *Rachunkowość w procesie tworzenia wartości przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 181–189.
- Krasodomska J., 2014: *Informacje niefinansowe w sprawozdawczości spółek*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Seria Specjalna: Monografie, nr 232, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Michalczyk G., Mikulska T., 2014: *Sprawozdanie zintegrowane jako produkt finałny rachunkowości społecznej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 829, s. 197–207.
- Piłacik J., 2015: *Praktyka polskich spółek giełdowych w zakresie raportowania społecznej odpowiedzialności biznesu według wytycznych Global Reporting Initiative*, Studia Ekonomiczne Regionu Łódzkiego, nr 17, s. 95–107.
- Samelak J., 2013: *Zintegrowane sprawozdanie przedsiębiorstwa społecznie odpowiedzialnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Śnieżek E., Krasodomska J., Szadzińska A., 2018: *Informacje niefinansowe w sprawozdawczości biznesowej przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Nieoczywiste – GAB Media, Siedliska; Katedra Rachunkowości, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Łódzki, Łódź.
- Świdorska G.K., Bek-Gaik B., 2016: *Dokąd zmierza raportowanie biznesowe?*, Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 274, s. 7–15.
- Walińska E., Gad J., 2011: *Cele, podstawowe założenia oraz cechy jakościowe sprawozdań finansowych*, [w:] Walińska E. (red. nauk.), *Sprawozdanie finansowe według MSSF. Zasady prezentacji i ujawniania informacji*, Wolters Kluwer, Warszawa, s. 50–59.
- Walińska E., Urbanek G., 2015: *Sprawozdanie finansowe spółki zorientowane na zarządzanie wartością – propozycje zmian*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 74, s. 197–209.
- Walińska E., Bek-Gaik B., Gad J., 2018: *Informacje finansowe i niefinansowe w raporcie zintegrowanym – praktyka spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, t. 100(156), s. 167–189.

SUITABILITY OF NON-FINANCIAL REPORTING IN THE EVALUATION OF THE ACTIVITY OF THE ORGANIZATION

Summary: Reporting in the organization is the basic tool of the business entity's communication with its stakeholders. Undoubtedly, the main source of information about the economic and financial condition of an economic entity is its financial statement. Recently, the financial statements have been subject to severe criticism, which resulted in a dynamic development of the non-financial reporting trend. Currently, non-financial reporting is the subject of numerous studies, in particular regarding the assessment of the content, quality of information disclosed, standards and the guidelines on the basis of which they are created, their usability and the benefits associated with their publication. The aim of this chapter is an attempt to assess the value of non-financial reporting in the analysis of an entity's performance. The chosen method of social research was a survey questionnaire, the respondents were representatives of the financial community – employees of financial departments and accounting offices. The result of the research was the assessment of the quality of publication of non-financial information in relation to organizational reporting.

Keywords: nonfinancial information, financial reporting, activity report, integrated report

WPLYW MSSF 9 NA KLASYFIKACJĘ I WYCENĘ INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH W SPRAWOZDANIACH FINANSOWYCH BANKÓW

Małgorzata BIAŁAS

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Wydział Zarządzania,
Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem

Streszczenie: Rozdział koncentruje się na nowym standardzie rachunkowości MSSF 9, który zaczął obowiązywać 1 stycznia 2018 roku. Standard ten dotyczy klasyfikacji oraz metod wyceny instrumentów finansowych. Celem artykułu jest sprawdzenie, w jak dużym stopniu nowe regulacje wpłynęły na sprawozdawczość finansową banków. W tym celu przeanalizowano sprawozdania finansowe za 2018 roku sześciu banków.

Słowa kluczowe: MSSF 9, wycena i klasyfikacja aktywów finansowych, bank, odpisy aktualizujące

1. Wprowadzenie

Uregulowania prawne dotyczące ujmowania i wyceny instrumentów finansowych są szczególnie istotne w działalności bankowej, gdzie w bilansie stanowią znaczącą pozycję. Obecnie obowiązują trzy międzynarodowe standardy rachunkowości dotyczące tej tematyki, a mianowicie:

- MSR 32 *Instrumenty finansowe: prezentacja*,
- MSSF 7 *Instrumenty finansowe: ujawnianie informacji*,
- MSSF 9 *Instrumenty finansowe*.

Oprócz wymienionych powyżej standardów warto wspomnieć, że duże zastosowanie w odniesieniu do instrumentów finansowych ma także:

- MSSF 13 *Pomiar wartości godziwej*,

oraz polskie regulacje takie jak m.in.:

- *Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości* (Dz.U. 2019 poz. 351 z późn. zm.),
- *Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r. w sprawie szczególnych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych* (Dz.U. 2001 nr 149, poz. 1674 z późn. zm.).

MSSF 9 *Instrumenty finansowe* wszedł w życie 1 stycznia 2018 roku i tym samym zastąpił MSR 39 *Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena*. Ten ostatni był powszechnie krytykowany po zakończeniu kryzysu finansowego z lat 2007–2009. W szczególności zarzucano mu złożoność i brak przejrzystości przy porównywaniu sprawozdań finansowych (ze względu na liczne odstępstwa i wyjątki). Dodatkowo krytykowano go za zbyt niskie i zbyt późne odpisy aktualizujące aktywa finansowe (Casta i in., 2019). Standard MSSF 9 wprowadził wiele nowych rozwiązań w zakresie:

- klasyfikacji instrumentów finansowych,
- zasad tworzenia odpisów z tytułu utraty wartości,
- wymogów dotyczących rachunkowości zabezpieczeń.

Niniejszy rozdział koncentruje się na nowych zasadach klasyfikacji instrumentów finansowych, a w szczególności na aktywach finansowych, ich wycenie oraz zasadach tworzenia odpisów z tytułu utraty ich wartości. Celem jest pokazanie, w jaki sposób nowe uregulowania wpłynęły na sprawozdawczość finansową banków, oraz odpowiedź na pytanie, czy była to istotna zmiana.

2. Klasyfikacja i wycena instrumentów finansowych według MSSF 9

2.1. Rodzaje klasyfikacji i wyceny aktywów finansowych

Instrumenty finansowe to kategoria, która pojawiła się w uregulowaniach prawnych, zarówno międzynarodowych, jak i krajowych, stosunkowo niedawno, chociaż w swojej konstrukcji nie jest niczym nowym. Geneza instrumentów finansowych związana była z transakcjami na rynkach towarowych. Wraz z upływem czasu instrumenty te straciły swój rzeczowy charakter na rzecz wyłącznie rozliczenia końcowego wyniku transakcji (Górka, 2008). Obecnie można zaobserwować dynamiczną ewolucję rynków finansowych, a także szerokie wykorzystanie w praktyce instrumentów finansowych. Rozwój tych instrumentów przejawia się zarówno we wzroście wartości transakcji z ich udziałem, jak i w powstawaniu wielu nowych ich rodzajów (Pawłowski, 2019)

Instrument finansowy został zdefiniowany w MSR 32 jako każdy kontrakt (umowa), który skutkuje powstaniem składnika aktywów finansowych u jednej jednostki i zobowiązania finansowego lub instrumentu kapitałowego u drugiej jednostki (MSR 32, par. 11). Inaczej mówiąc, instrument finansowy można zdefiniować jako kontrakt pomiędzy dwoma stronami, regulujący zależność finansową, w jakiej obie strony pozostają (Jajuga i Jajuga, 1997).

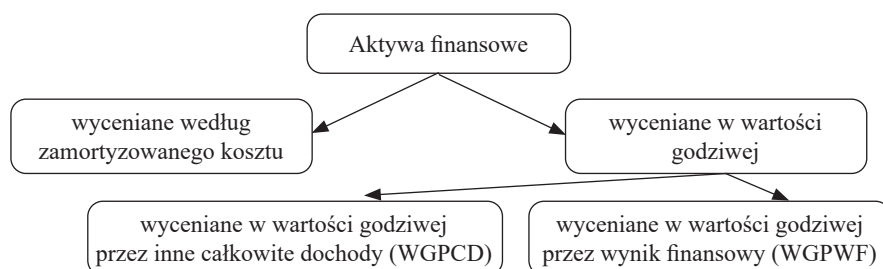
Pojęcie i zakres instrumentów finansowych generalnie nie uległy zmianie. Zmieniło się natomiast podejście do ich klasyfikacji. Wcześniejszy standard (MSR 39) klasyfikował inwestycje finansowe w zależności od celu przeprowadzonej inwestycji i przeznaczenia nabytego instrumentu finansowego. Na tej podstawie wyodrębnił:

- aktywa finansowe przeznaczone do obrotu,
- pożyczki udzielone i należności własne,
- aktywa utrzymywane do upływu terminu wymagalności,
- aktywa finansowe dostępne do sprzedaży.

Z kolei nowy standard MSSF 9 uzależnia klasyfikację od zupełnie innych czynników (o których będzie mowa w dalszej części rozdziału) i na tej podstawie wyodrębnia następujące aktywa finansowe:

1. wyceniane według zamortyzowanego kosztu,
2. wyceniane według wartości godziwej:
 - 2.1. przez inne całkowite dochody (WGPCD),
 - 2.2. przez wynik finansowy (WGPWF).

Na rysunku 1 przedstawiono klasyfikację aktywów finansowych. W niniejszym rozdziale (ze względu na jego ograniczoną objętość) celowo pominięto zagadnienia związane z pasywami.



Rys. 1. Klasyfikacja aktywów finansowych według MSSF 9

Widać zatem, że dokonując klasyfikacji aktywów finansowych, równocześnie decydujemy się na wybór metody wyceny.

2.2. Kryteria klasyfikacji i wyceny aktywów finansowych według MSSF 9

Zanim jednak dokona się powyższej klasyfikacji, zgodnie z MSSF 9, należy przeanalizować dwa czynniki, a mianowicie (MSSF 9, 2016, par. 4.1):

- 1) model biznesowy, który ma zastosowanie w odniesieniu do danego składnika aktywów finansowych,
- 2) charakterystykę umownych przepływów pieniężnych z danego składnika aktywów finansowych (tzw. test SPPI – *Solely Payment of Principal and Interest*).

Samo pojęcie modelu biznesowego, o którym mowa w MSSF 9, zostało spopularyzowane w praktyce zarządzania i raportowania biznesowego pod koniec lat 90. XX wieku wraz z boomem giełdowym w sektorze przedsiębiorstw internetowych (Michalak, 2012).

Modele biznesowe, które mają wpływ na klasyfikację aktywów finansowych, powinny odzwierciedlać sposób, w jaki zarządza się grupą aktywów. Celem modelu biznesowego może być:

- utrzymywanie aktywów finansowych dla uzyskiwania przepływów pieniężnych wynikających z umowy,
- otrzymywanie przepływów pieniężnych wynikających z umowy oraz sprzedaż składników aktywów finansowych,
- inny model biznesowy, np. sprzedaż aktywów finansowych.

Zdefiniowanie istniejących modeli biznesowych dokonywane jest przez kluczowe kierownictwo banku. Identyfikowane modele biznesowe odzwierciedlają prowadzoną działalność operacyjną, tj. sposób zarządzania określoną grupą aktywów oraz cel, dla którego aktywa powstały lub zostały nabyte. Przy identyfikowaniu modeli biznesowych dla poszczególnych grup aktywów finansowych bierze się pod uwagę przesłanki zarówno jakościowe, jak i kryteria ilościowe.

Po zidentyfikowaniu modelu biznesowego, zgodnie z MSSF 9, należy przeprowadzić testy SPPI. Ich celem jest potwierdzenie, że umowne przepływy pieniężne wynikające z danych aktywów finansowych są wyłącznie spłatą kapitału i odsetek od kwoty głównej pozostałej do spłaty. Należy zaznaczyć, że:

- kapitał stanowi wartość godziwa aktywa finansowego z dnia początkowego ujęcia,
- odsetki stanowią wynagrodzenie z tytułu zmiany wartości pieniądza w czasie, marżę za ryzyko kredytowe, ryzyko płynności, koszty administracyjne oraz marżę zysku.

Test SPPI obejmuje także dodatkową analizę, która ma na celu ustalenie charakterystyk przepływów pieniężnych w związku z warunkami wcześniejszej spłaty i prolongaty, zmianą waluty, warunkami zwiększającymi zmienność przepływów pieniężnych ponad zmiany wynikające ze zmian rynkowych stóp procentowych (np. dźwignia finansowa), warunkami ograniczającymi możliwość dochodzenia roszczeń finansowych do określonego majątku dłużnika.

W wyniku przeprowadzonych analiz możliwe jest zaklasyfikowanie aktywów finansowych do poszczególnych kategorii wyceny. W tabeli 1 przedstawiono możliwe kategorie wyceny uzależnione od wyboru modelu biznesowego oraz wyników testu SPPI.

Tabela 1

Zasady klasyfikacji aktywów finansowych do kategorii wyceny w oparciu o model biznesowy oraz test SPPI

Modele biznesowe	Test SPPI Przepływy pieniężne są jedynie spłatą kapitału i odsetek	Test SPPI Przepływy pieniężne nie stanowią jedynie spłaty kapitału i odsetek
Utrzymywanie aktywów finansowych dla uzyskiwania przepływów pieniężnych wynikających z umowy	wycena według zamortyzowanego kosztu	wycena według wartości godziwej przez wynik finansowy
Otrzymywanie przepływów pieniężnych wynikających z umowy oraz sprzedaż składników aktywów finansowych	wycena według wartości godziwej przez inne całkowite dochody	wycena według wartości godziwej przez wynik finansowy
Inny model biznesowy	wycena według wartości godziwej przez wynik finansowy (niezależnie od wyników testu SPPI)	

Źródło: opracowanie własne na podstawie MSSF 9

2.3. Ujęcie utraty wartości aktywów finansowych na dzień bilansowy według MSSF 9

W momencie przyjęcia aktywów finansowych wycenia się je według wartości godziwej. Wówczas ta wartość godziwa stanowi najczęściej cenę transakcyjną, czyli wartość godziwą uiszczonej opłaty. Wartość początkowa uwzględnia również koszty transakcyjne, które można bezpośrednio przypisać do nabycia lub emisji tych aktywów finansowych (MSSF 9, 2016, par. 5.1.1). Natomiast na dzień bilansowy wycena aktywów finansowych uzależniona jest od kategorii aktywów finansowych. Zmiany wartości tych aktywów mogą być odnoszone do wyniku finansowego w danym okresie lub ujmowane kapitałowo w całkowitych dochodach.

W momencie gdy jednostka ustala na dzień bilansowy wartość aktywów finansowych wycenianych w zamortyzowanym koszcie oraz w WGPCD, musi dokonać oceny pod kątem utraty ich wartości. MSSF 9 przyjął nową koncepcję w odniesieniu do sposobu ustalania tych odpisów. Dotychczasowe rozwiązania polegały na ustaleniu i ujmowaniu strat poniesionych w odniesieniu do dnia bilansowego na danym instrumencie finansowym. Nowe rozwiązanie opiera się na modelu strat oczekiwanych (*expected credit lossess model*, ECL) zamiast dotychczasowego modelu strat poniesionych. Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) przewiduje, że wdrożenie nowego modelu utraty wartości będzie skutkowało wzrostem wartości dokonywanych odpisów aktualizacyjnych, a także koniecznością uwzględnienia wielu informacji bieżących i przyszłych zdarzeń, w tym czynników makroekonomicznych (*Założenia...*, 2017).

MSSF 9 identyfikuje trzy poziomy utraty wartości oparte na prawdopodobieństwie niewywiązania się ze zobowiązania klienta (tab. 2).

Tabela 2

Poziomy utraty wartości według MSSF 9

Poziom 1 Ujęcie początkowe	Poziom 2 Aktywa ze znacznym wzrostem ryzyka kredytowego od momentu początkowego ujęcia	Poziom 3 Aktywa z rozpoznaną utrąta wartości
Rozpoznanie oczekiwanych strat kredytowych		
12-miesięczna oczekiwana strata kredytowa	straty kredytowe przewidywane przez cały okres istnienia instrumentu finansowego	

Źródło: Barczyk (2018)

Poziom 1 oznacza sytuację, w której na dzień sprawozdawczy ryzyko kredytowe związane z instrumentem finansowym nie wzrosło znacząco od momentu początkowego ujęcia. Wówczas jednostka wycenia odpis na oczekiwane straty kredytowe z tytułu tego instrumentu finansowego w kwocie równej 12-miesięcznym oczekiwanim stratom kredytowym (MSSF 9, par. 5.5.5).

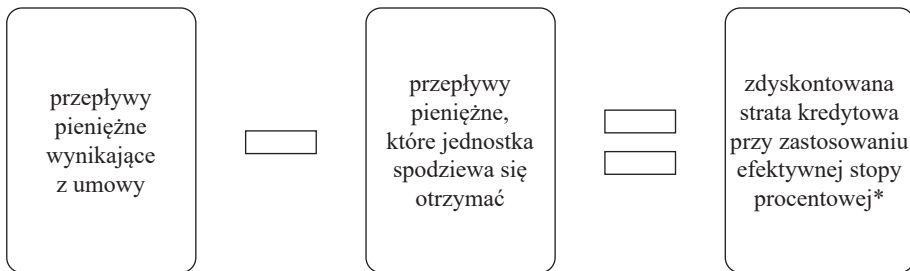
Z kolei poziom 2 dotyczy sytuacji, w której nastąpił istotny wzrost ryzyka kredytowego od momentu początkowego ujęcia, ale jeszcze nie uprawdopodobniło się zdarzenie niewywiązania się ze zobowiązania. Dla takich ekspozycji straty oczekiwane są rozpoznawane w horyzoncie pozostałego czasu życia ekspozycji.

W przypadku poziomu 3 doszło do zmaterializowania się zdarzenia niewykonania zobowiązania (zaistniały przesłanki utraty wartości). Dla takich ekspozycji, podobnie jak w przypadku poziomu 2, oczekiwane straty są rozpoznawane w horyzoncie pozostałego czasu życia ekspozycji.

Zgodnie z par. B.5.5.28 MSSF 9, oczekiwane straty kredytowe są szacunkiem strat kredytowych (czyli obecnej wartości wszystkich niedoborów środków pieniężnych) ważonych prawdopodobieństwem w całym oczekiwanym okresie życia instrumentu finansowego. Z kolei niedobór środków pieniężnych standard definiuje jako różnicę między przepływami pieniężnymi należnymi jednostce zgodnie z umową a przepływami pieniężnymi, które jednostka spodziewa się otrzymać.

Stratę kredytową można wyrazić przez obecną wartość różnicy między (rys. 2):

- przepływami pieniężnymi wynikającymi z umowy,
- przepływami pieniężnymi, które jednostka spodziewa się otrzymać.



*efektywna stopa procentowa – jest to stopa, za pomocą której szacowane przyszłe płatności lub wpływy pieniężne w ciągu całego oczekiwanego okresu życia składnika aktywów finansowych dyskontowane są dokładnie do wartości bilansowej brutto składnika aktywów finansowych.

Rys. 2. Wycena straty kredytowej według MSSF 9

Źródło: opracowanie własne na podstawie MSSF 9, par. B.5.5.29

3. Wpływ MSSF 9 na wycenę aktywów finansowych w bankach

Aby określić wpływ standardu MSSF 9 na sprawozdawczość finansową banków, przeanalizowano sprawozdania finansowe za rok 2018 sześciu banków działających na terenie Polski, a mianowicie: PKO BP SA, Pekao SA, ING Bank Śląski SA, Santander Consumer Bank SA, BOŚ SA oraz BNP Paribas Bank Polska SA. Wybór tych banków był przypadkowy.

Warto również wspomnieć w tym miejscu o tym, że chociaż nowy standard rachunkowości wszedł w życie 1 stycznia 2018 roku, to do tej pory, tj. do grudnia 2020 roku, Komisja Nadzoru Finansowego nie wydała znowelizowanej *Rekomendacji R* dotyczącej zasad zarządzania ryzykiem kredytowym oraz ujmowania oczekiwanych strat kredytowych. Założenia nowej rekomendacji przygotowano już w październiku 2017 roku, jednak do dnia dzisiejszego nie ukazał się obowiązujący tekst tego dokumentu. W rekomendacji miały się znaleźć zapisy, które wskazywałyby bankom stosującym MSR/MSSF oczekiwania nadzoru w obszarze dobrych praktyk w zakresie zasad identyfikacji ekspozycji kredytowych, które utraciły wartość, oraz wyznaczania odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości bilansowych ekspozycji kredytowych. Należy sądzić, że tekst rekomendacji w znaczący sposób ułatwiłby bankom implementację MSSF 9.

Pomimo opieszałości ze strony KNF w opublikowaniu stosownej rekomendacji wybrane banki przeprowadziły odpowiednie analizy i przyporządkowały aktywa finansowe do określonych wcześniej modeli biznesowych. Następnie banki przeprowadziły testy SPPI, w efekcie czego udało im się dokonać klasyfikacji aktywów finansowych do następujących trzech kategorii:

- 1) Aktywa finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu, do których banki zaliczyły portfel należności od klientów indywidualnych i instytucjonalnych. W tej kategorii znalazły się również nabyte wierzytelności w ramach usług faktoringu, dłużne papiery wartościowe znajdujące się w portfelu inwestycyjnym utrzymywane dla uzyskiwania korzyści z umownych przepływów pieniężnych, należności od innych banków.
- 2) Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez inne dochody całkowite. Dotyczyły one dłużnych papierów wartościowych nabytych w celu zabezpieczenia bieżącej płynności, a także kapitałowych papierów wartościowych.
- 3) Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez wynik finansowy. Do tej kategorii banki zaliczyły pochodne instrumenty finansowe oraz dłużne papiery wartościowe nabywane w celach handlowych. W jednym z analizowanych banków do tej kategorii, jako odrębną pozycję, zaliczono także udzielone kredyty, których formuła oprocentowania oparta była na mnożniku stawki bazowej. Chodziło bowiem o kredyty preferencyjne, które były udzielane ze wsparciem podmiotów sektora publicznego. Klasyfikacja ta, w ocenie banku, nie była jednak oczywista z uwagi na toczące się dyskusje dotyczące klasyfikacji i wyceny instrumentów finansowych zawierających m.in. mnożnik. W związku z tym bank zastrzegł, że takie podejście może w przyszłości ulec zmianie.

Generalnie MSSF 9 wywarł na banki istotny wpływ, w szczególności na klasyfikację i wycenę aktywów finansowych. W tabeli 3 uwzględniono jedynie te aktywa finansowe, dla których nowy standard miał kluczowe znaczenie, czyli kredyty i pożyczki udzielone klientom oraz inwestycyjne (lokacyjne) papiery wartościowe. W tabeli wskazano, w jaki sposób zmieniła się klasyfikacja tych elementów w wyniku wprowadzania standardu MSSF 9.

Tabela 3

Porównanie klasyfikacji i wyceny aktywów finansowych w bankach
według MSR 39 oraz MSSF 9

Rodzaj aktywa finansowego	Klasyfikacja wg MSR 39	Nowa klasyfikacja wg MSSF 9
Instrumenty finansowe przy początkowym ujęciu wyznaczone jako wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat – instrumenty dłużne	wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	wyceniane do wartości godziwej przez inne dochody całkowite
Inwestycyjne papiery wartościowe dostępne do sprzedaży – instrumenty dłużne	dostępne do sprzedaży	nieprzeznaczone do obrotu, wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat
		wyceniane do wartości godziwej przez inne dochody całkowite
		nieprzeznaczone do obrotu, wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat
Inwestycyjne papiery wartościowe dostępne do sprzedaży – instrumenty kapitałowe	dostępne do sprzedaży	nieprzeznaczone do obrotu, wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat
Inwestycyjne papiery wartościowe utrzymywane do terminu zapadalności – instrumenty dłużne	utrzymywane do terminu zapadalności	wyceniane według zamortyzowanego kosztu
Kredyty i pożyczki udzielone klientom	pożyczki i należności	wyceniane według zamortyzowanego kosztu
		nieprzeznaczone do obrotu, wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat
		wyceniane do wartości godziwej przez inne dochody całkowite

Jednak niektóre aktywa finansowe nie zmieniły ani swojej klasyfikacji, ani swojej wartości. Do takich aktywów finansowych zaliczały się:

- kasa, należności od Banku Centralnego,
- należności od banków,
- aktywa finansowe przeznaczone do obrotu,
- aktywa z tytułu pochodnych instrumentów finansowych,
- instrumenty zabezpieczające.

Podsumowując, praktycznie niewiele aktywów finansowych pozostało bez zmiany klasyfikacji, a w niektórych przypadkach pojawiły się nawet trzy nowe opcje klasyfikacyjne (na przykład w odniesieniu do kredytów i pożyczek udzielonych klientom banku).

Analizując sprawozdania finansowe wybranych banków, można zauważyć, że banki starały się raportować zmiany, jakie wprowadziły zgodnie z MSSF 9 w zakresie swoich aktywów finansowych. Niestety są to często informacje nieporównywalne, stąd pojawiają się trudności przy późniejszej analizie takich danych pochodzących z różnych banków.

W tabeli 4 zestawiono wartości bilansowe wszystkich aktywów finansowych w wybranych bankach według standardu MSR 39 (na 31.12.2017) oraz według MSSF 9 (na 1.01.2018). Wyliczono również, jak zmieniła się wartość tych aktywów w wyniku wprowadzenia nowego standardu.

Tabela 4

Porównanie wartości bilansowej aktywów finansowych w wybranych bankach według MSR 39 oraz MSSF 9 [tys. zł]

Bank	Wartość bilansowa na 31.12.2017 wg MSR 39	Wartość bilansowa na 1.01.2018 wg MSSF 9	Zmiana	Stosunek zmiany do wartości z 31.12.2017 [%]
PKO BP SA	268 491 000,00	267 698 000,00	793 000,00	0,30
Pekao SA	177 529 860,00	176 743 852,00	786 008,00	0,44
ING Bank Śląski SA	121 136 400,00	120 853 600,00	282 800,00	0,23
Santander Consumer Bank SA	16 923 472,00	16 885 008,00	38 464,00	0,23
BOŚ SA	17 932 814,00	17 853 871,00	78 943,00	0,44
BNP Paribas BP SA	70 952 465,00	70 542 633,00	409 832,00	0,58

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych wybranych banków za 2018 rok

W każdym banku widać wyraźny spadek wartości aktywów finansowych po wprowadzeniu MSSF 9. Analizując zapisy tego nowego standardu, można było przypuszczać, że nastąpią istotne zmiany w sprawozdawczości finansowej banków. Tymczasem okazuje się, że, chociaż wdrożenie tego standardu było bardzo pracochłonne, to jednak zmiana wyceny aktywów finansowych w analizowanych bankach nie przekroczyła nawet 1% w stosunku do wyceny według poprzedniego standardu (mimo że wartość tych zmian jest istotna).

W tabeli 5 przedstawiono zmiany wartości jedynie pożyczek i kredytów w analizowanych bankach w wyniku wprowadzenia nowego standardu MSSF 9.

Z danych w tabeli 5 wynika wyraźnie, że różnica w zakresie wyceny udzielonych kredytów i pożyczek między dwoma standardami jest już znaczna. W przypadku ING Bank Śląski SA stosunek tej zmiany do wyceny z dnia 31.12.2017 roku wynosił nawet 4,4%. Należy jednak w tym miejscu zauważyć, że zmiany wartości bilansowej

wycenianych kredytów nie zawsze wynikają z utraty wartości tych aktywów, lecz także ze zmiany ich klasyfikacji. Najczęściej dokonywaną reklasyfikacją z kategorii udzielonych kredytów i pożyczek była zmiana na inwestycyjne papiery wartościowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu.

Tabela 5

Porównanie wartości bilansowej udzielonych kredytów i pożyczek w wybranych bankach według MSR 39 oraz MSSF 9 [tys. zł]

Bank	Wartość udzielonych kredytów		Zmiana
	wg MSR 39	wg MSSF 9	
PKO BP SA	186 892 000,00	181 663 000,00	5 229 000,00
Pekao SA	116 215 205,00	115 128 644,00	1 086 561,00
ING Bank Śląski SA	87 358 700,00	83 534 300,00	3 824 400,00
Santander Consumer Bank SA	13 891 179,00	13 852 715,00	38 464,00
BOŚ SA	12 393 458,00	12 253 787,00	139 671,00
BNP Paribas BP SA	52 195 203,00	51 179 008,00	1 016 195,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych wybranych banków za 2018 rok

Poniżej ujęto zmiany dokonane przez banki w związku z utratą wartości udzielonych kredytów i pożyczek według nowego standardu MSSF 9 (tab. 6).

Tabela 6

Utrata wartości udzielonych kredytów i pożyczek w wybranych bankach według MSSF 9 [tys. zł]

Bank	Utrata wartości udzielonych kredytów i pożyczek			Razem
	wycenianych wg zamortyzowanego kosztu	wycenianych wg wartości godziwej przez inne całkowite dochody	wycenianych wg wartości godziwej przez wynik finansowy	
PKO BP SA	-768 000,00	-6 000,00	-	-774 000,00
Pekao SA	-1 048 121,00	-40 498,00	+2 058,00	-1 086 561,00
ING Bank Śląski SA	-260 300,00	-	-	-260 300,00
Santander Consumer Bank SA	-32 200,00	-	-3 402,00	-35 602,00
BOŚ SA	-139 655,00	-641,00	-	-140 296,00
BNP Paribas BP SA	-497 873,00	-	-2 933,00	-500 806,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych wybranych banków za 2018 rok

Jak wynika z tabeli 6, odpisy aktualizujące wartość udzielonych pożyczek i kredytów (wynikające z zapisów MSSF 9) stanowią istotną kwotę. Na pierwszym miejscu

plasuje się Bank Pekao SA, który wykazał utratę wartości tych aktywów, a tym samym utworzył dodatkowo odpis na kwotę 1 086 561 tys. zł. Można zauważyć, że w tabeli 5 dokładnie o tę samą wartość zmniejszyła się też wartość kredytów. W przypadku pozostałych banków różnice między wartością udzielonych kredytów i pożyczek według starego i nowego standardu (tab. 5) nie zawsze wynikają wprost z dokonywania odpisów z tytułu utraty wartości tych aktywów, lecz także z reklasyfikacji kredytów do innych kategorii aktywów finansowych (o czym już wcześniej wspomniano).

Analizując dane z tabeli 6, można jednak dojść do wniosku, że cel wprowadzenia MSSF 9 został osiągnięty. Banki w większym stopniu tworzą odpisy na udzielone kredyty i pożyczki. Należy jednak zaznaczyć, że chociaż są to istotne kwoty, to w sprawozdaniu finansowym banku są one praktycznie niezauważalne.

4. Wnioski

Od dnia 1 stycznia 2018 roku zaczął obowiązywać nowy międzynarodowy standard rachunkowości MSSF 9 dotyczący aktywów finansowych. Standard ten był odpowiedzią na zarzuty wobec poprzedniego standardu MSR 39. W szczególności nie sprawdził się on w działalności bankowej w czasie kryzysu w latach 2007–2009. Nowy standard miał usunąć wady poprzedniego. W związku z tym wprowadził on nowe zasady klasyfikacji aktywów finansowych i nowe metody wyceny.

Analizując treść standardu, można było odnieść wrażenie, że będzie on miał istotny wpływ na klasyfikację aktywów finansowych w bankach, a w szczególności na wycenę kredytów i pożyczek. Przeprowadzona analiza sprawozdań finansowych za rok 2018 wybranych banków działających w Polsce wykazała, że wartości aktywów finansowych w wyniku wprowadzenia nowego standardu nie uległy istotnej zmianie (różnica nie przekroczyła nawet 1% w stosunku do wyceny według poprzedniego standardu). Oczywiście klasyfikacja większości aktywów finansowych istotnie się zmieniła, niestety sposób prezentacji tych zmian, raportowanych przez poszczególne banki, niejednokrotnie nie był spójny i czytelny. Niemniej jednak, zgodnie z zapisami nowego standardu i oczekiwaniami nadzoru bankowego, rzeczywiście banki dokonały wyższych odpisów na udzielone kredyty i pożyczki, niż to wynikało z wcześniejszego standardu MSR 39.

Literatura

- Barczyk K., 2018: *Determinanty klasyfikacji i wyceny instrumentów finansowych według MSSF 9*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 369, s. 7–18.
- Casta J., Lejard Ch., Paget-Blans E., *The Implementation of the IFRS 9 in Banking Industry*, [w:] *EUFIN 2019: The 15th Workshop on European Financial Reporting, Aug 2019, Vienne, Austria*, 2019, <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-02405140> [5.12.2020].

- Górka Ł., 2008: *Instrumenty finansowe w polskim prawie bilansowym*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, nr 785, s. 101–117.
- Jajuga K., Jajuga T., 1997: *Inwestycje, instrumenty finansowe, ryzyko finansowe i inżynieria finansowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Michalak J., 2012: *Model biznesowy i jego wpływ na odwzorowanie sytuacji finansowej jednostki w systemie rachunkowości*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, nr 66(122), s. 133–142.
- MSR 32: *Instrumenty finansowe: prezentacja*, Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady.
- MSR 39: *Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena*, Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady.
- MSSF 9: *Instrumenty finansowe*, Rozporządzenie Komisji (UE) 2016/2067 z dnia 22 listopada 2016 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej.
- Pawłowski J., 2019: *Rachunkowość instrumentów finansowych wobec potrzeb informacyjnych inwestorów*, Wydawnictwo Naukowe UMK, Toruń.
- Założenia nowelizacji Rekomendacji R dotyczącej zasad zarządzania ryzykiem kredytowym oraz ujmowania oczekiwanych strat kredytowych*, 2017: www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/zalozenia_nowelizacji_rekomendacji_R_59230.pdf [5.12.2020].

THE IMPACT OF IFRS 9 ON THE CLASSIFICATION AND MEASUREMENT OF FINANCIAL INSTRUMENTS IN THE FINANCIAL STATEMENTS OF BANKS

Summary: This research paper focuses on the new accounting standard IFRS 9, which entered into force on 1st January 2018. This standard deals with the classification and measurement methods of financial instruments. The purpose of this research paper is to check how the new regulations had an impact on financial statements of banks. For this purpose, the financial statements of six banks were analyzed.

Keywords: IFRS 9, measurement and classification of financial assets, bank, impairment losses

GENERACJA NEET NA RYNKU PRACY W POLSCE – UJĘCIE REGIONALNE

Dawid GIEMZA

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Streszczenie: W opracowaniu podjęto problem ludzi młodych zaliczanych do kategorii NEET na rynku pracy. Problem młodych osób bezrobotnych i biernych zawodowo, które nie kontynuują nauki, ani nie uczestniczą w stażach, kursach i szkoleniach podnoszących kwalifikacje w ramach formalnego i nieformalnego systemu edukacji i szkoleń, jest widoczny we wszystkich państwach członkowskich Unii Europejskiej. W Polsce jest on szczególnie niepokojący z uwagi na duże wyzwania demograficzne, a w szczególności zmniejszający się wolumen potencjalnych zasobów pracy. Celem opracowania jest przedstawienie zróżnicowania stopy NEET w województwach Polski w latach 2008 i 2018. Badaniem objęto młodzież w przedziale wiekowym 15–29 lat ze względu na nieliczne opracowania w tym zakresie dla tej kategorii wieku.

Słowa kluczowe: młodzież, stopa NEET, stopa bezrobocia, województwa Polski

1. Wprowadzenie

Wobec postępującego procesu starzenia się polskiego społeczeństwa, a wraz z nim zmniejszającego się wolumenu ludności zdolnej do pracy, szczególnie na znaczeniu na rynku pracy zyskuje problem ludzi młodych zaliczanych do kategorii NEET (*Not in Employment, Education or Training*). Według danych Eurostatu [1] (2020) w 2018 roku młodych ludzi w przedziale wiekowym 15–29 lat, którzy nie mieli zatrudnienia ani nie uczestniczyli w kształceniu lub w szkoleniu, było w Polsce 736 tys. To paradoks, że pracodawcy mają trudności ze znalezieniem pracowników, jednocześnie tak duża grupa osób nie może znaleźć pracy lub jej w ogóle nie szuka, stanowiąc bardzo kosztowny niewykorzystany potencjał.

Poszukiwanie sposobu efektywnego wykorzystania dostępnych zasobów pracy, przede wszystkim ludzi młodych, jest jednym z podstawowych wyzwań w XXI wieku (Skórska, 2016: 153). Przeciwdziałanie przedwczesnemu opuszczaniu systemu edukacji oraz wspieranie zatrudnienia osób młodych stanowi jeden z najważniejszych współczesnych priorytetów politycznych. Przykładem takiego programu jest unijna inicjatywa *Gwarancje dla młodzieży* (*Zalecenie...*, 2013).

Celem opracowania jest przedstawienie zróżnicowania stopy NEET w województwach Polski w latach 2008–2018. Badaniem objęto młodzież w przedziale wiekowym

15–29 lat ze względu na nieliczne opracowania w tym zakresie dla tej kategorii wieku. Efektem realizacji celu pracy powinna być odpowiedź na pytanie, jak zmieniła się sytuacja NEETs na rynku pracy w województwach Polski w ciągu dziesięciu lat.

2. Charakterystyka generacji NEET

Akronim NEET wywodzi się od angielskiego określenia *Not in Employment, Education or Training* lub *Neither in Employment nor in Education and Training* (Balcero-wicz-Szkutnik i Wąsowicz, 2017: 8). Odnosi się do młodych osób, które jednocześnie nie pracują, nie uczą się ani nie szkolą.

Problem młodzieży nieuczącej się i niepracującej został zauważony już w latach sześćdziesiątych XX wieku w Stanach Zjednoczonych, w kontekście problemów osób spoza nawiasu społeczeństwa (*underclass*) i dzieci porzucających szkołę (*dropouts*). Jeszcze wcześniej, w latach wielkiego kryzysu posługiwano się wyrażeniem *idle youth*, oznaczającym tyle co „bezczynna młodzież”, która nie podejmowała pracy ze względu na jej brak i nie zdobywała wykształcenia, gdyż nie miała odpowiednich zdolności intelektualnych (Szczęśniak i Rondón, 2011: 242).

W Europie pierwsze próby identyfikacji generacji NEET podjęte zostały w Wielkiej Brytanii pod koniec lat 80. XX wieku, co związane było z wprowadzeniem zmian w polityce społecznej wobec bezrobotnych. W połowie lat 90. zespół badawczy Dawida Istance’a (1994, za: Grotowska-Leder, 2015: 222) ujawnił, że status młodzieży w wieku co najmniej 16 lat jest niejednoznaczny. Przedstawiona przez autorów typologia sytuacji młodzieży obejmowała cztery kategorie statusowe: młodzież pracującą (status najwyższy), młodzież zdobywającą kwalifikacje, młodzież uczącą się oraz młodzież nienależącą do żadnego z wymienionych trzech typów, której dla uniknięcia stygmatyzacji nadano *status A* zamiast statusu *Zer0*. Oficjalnie określenie NEET po raz pierwszy użyte zostało w 1999 roku w brytyjskim raporcie rządowym *Bridging the gap...* (SEU, 1999: 1) i dość szybko zostało zaimplementowane w pozostałych krajach Unii Europejskiej oraz poza nią.

Analizując literaturę przedmiotu, można spotkać się również z innymi określeniami odnoszącymi się do zjawiska bierności zawodowej i edukacyjnej, takimi jak: „zmierni donikąd” (*Getting Nowhere*), „młodzież stracona” (*Wasted Youth*), „zwolnieni, zniechęceni, znikający młodzi ludzie” (*Disengaged, Disaffected, Disappeared Young People*) (Nagel, 2013: 99). Natomiast na gruncie polskiej literatury przedmiotu tę grupę określa się m.in. jako: pokolenie „ani ani” (co stanowi nawiązanie do hiszpańskiej *generación „ni-ni”* i włoskiej *generazione „né-né”*), „młodzi trzy razy nic”, „młodzi niezaangażowani”, „pokolenie straconych” (Krause i in., 2019: 69).

W przestrzeni międzynarodowej nie istnieje standard definicyjny NEET (Elder, 2015: 1–2). W ramach strategii *Europa 2020* (KE, 2010) 10 kwietnia 2010 roku Komitet ds. Zatrudnienia UE (Employment Committee, EMCO) ustalił definicję NEET, bazując na definicji Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP). Zgodnie z tą definicją kategoria NEET obejmuje następujące osoby:

- bezrobotne (nieuczestniczące w jakichkolwiek formach nauki i szkoleń),
- bierne zawodowo (nieuczestniczące w jakichkolwiek formach nauki i szkoleń).

Wówczas termin NEET obejmował osoby w wieku od 15 do 24 lat. Następnie, ze względu na wydłużający się okres kształcenia oraz coraz późniejszy moment ekonomicznego usamodzielnienia się tych osób, przedział ten został rozszerzony na osoby w wieku od 15 do 29 lat. Obecnie, choć oficjalna definicja nie uległa zmianie, statystykami obejmuje się osoby jeszcze starsze (30–34 lata). Nieco odmiennie podejście w kwestii definiowania tej kategorii reprezentuje np. Japonia (Krause i in., 2019: 70), obejmująca tym terminem osoby w wieku od 15 do 34 lat, które nie są zatrudnione, nie są objęte procesem kształcenia oraz nie zajmują się prowadzeniem gospodarstwa domowego. W terminologii unijnej ostatnia z wymienionych grup jest uwzględniana w ramach NEET.

Badania empiryczne wskazują, że kategoria NEET jest bardzo niejednorodna. Niektóre osoby dobrowolnie pozostają poza zatrudnieniem i edukacją, dla innych jest to sytuacja przymusowa. Każdą jednak grupę cechują inne doświadczenia, potrzeby i oczekiwania. Prawidłowe rozpoznanie subgroup zaliczanych do kategorii NEET ma kluczowe znaczenie dla kształtowania polityki jej aktywizacji zawodowej. Najnowsza klasyfikacja Europejskiej Fundacji na rzecz Poprawy Warunków Życia i Pracy Eurofound w omawianej kategorii obejmuje siedem podgrup (Eurofound, 2016: 32–33):

- 1) osoby młode krótkoterminowo bezrobotne (jest to najliczniejsza grupa stanowiąca 29,8% tej populacji);
- 2) osoby młode długoterminowo bezrobotne (grupa ta stanowi 22,0% całej generacji);
- 3) osoby ze zobowiązaniami rodzinnymi (grupa ta liczy 15,4% przedstawicieli, z czego 88,0% stanowią kobiety);
- 4) osoby młode będące w trakcie ponownego wchodzenia na rynek pracy (stanowią 7,6% tej populacji);
- 5) osoby młode zniechęcone (grupa ta liczy 5,8% przedstawicieli);
- 6) osoby młode, chore, niepełnosprawne (stanowią 6,8% reprezentantów NEET);
- 7) inni NEETsi – to osoby, które podążają alternatywnymi ścieżkami, takimi jak np. zaangażowanie w sztukę, muzykę (grupa liczy 12,5% tej populacji).

Na podstawie badań na Mazowszu Firlit-Fesnak (2015: 128) wskazuje, że typowy przedstawiciel generacji NEET to osoba mająca co najmniej wykształcenie średnie lub nawet wyższe, posiadająca doświadczenie zawodowe uzyskane w wyniku zatrudnienia na umowę zlecenie lub pracy w szarej strefie oraz wykazująca wysoką samoocenę w odniesieniu do uzyskanego wykształcenia, kwalifikacji i innych umiejętności. Osoba ta mieszka w gospodarstwie domowym o niskich lub przeciętnych dochodach oraz cechuje się zależnością finansową i bytową od rodziny pochodzenia. Statystyczny przedstawiciel tej kategorii to osoba zdrowa, niewskazująca na obecność konfliktów czy uzależnień w rodzinie i niekarana.

3. Przeszłe i przewidywane zmiany demograficzne

Jak już wcześniej wspomniano, wobec negatywnych zmian demograficznych, które można zaobserwować we wszystkich województwach Polski, coraz bardziej na znaczeniu na rynku pracy zyskuje młodzież zaliczana do generacji NEET. Zdaniem

Okólskiego (2010: 37) Polska jest krajem, w którym niekorzystne przemiany w strukturze wieku będą przebiegać z silnym natężeniem i będą szczególnie drastyczne. Według danych Eurostatu [1] (2020) Polska w 2060 r. będzie krajem w Unii Europejskiej z najwyższym odsetkiem obywateli w wieku 65 lat i więcej. W tabeli 1 przedstawiono przeszłe i przewidywane zmiany demograficzne ludności w wieku produkcyjnym, która stanowi potencjalne zasoby pracy.

Tabela 1

Przeszłe i przewidywane zmiany w wolumenie ludności w wieku produkcyjnym w Polsce

Lp.	Województwo	Wolumen ludności w wieku produkcyjnym		Tempo obniżki wolumenu ludności w wieku produkcyjnym dla 2018 r. wobec 2008 r. [%]	Prognoza wolumenu ludności w wieku produkcyjnym dla 2050 r.	Tempo obniżki wolumenu ludności w wieku produkcyjnym dla 2050 r. wobec 2018 r.* [%]
		2008	2018			
1.	Dolnośląskie	1 896 611	1 753 236	7,6	1 209 069	31,0
2.	Kujawsko-pomorskie	1 336 920	1 266 256	5,3	879 719	30,5
3.	Lubelskie	1 359 491	1 282 768	5,6	822 574	35,9
4.	Lubuskie	664 422	618 604	6,9	430 365	30,4
5.	Łódzkie	1 629 614	1 464 262	10,1	958 524	34,5
6.	Małopolskie	2 087 574	2 075 196	0,6	1 635 423	21,2
7.	Mazowieckie	3 319 515	3 216 208	3,1	2 620 988	18,5
8.	Opolskie	677 617	611 801	9,7	354 397	42,1
9.	Podkarpackie	1 333 169	1 319 331	1,0	915 529	30,6
10.	Podlaskie	751 379	728 433	3,1	469 443	35,6
11.	Pomorskie	1 433 493	1 407 448	1,8	1 131 601	19,6
12.	Śląskie	3 043 430	2 735 057	10,1	1 762 998	35,5
13.	Świętokrzyskie	806 450	750 537	6,9	463 051	38,3
14.	Warmińsko-mazurskie	927 904	884 335	4,7	589 376	33,4
15.	Wielkopolskie	2 207 039	2 121 596	3,9	1 633 802	23,0
16.	Zachodnio-pomorskie	1 115 847	1 034 657	7,3	705 854	31,8
	Polska (ogółem)	24 590 475	23 269 725	5,4	16 582 713	28,7

* Prognoza obliczona na podstawie danych GUS-u.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS-u (SWAiD, 2020)

Na podstawie danych zamieszczonych w tabeli 1 można zauważyć mniejszy wolumen ludności w wieku produkcyjnym (tj. 18–59 lat dla kobiet i 18–64 lata dla mężczyzn) we wszystkich województwach Polski w 2018 roku w porównaniu z rokiem 2008. W tym okresie wolumen ludności w ustawowym wieku zdolności do pracy zmniejszył się w Polsce o 5,4% (o około 1,3 mln osób). Co więcej, zgodnie z prognozami GUS-u przy zachowaniu obecnego wieku emerytalnego (tj. 60 lat dla kobiet i 65 lat dla mężczyzn) wolumen ludności w wieku produkcyjnym w kolejnych latach może się dalej zmniejszać i w 2050 roku może wynieść ok. 16,6 mln osób, a więc może być niższy aż o 28,7% (o ok. 6,5 mln osób) w odniesieniu do 2018 roku.

4. Analiza sytuacji generacji NEET na rynku pracy w województwach Polski w latach 2008 i 2018

Postrzeganie osób zaliczanych do generacji NEET przez pryzmat niewykorzystanego potencjału ludzi młodych, którzy w przyszłości narażeni są na ryzyko gorszej pozycji na rynku pracy lub wykluczenie społeczne, przyczyniło się do opracowania wskaźnika, który w połączeniu z tradycyjnymi miarami bezrobocia i bierności zawodowej daje możliwość pełniejszego badania sytuacji młodych ludzi na rynku pracy (Skórska, 2016: 157). Na rysunku 1 przedstawiono różnice w metodologii liczenia dwóch najpopularniejszych miar aktywności młodych ludzi na rynku pracy: stopy bezrobocia i stopy NEET. Pogrubioną linią zaznaczono wielkości znajdujące się w liczniku danego wskaźnika, natomiast obszary objęte kłamrą stanowią jego mianownik.



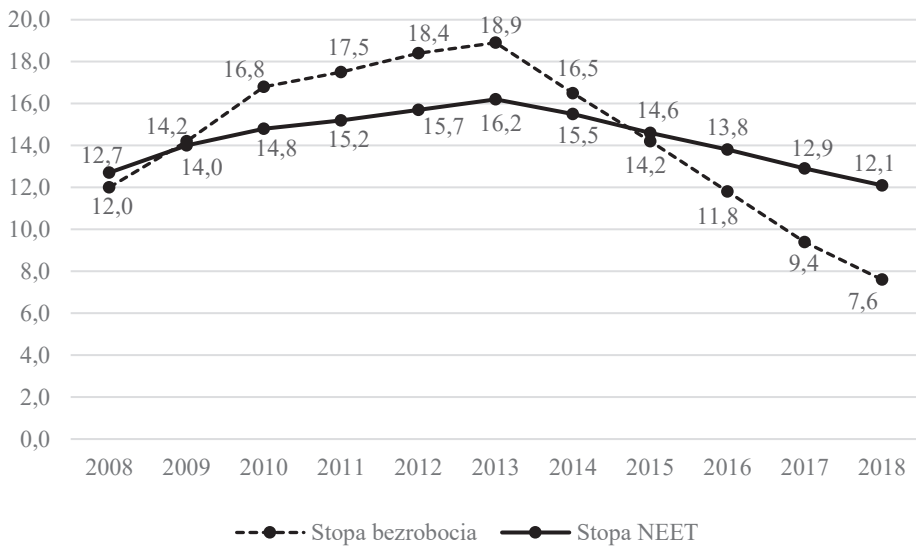
Rys. 1. Różnice metodologiczne obliczenia stopy bezrobocia młodzieży oraz stopy NEET

Źródło: Eurofound (2012)

Można więc zauważyć, że stopę NEET oblicza się jako stosunek osób bezrobotnych i nieaktywnych – nieuczących się i niebiorących udziału w szkoleniach, do ogólnej liczby młodzieży. Stopa NEET pokazuje, jaki procent ogólnej liczby młodzieży to osoby jednocześnie poza system szkoleń, edukacji i zatrudnienia, podczas gdy stopa bezrobocia młodzieży określa, jaka część osób aktywnych zawodowo pozostaje bez pracy.

Na podstawie rysunku 1 można również zauważyć, że dopuszczalna jest sytuacja, w której obniżenie stopy bezrobocia nie wpłynie na zmianę wielkości stopy NEET. Przykładem takiej sytuacji jest przepływ osób młodych z zasobu bezrobotnych do zasobu biernych zawodowo. Zaprzymanie poszukiwania zatrudnienia wyklucza możliwość uznania osoby za bezrobotną, co korzystnie wpłynie na stopę bezrobocia. Taki przepływ nie zmienia jednak wielkości stopy NEET, ponieważ w skład tej populacji wchodzi zarówno osoby bezrobotne, jak i bierne zawodowo. Podobnie można także być zaliczonym do grupy osób bezrobotnych, jednocześnie nie należąc do populacji NEET. Przykładem takiej sytuacji są studenci studiów niestacjonarnych, którzy mogą zarejestrować się w urzędach pracy, ale nie spełniają warunku bycia poza systemem kształcenia. Liczna grupa takich osób może się przyczynić do wzrostu stopy bezrobocia, natomiast nie ma wpływu na wielkość stopy NEET.

Zmiany poziomu stopy bezrobocia i stopy NEET osób w wieku 15–29 lat w latach 2008–2018 w Polsce przedstawiono na rysunku 2.



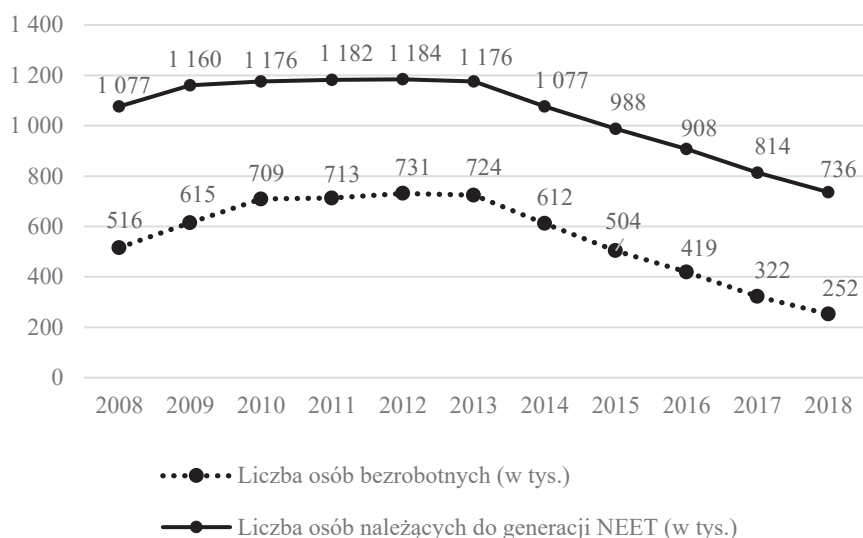
Rys. 2. Stopa bezrobocia i stopa NEET osób w wieku 15–29 lat w Polsce w latach 2008–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [1] (2020) i [2] (2020)

Analiza danych na rysunku 2 wskazuje, że w latach 2008–2013 widoczny był znaczący wzrost zarówno stopy bezrobocia, jak i stopy NEET, co stanowiło

konsekwencję kryzysu finansowego, przy czym skutki dekonjunkury gospodarczej były bardziej widoczne w stopie bezrobocia niż w stopie NEET. Podobnie obserwowane od 2013 roku ożywienie gospodarcze rzutuje przede wszystkim na spadek stopy bezrobocia wśród młodzieży przy jednoczesnym niewielkim spadku stopy NEET (w latach 2013–2018 nastąpił spadek stopy bezrobocia o 11,3 p.p. oraz spadek stopy NEET jedynie o 4,1 p.p.). Można zauważyć, że linia przedstawiająca wielkości stopy NEET jest bardziej wypłaszczona niż linia ilustrująca stopę bezrobocia.

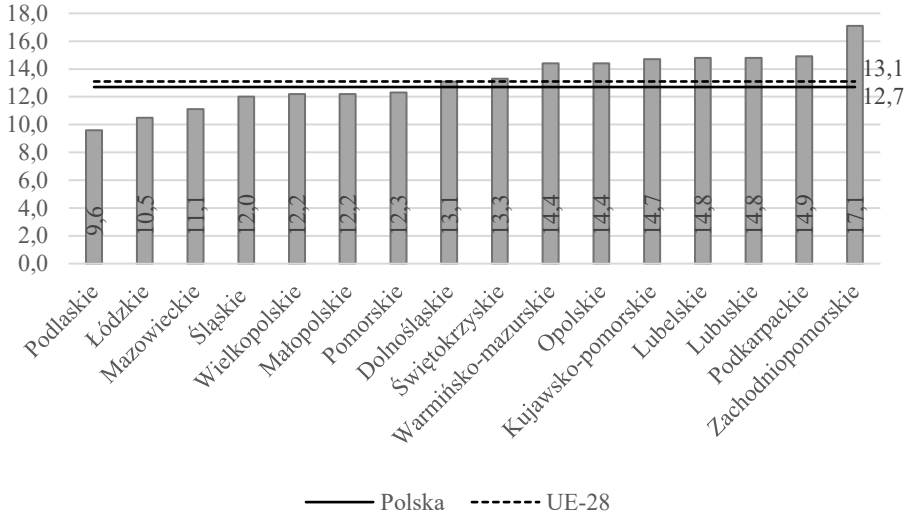
Na rysunku 3 przedstawiono, jak kształtowała się liczba osób bezrobotnych i liczba osób należących do generacji NEET (w przedziale wiekowym 15–29 lat) w Polsce w latach 2008–2018.



Rys. 3. Liczba osób bezrobotnych i liczba osób należących do generacji NEET w wieku od 15 do 29 lat w Polsce w latach 2008–2018 (w tys.)

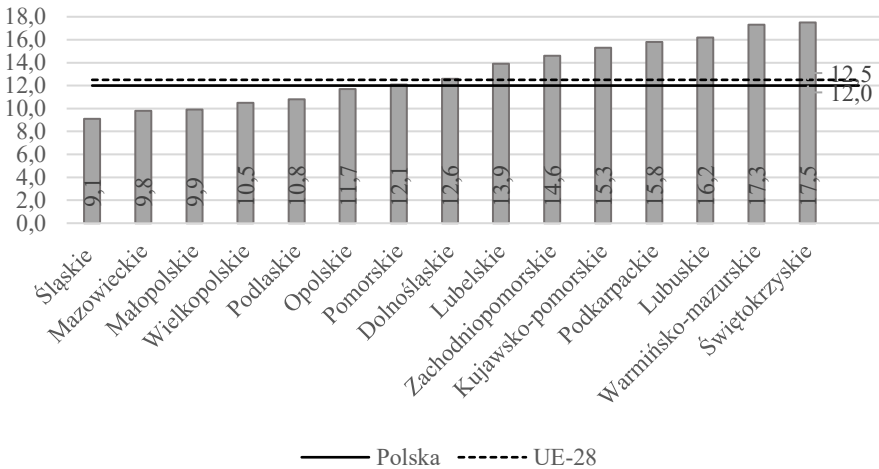
Na podstawie danych na rysunku 3 można stwierdzić, że w 2018 roku młodych ludzi w przedziale wiekowym 15–29 lat, którzy nie mieli zatrudnienia ani nie uczestniczyli w kształceniu lub w szkoleniu, było w Polsce 736 tys., czyli prawie trzy razy więcej niż osób bezrobotnych. Warto zauważyć, że zmniejszanie się liczby osób zaliczanych do generacji NEET skorelowane jest ze znaczną poprawą sytuacji na rynku pracy wśród osób bezrobotnych. Bezrobocie jest najniższe w historii, więc biorąc to pod uwagę spadek liczby osób zaliczanych do generacji NEET powinien być większy.

Wartości stopy NEET wśród osób w wieku 15–29 lat w latach 2008 i 2018 były zróżnicowane w poszczególnych województwach Polski, co przedstawiono na rysunkach 4 i 5.



Rys. 4. Stopa NEET wśród osób w wieku 15–29 lat w województwach Polski w 2008 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [1] (2020) i [2] (2020)



Rys. 5. Stopa NEET wśród osób w wieku 15–29 lat w województwach Polski w 2018 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [1] (2020) i [2] (2020)

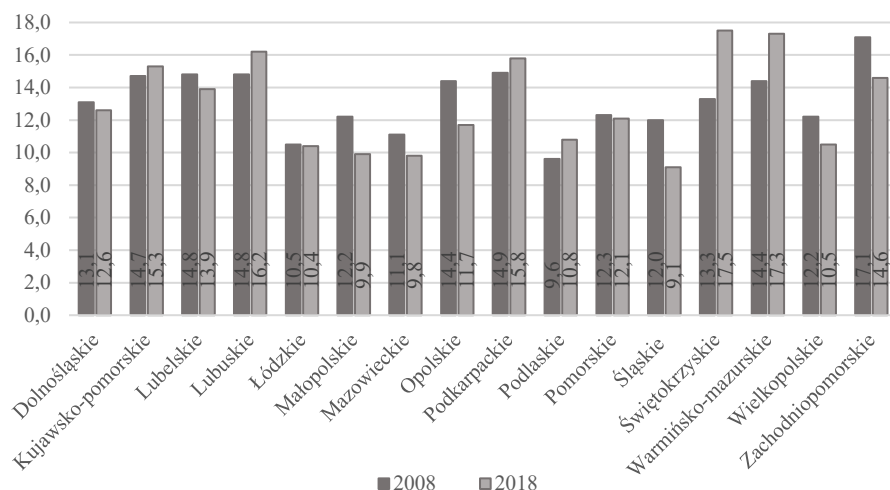
Z danych zamieszczonych na rysunkach 4 i 5 wynika, że w latach 2008 i 2018 tylko nieliczne województwa Polski miały stopę NEET niższą niż 10,0%. W 2008 roku stopa NEET powyżej średniej unijnej (13,1%) była w województwach: świętokrzyskim (13,3%), warmińsko-mazurskim (14,4%), opolskim (14,4%), kujawsko-

-pomorskim (14,7%), lubelskim (14,8%), lubuskim (14,8%), podkarpackim (14,9%) oraz zachodniopomorskim (17,1%). Z kolei w 2018 roku stopa NEET powyżej średniej unijnej (12,5%) była w województwach: dolnośląskim (12,6%), lubelskim (13,9%), zachodniopomorskim (14,6%), kujawsko-pomorskim (15,3%), podkarpackim (15,8%), lubuskim (16,2%), warmińsko-mazurskim (17,3%) oraz świętokrzyskim (17,5%). Warto zaznaczyć, że stopa NEET w Polsce w latach 2008 i 2018 była niższa niż średnia unijna.

Wraz ze statystykami uwzględniono także wartości współczynnika zmienności. Na jego podstawie można wnioskować, że w latach 2008 i 2018 stopa NEET w poszczególnych województwach Polski charakteryzowała się niewielką zmiennością, przy czym zaznaczyć należy, że w większym stopniu w roku 2018 niż w 2008 (odpowiednio wartości współczynnika zmienności były na poziomie 21,4% oraz 14,3%).

Aby można było ocenić stabilność i podobieństwo otrzymanych klasyfikacji, zbadano zależność w czasie za pomocą korelacji rang Spearmana. Obliczona wartość miary korelacji równa 0,6949 świadczy o stosunkowo dużej zgodności uporządkowania województw pod względem wysokości stopy NEET.

W kolejnym kroku analizy porównano wartości stopy NEET wśród osób w wieku 15–29 lat w województwach Polski w 2018 roku w porównaniu do roku 2008 (zob. rys. 6). Spadek stopy NEET w 2018 roku w odniesieniu do roku 2008 zaobserwowano w dziesięciu województwach Polski: śląskim (o 2,9%), opolskim (o 2,7%), zachodniopomorskim (o 2,5%), małopolskim (o 2,3%), wielkopolskim (o 1,7%), mazowieckim (o 1,3%), lubelskim (o 0,9%), dolnośląskim (o 0,5%), pomorskim (o 0,2%) oraz łódzkim (o 0,1%). Natomiast wzrost stopy NEET w 2018 roku w porównaniu z rokiem 2008 zaobserwowano w następujących województwach Polski: świętokrzyskim (o 4,2%), warmińsko-mazurskim (o 2,9%), lubuskim (o 1,4%), podlaskim (o 1,2%), podkarpackim (o 0,9%) oraz kujawsko-pomorskim (o 0,6%).



Rys. 6. Porównanie stopy NEET wśród osób w wieku 15–29 lat w województwach Polski w latach 2008 i 2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [1] (2020) i [2] (2020)

W ostatniej części opracowania porównano stopę NEET w przedziale wiekowym 15–29 lat w poszczególnych województwach Polski według płci w latach 2008 i 2018. Wyniki zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Stopa NEET w przedziale wiekowym 15–29 lat w województwach Polski według płci w latach 2008 i 2018

Lp.	Województwo	Stopa NEET kobiet			Stopa NEET mężczyzn		
		2008	2018	Zmiana wartości w 2018 r. wobec 2008 r. [p.p.]	2008	2018	Zmiana wartości w 2018 r. wobec 2008 r. [p.p.]
1.	Dolnośląskie	17,3	16,9	0,4	8,9	8,5	0,4
2.	Kujawsko-pomorskie	18,2	19,3	1,1	11,0	11,6	0,6
3.	Lubelskie	17,2	19,1	1,9	12,6	9,1	3,5
4.	Lubuskie	19,1	21,7	2,6	10,5	11,0	0,5
5.	Łódzkie	13,9	14,6	0,7	7,5	6,5	1,0
6.	Małopolskie	14,9	14,8	0,1	9,3	5,1	4,2
7.	Mazowieckie	15,1	12,3	2,8	7,2	7,4	0,2
8.	Opolskie	20,0	15,1	4,9	8,4	8,6	0,2
9.	Podkarpackie	18,2	20,3	2,1	11,7	11,5	0,2
10.	Podlaskie	11,7	15,3	3,6	7,5	6,5	1,0
11.	Pomorskie	17,0	17,8	0,8	7,7	6,6	1,1
12.	Śląskie	17,4	12,5	4,9	7,0	5,9	1,1
13.	Świętokrzyskie	16,4	21,6	5,2	10,4	13,7	3,3
14.	Warmińsko-mazurskie	17,7	24,0	6,3	11,1	11,0	0,1
15.	Wielkopolskie	17,4	15,4	2,0	6,6	5,9	0,7
16.	Zachodnio-pomorskie	22,5	21,3	1,2	12,1	8,3	3,8
Polska		16,7	16,4	0,3	8,8	7,9	0,9
UE-28		16,0	15,0	1,0	10,2	10,9	0,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [1] (2020) i [2] (2020)

Na podstawie danych zawartych w tabeli 2 można stwierdzić, że we wszystkich województwach Polski w latach 2008 i 2018 miała miejsce feminizacja zjawiska NEET. Stopa NEET wśród kobiet w wieku 15–29 lat była w latach 2008 i 2018 zdecydowanie wyższa niż wśród mężczyzn. Warto zauważyć, że w Polsce są województwa, w których stopa NEET wśród kobiet przekracza 20,0%, co oznacza, że co piąta kobieta w przedziale wieku 15–29 nie jest zatrudniona, nie uczy się ani nie szkoli.

5. Wnioski

Stopa bezrobocia dostarcza istotnych informacji na temat niewykorzystania dostępnych zasobów pracy, w odniesieniu do młodzieży wydaje się jednak niewystarczająca. W opracowaniu pokazano, że w Polsce z jednej strony zmniejsza się liczba ludności w wieku produkcyjnym, czego doświadcza wiele przedsiębiorstw w postaci trudności ze znalezieniem nowych pracowników, a z drugiej strony jest ogromna grupa młodzieży, która nie pracuje, nie uczy się ani nie szkoli. Te osoby wymagają wsparcia ze strony państwa. Warto jednak zwrócić uwagę, że działania podejmowane w ramach aktywnej polityki rynku pracy obejmują jedynie osoby zarejestrowane w powiatowych urzędach pracy. Tymczasem spora część młodzieży zaliczana do generacji NEET jest niezarejestrowana w tych urzędach. Konieczna jest zatem aktywizacja osób pozostających w bierności zawodowej, bo im dłużej młodzież z kategorii NEET będzie poza rynkiem pracy, tym wyższe będą koszty w postaci braku tych ludzi na rynku pracy, płaconego przez nich podatku i odprowadzanych składek, a także koszty wsparcia, jakiego trzeba będzie im udzielić, aby weszli na rynek pracy.

Literatura

- Balcerowicz-Szkutnik M., Wąsowicz J., *NEETs (Neither in Employment nor in Education and Training) – kierunki zmian w krajach Unii Europejskiej*, Zarządzanie i Finanse, R. 14, nr 3, cz. 1, 2016, s. 7–17.
- Elder S., 2015: *What does NEETs mean and why is the concept so easily misinterpreted?*, Technical Brief No. 1, International Labour Office, s. 1–13.
- Eurofound, 2012: *NEETs Young people not in employment, education or training: Characteristics, costs and policy responses in Europe*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- Eurofound, 2016: *Exploring the diversity of NEETs*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- Eurostat [1]: *Youth unemployment rate by sex, age and country of birth*, <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> [12.11.2020].
- Eurostat [2]: *Young people neither in employment nor in education and training (NEET), by sex and age – annual data*, https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsi_neet_a&lang=en [12.11.2020].
- Firlit-Fesnak G., 2015: *Młodzież poza rynkiem pracy na Mazowszu*, Wojewódzki Urząd Pracy, Warszawa.
- GUS (Główny Urząd Statystyczny): <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica> [12.11.2020].
- Istance D., Rees G., Williamson H., 1994: *Young people not in education, training or employment in South Glamorgan*, South Glamorgan Training and Enterprise Council, Cardiff 1994, za: Grotowska-Leder J., 2015: *Status NEET w doświadczeniu młodych Polaków w świetle analiz jakościowych*, [w:] Giermanowska E., Raclaw M., Rymsha M. (red.), *Kwestia społeczna u progu XXI wieku*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa, s. 219–236.

- KE (Komisja Europejska), 2010: *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Bruksela.
- Krause E., Ludwikowska K., Tomaszewska R., 2019: *Generacja NEET: obraz własny doświadczenia pracodawców i instytucji rynku pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego, Bydgoszcz.
- Nagel K., 2013: *Wpływ kryzysu na sytuację osób młodych na rynku pracy na przykładzie wybranych krajów*, Humanities and Social Sciences, nr 20(4), s. 97–109.
- Okólski M., 2010: *Wyzwania demograficzne Europy i Polski*, Studia Socjologiczne, nr 4, s. 37–78.
- SEU (Social Exclusion Unit), 1999: *Bridging the gap: New opportunities for 16–18 year-olds not in education, employment or training*, Stationery Office, London.
- Skórska A., 2016: *Przestrzenne zróżnicowanie sytuacji młodzieży z grupy NEET na rynku pracy Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 289, s. 153–163.
- SWAiD (System Wspomagania Analiz i Decyzji): *Prognoza ludności (opracowana w 2014 r.) – ludność według płci i wieku w latach 2014–2050*, http://swaid.stat.gov.pl/Demografia_dashboards/Raporty_predefiniowane/RAP_DBD_DEM_18.aspx [12.11.2020].
- Szcześniak A., Rondón G., 2011: *Pokolenie „ani-ani”: o młodzieży, która się nie uczy, nie pracuje i nie dba o samokształcenie*, Psychologia Społeczna, t. 6, nr 3(18), s. 241–251.
- Zalecenie Rady z dnia 22 kwietnia 2013 r. w sprawie ustanowienia gwarancji dla młodzieży (2013/C 120/01)*, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, C 120/1, 26.04.2013.

NEET GENERATION IN THE LABOUR MARKET IN POLAND – REGIONAL APPROACH

Abstract: The paper deals with the problem of young people belonging to NEET category in the labour market. The problem of young people who are unemployed and professionally inactive who do not continue education or participate in internships or training courses which develop qualifications within the frames of formal or informal system of education or training, is noticeable in all European Union member states. In Poland it is particularly disturbing due to big demographic challenges, in particular the decreasing volume of potential labour resources. The purpose of this paper is to present the diversification of NEET rate in Polish voivodships in years 2008 and 2018. The study covered young people aged 15-29, because there are few reports in this scope for this age category.

Keywords: youth, NEET rate, unemployment rate, Polish voivodships

STRUKTURY ORGANIZACYJNE STARTUPÓW A MODELE ORGANIZACYJNEGO UCZENIA SIĘ¹

Mateusz CODOGNI

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Wydział Zarządzania, Katedra Zarządzania Organizacjami i Kapitałem Społecznym

Streszczenie: Niniejszy rozdział ma charakter teoretyczny. Celem rozdziału jest połączenie dwóch obszarów badawczych – kognitywistyki oraz zarządzania (w obszarze organizacji uczących się). Autor korzysta z zaczerpniętej z kognitywistyki koncepcji rodzajów uczenia się i podejmuje próbę jej aplikacji do przypadku struktury organizacyjnej startupu. W ten sposób powstaje możliwość prześledzenia, jakie rozwiązania organizacyjne w startupie pozwalają na pojawienie się jakich rodzajów organizacyjnego uczenia się.

Słowa kluczowe: organizacyjne uczenie się, startup, kognitywistyka, model biznesu, struktura organizacyjna

1. Wprowadzenie

Jednym z ważnych aktualnych problemów na gruncie nauk o zarządzaniu jest kwestia organizacyjnego uczenia się. Obszarem zarządzania, gdzie te kwestie wydają się szczególnie ważne, jest zarządzanie startupami. Jeśli słowo „startup” ma mieć jakiś konkretny desygnat, a nie być jedynie synonimem *small businessu*, to jedną z najistotniejszych jego cech charakterystycznych, a może nawet tą najbardziej charakterystyczną, jest jego nastawienie na zdobywanie ugruntowanej wiedzy. Blank i Dorf (2013: 19) podkreślają, iż startup to „tymczasowa organizacja zajmująca się poszukiwaniem skalowalnego, powtarzalnego i rentownego modelu biznesowego”, a podstawą tego procesu jest weryfikowanie hipotez. Niniejszy rozdział ma na celu połączenie ogólnych, podstawowych, kognitywistycznych koncepcji uczenia się oraz szczególnego przypadku – budowy startupu jako systemu uczącego się.

Dalsza część rozdziału jest zorganizowana następująco: rozpoczyna się od przeglądu elementów modelu biznesowego, następnie przechodzi do uogólnionej,

¹ Wydanie publikacji zostało sfinansowane przez Akademię Górniczo-Hutniczą im. Stanisława Staszica w Krakowie (subwencja na utrzymanie i rozwój potencjału badawczego).

kognitywistycznej typologii systemów uczących się, a dalej – do rozważenia cech struktury organizacyjnej startupu, które pozwalałyby mu na uczenie się według danego modelu kognitywistycznego.

2. Model biznesu

Model biznesowy, którego optymalizacja jest według wyżej przytoczonej opinii Blanka i Dorfa celem działania startupu, definiowany bywa na wiele sposobów. Najogólniej model biznesowy można zdefiniować jako architekturę systemu kreowania wartości, jej dostarczania klientom oraz mechanizmu przechwytywania korzyści (Teece, 2010: 172). Popularnym rozwinięciem i uszczegółowieniem tej koncepcji jest zaproponowana przez Osterwaldera i Pigneura (2012: 21–46) koncepcja *business model canvas*, wskazująca dziewięć podstawowych elementów modeli biznesowych. Są to:

- 1) propozycja wartości – a więc użyteczność oferowana klientom przez dany produkt czy usługę;
- 2) segmenty klientów – ten element modelu biznesu wskazuje grupy ludzi i organizacji, do których oferent chce dotrzeć i je obsługiwać;
- 3) relacje z klientami – charakterystyka typu stosunków łączących oferenta i klienta (np. relacja osobista, zautomatyzowana, współtworzenie produktu itd.);
- 4) kanały – sposoby komunikacji z klientami i przekazywania im propozycji wartości;
- 5) strumień przychodów – kształtowane przez politykę cenową, jak również przez sposoby generacji (opłaty jednorazowe, abonament za korzystanie, wypożyczenie, licencjonowanie, prowizja itd.);
- 6) kluczowe zasoby niezbędne do kreowania zdefiniowanej wyżej wartości dla klienta,
- 7) kluczowe działania niezbędne do wykonania przez oferenta, aby użyteczności mogły być tworzone i dostarczane do klienta;
- 8) kluczowi partnerzy – sieć dostawców i partnerów niezbędnych do sprawnego funkcjonowania;
- 9) struktura kosztów.

Wyżej wymienione elementy tworzą system wzajemnych powiązań, wpływów i dostosowań. Częstokroć zmiany wprowadzane w jednym z elementów propagują się w całym modelu biznesowym, wymuszając zmiany i dostosowania w pozostałych jego elementach. Istotną rolę całościowego modelu biznesowego podkreśla Chesbrough (2010: 354): „Technologia nie posiada jednej obiektywnej wartości. Ekonomiczna wartość technologii pozostaje uspiąca, aż zostanie skomercjalizowana w ramach modelu biznesowego. Ta sama technologia komercjalizowana na dwa różne sposoby przyniesie dwa różne wyniki”.

W wielu obszarach modelu biznesu, jak choćby relacje i komunikacja z klientami czy też kluczowe działania, rola struktur organizacyjnych (uporządkowań, procedur) jest pierwszoplanowa.

3. Rodzaje umysłów i sposoby uczenia się

Filozof i kognitywista Daniel Dennett opisuje uczenie się jako proces nieodmiennie składający się z generowania rozwiązań i ich testowania w odniesieniu do otoczenia. Proponuje koncepcję „wieży generowania i testowania” – hierarchię typów systemów (istot) uszeregowaną według wyrafinowania ich strategii poznawczych. Dennett (1997: 99–120) wyróżnia cztery rodzaje istot wedle kryterium ich sposobu uczenia się i dostosowywania do otoczenia:

- 1) istoty darwinowskie,
- 2) istoty skinnerowskie,
- 3) istoty popperowskie,
- 4) istoty gregoriańskie,

nadając im nazwy od nazwisk badaczy, którzy stworzyli istotne koncepcje uczenia się.

Istoty darwinowskie, od nazwiska Karola Darwina, wyrażają ideę posiadania stałych cech i ich dostosowywania do otoczenia w drodze selekcji naturalnej. Bardzo różne istoty są generowane na podstawie losowych rekombinacji i mutacji genów. Ich fenotypy, stałe zestawy cech osobniczych, generowane na podstawie genotypów, poddawane są testowi zderzenia ze środowiskiem. Fenotypy niedopasowane do środowiska umierają, ich linie genetyczne giną, a pozostają jedynie te genotypy, które generują istoty dopasowane do wyzwań, zagrożeń i okazji występujących w danym środowisku. Warto zauważyć, że w tym przypadku uczenie się nie dotyczy konkretnej istoty – ona jedynie przeżywa lub ginie, nie zmieniając się i nie ucząc. Proces uczenia się dotyczy raczej całych linii genetycznych.

Kolejnym „piętnem” w hierarchii strategii poznawczych są istoty skinnerowskie, których nazwa odnosi się do B.F. Skinnera, jednego z twórców psychologii behawioralnej. Istoty tego typu testują nie tylko stałe zestawy cech, ale i różne rodzaje zachowań, różne opcje behawioralne, wybierane losowo z puli możliwych zachowań. Podobnie jak w przypadku istot darwinowskich środowisko weryfikuje przejawiane sposoby zachowań, „nagradzając” te dopasowane do otoczenia, a te niedopasowane „karząc” głodem, obrażeniami, niemożnością reprodukcji, a w dłuższej perspektywie śmiercią. Zatem zachowania warunkowane pozytywnie, nagradzane przez otoczenie są utrwalane, a zachowania warunkowane negatywnie, karane przez otoczenie, są eliminowane. U istot skinnerowskich zachodzi więc już proces uczenia się na poziomie konkretnych osobników. Jedynie w przypadku osobników trwale nieuczących się następuje selekcja przez śmierć i usunięcie z puli genetycznej.

Istoty popperowskie, nazwane od nazwiska Karla Poppera, stosują bardziej wyrafinowany schemat uczenia się. Stawiają hipotezy i szacują możliwe skutki planowanych działań. W ten sposób dokonują preselekcji zachowań i unikają tych, które uznają za ewidentnie nierokujące nadziei na sukces. W ten sposób „hipotezy umierają za istoty”. Dzięki wytworzeniu sobie wewnętrznego świata, umysłowej symulacji opartej na operowaniu posiadanymi informacjami, istoty popperowskie już przy pierwszej próbie rozwiązania danego problemu działają rozumnie – niekoniecznie dobrze, ale na pewno lepiej, z większym prawdopodobieństwem sukcesu niż w przypadku losowego wyboru zachowania. Na marginesie – fakt, że Popper

swoją ideę „rozwoju wiedzy poprzez uśmiercanie hipotez” sformułował nie w kontekście istot żywych, tylko rozwoju nauki, podkreśla istotny aspekt niniejszego wywodu – pojęcie „istot” może oznaczać różne rodzaje systemów, zarówno organizmy, jak i organizacje.

Wreszcie istoty gregoriańskie, nazwane od nazwiska Richarda Gregory’ego, wnoszą do palety sposobów uczenia się nowy element – używanie narzędzi wspomagających myślenie, takich jak na przykład: język, sposoby utrwalania informacji, metoda naukowa, narzędzia matematyczne i statystyczne. Narzędzia te importują ze swojego środowiska kulturowego (Dennett, 1997: 99–120; 2017: 137–141). Rozważania nad „istotami gregoriańskimi” prowadzą do, zaproponowanej przez Clarka i Chalmersa (1998, za: Muszyński, 2015: 265–268), koncepcji umysłu rozszerzonego. Zakłada ona, iż procesy poznawcze przekraczają granice mózgu, inkorporują elementy zewnętrzne. Oznacza to, że część procesów poznawczych może być wykonywana poza mózgiem oraz że elementy ze świata zewnętrznego mogą częściowo determinować stany poznawcze podmiotu i brać aktywny udział w procesach przetwarzania informacji.

Przyjąc również należy, że wyżej wymienione zbiory istot nie są rozłączne, lecz zagnieżdżone – istoty gregoriańskie są podzbiorem popperowskich, które są podzbiorem skinnerowskich, które są podzbiorem darwinowskich.

4. Procesy uczenia się w startupach

Oczywiście uczenie się w startupach ma aspekt ludzki – inteligentni, wykształceni pracownicy twórczo współpracujący w zespołach kreują wiedzę. Jednak spośród wymienianych w literaturze przedmiotu trzech poziomów organizacyjnego uczenia się – indywidualnego, grupowego i organizacyjnego (Ipek, 2019: 545) – przedmiotem zainteresowania niniejszego rozdziału jest ten ostatni, w dużym stopniu abstrahujący od wiedzy znajdującej się w głowach konkretnych pracowników. Komponentami organizacyjnego uczenia się jest nabywanie wiedzy, interpretacja, dystrybucja i pamięć (Ipek, 2019: 545). Na poziomie organizacji jako całości (co wie organizacja, a nie co wiedzą członkowie organizacji) jednym z istotnych repozytoriów wiedzy, sposobem pamiętania przez organizację, jest struktura, a w szczególności procesy (Van Stijn i Wensley, 2001: 182). Day (1994: 44) definiuje pamięć organizacyjną jako „repozytorium kolektywnego rozeznania, zawarte w politykach, procedurach, zwyczajach i zasadach”.

4.1. Startupy darwinowskie

Rozważając cechy, jakimi musiałyby się charakteryzować organizacje, aby być analogami poszczególnych wyżej wymienionych typów istot, można zauważyć, że jedną z najbardziej istotnych takich cech jest najprawdopodobniej elastyczność działania. Organizacja całkowicie niezmienna, posiadająca stały zestaw cech i zachowań byłaby zatem odpowiednikiem istoty darwinowskiej. Jej proces uczenia polegałby więc na przetestowaniu jednego konkretnego rozwiązania. Na marginesie – ponieważ w przy-

padku istot darwinowskich w istocie to nie pojedyncze istoty uczą się czegośkolwiek, lecz to ich genom „uczy się” przez wykluczanie mutacji nieprzystających do środowiska, interesujące wydaje się pytanie, co pełni rolę takiego genomu w przypadku przedsiębiorstw. Wydaje się, że może to być kapitał. Inwestorzy trwale preferujący rozwiązanie niedopasowane do otoczenia („nietrafioną mutację”) tracą kapitał i nie mogą w przyszłości przyczynić się do „rozmnażania” przedsiębiorstw stosujących dane rozwiązanie.

W świetle powyższych rozważań można podjąć próbę opisu założeń dla systemów informatycznych wspierających dany rodzaj uczenia organizacyjnego. Rozwiązanie IT tworzące organizację typu darwinowskiego, czyli właściwie nieuczącą się, musiałoby uniemożliwiać wprowadzanie zmian i dostosowań, czyli wprowadzać przedwczesną i całkowitą stabilizację procesów w organizacji. Taką kategorią rozwiązań IT wydają się opracowywane przez podmioty zewnętrzne systemy informatyczne, wymuszające konkretny przebieg procesów, a nawet częściowo je automatyzujące. Zwiększają powtarzalność i tym samym ułatwiają potwierdzanie lub odrzucanie hipotezy na temat skuteczności danego rozwiązania procesowego. Jednak trwale wprowadzanie takich systemów i skuteczne przymuszanie pracowników do ich wykorzystywania czyniłoby z przedsiębiorstwa, w ujęciu D. Dennetta, istoty darwinowskie, czyli takie, które mają tylko jeden nieodmienny sposób działania: albo zapewniający im sukces, albo doprowadzający je do śmierci.

W przekonaniu pracowników takie rozwiązania mogą zbyt krępować możliwości działania. Jeśli pracownik jest trwale zmuszany przez system informatyczny do wykonywania czynności w sposób, który uznaje za nierozsądny i nieefektywny, często poszukuje możliwości obchodzenia systemu. Pojawiło się nawet pojęcie „shadow IT”, opisujące stosowanie przez pracowników rozwiązań programowych lub sprzętowych niezaprobowanych przez działy IT, w celu obchodzenia systemów korporacyjnych, w opinii pracowników utrudniających lub uniemożliwiających im wykonywanie pracy. Wprowadzanie przez pracowników własnych, oddolnych rozwiązań informatycznych i organizacyjnych, stojących w sprzeczności z rozwiązaniami wprowadzonymi przez kierownictwo oznaczałoby, iż kierownictwo w istocie nie wie, jakie rozwiązania organizacyjne są w danej chwili rzeczywiście testowane. Mogłoby to znacznie ograniczyć lub nawet uniemożliwić realne organizacyjne uczenie się.

4.2. Startupy skinnerowskie

Elastyczność może być rozumiana jako zdolność do łatwego odkształcania się i szybkiego powracania do pierwotnej postaci (SJP PWN, 2020). W kontekście przedsiębiorstwa oznaczałoby to niski stopień formalizacji i małą schematyczność postępowania. Jeśli na przykład każdy przypadek świadczenia danej usługi jest w istocie unikatowym wydarzeniem opartym na samopoczuciu i zwyczajach konkretnego pracownika czy też sytuacji zewnętrznej, to tak działające przedsiębiorstwo jest w najlepszym wypadku istotą skinnerowską. Proces organizacyjnego uczenia się jest wówczas niepewny i powolny, jako że istotne prawidłowości zanikają w gąszczu wielu niekontrolowanych, dodatkowych zmiennych. Może również pojawiać się zagrożenie znane

z eksperymentów B.F. Skinnera na gołębiach. Otóż jeśli prawidłowość nie istnieje, a wzmocnienia są w istocie przydzielane losowo, „istota skinnerowska” może mimo wszystko „znaleźć prawidłowość” tam, gdzie jej nie ma. W ten sposób, przydzielając nagrody (pożywienie) bez związku z zachowaniem, Skinner warunkował „przesądne” gołębie wykonujące dziwaczne czynności, w ich przekonaniu powodujące pojawienie się pożywienia (Sapolsky, 2012: 260). Analogicznie można wyobrazić sobie „przesądną organizację”, która, nieprawidłowo interpretując nieuporządkowane dane, podejmuje działania w rzeczywistości nieposiadające powiązania przyczynowo-skutkowego z generowaniem pozytywnych rezultatów działalności.

Jeśli zatem celem działania startupu jest weryfikacja hipotez i stworzenie działającego w sposób pewny i powtarzalny modelu biznesu, elastyczność rozumiana jako doraźne poprawianie błędów, ratowanie sytuacji, wychodzenie poza schemat, aby klient był jednak zadowolony, jest działaniem szkodliwym, choć może na krótką metę poprawiającym wyniki. Jest zachowaniem analogicznym do leczenia źle czujących się szczurów laboratoryjnych w czasie trwania eksperymentu. Stąd Blank i Dorf (2013: 93) zauważają, iż „startup nie powinien dążyć do pozyskiwania jednorazowych zastrzyków przychodów, lecz poszukiwać pewnych prawidłowości i schematów”.

Wydaje się, że taki model organizacyjnego uczenia się jest powiązany z rozwiązaniami IT niewymuszającymi na pracownikach żadnych konkretnych przepływów pracy, niestandardyzującymi w żaden sposób ich zachowań. Nie oznacza to jednak, że są to rozwiązania na pierwszy rzut oka bezużyteczne czy szkodliwe. Uniwersalne narzędzia komunikacyjne (e-mail, grupy dyskusyjne, wewnątrzorganizacyjne wiki) czy do obróbki danych (arkusze kalkulacyjne, pakiety statystyczne) mogą istotnie usprawniać pracę. Brak powtarzalności przepływów pracy utrudnia jednak prawidłową analizę i wyciąganie wniosków.

4.3. Startupy popperowskie

Dobrą praktyką, a może nawet złotym standardem, w kwestii generowania wiedzy i uczenia się jest metoda naukowa, kierująca się takimi zasadami, jak powtarzalność eksperymentu, kontrolowane warunki czy definiowanie hipotez i ich falsyfikacja. Sposób pojmowania startupów jako systemów do generowania wiedzy na podstawie rygorystycznego testowania hipotez pojawia się we współczesnym myśleniu o zarządzaniu startupami.

Christensen (2010: 231–232) podkreśla zasadniczą odmienność planowania w przedsiębiorstwach działających na znanych rynkach od planowania w przedsiębiorstwach innowacyjnych, tworzących nowe rynki, opracowujących produkty przerywające dotychczasową trajektorię rozwoju technologicznego (*disruptive technologies*). W pierwszym wypadku istotnie zasadne jest tworzenie planów realizacji (klasycznych biznesplanów). Jednak w przypadku drugim planowanie powinno być nastawione na odkrywanie, a jego wynikiem powinny być plany uczenia się, a więc plany testujące przyjęte założenia dotyczące klientów i rynków.

Podobną myśl wyraża Ries (2011: 74): „Punktem wyjścia do opracowania każdego biznesplanu jest zestaw założeń. W biznesplanie przedstawiona jest strategia

firmy, w której założenia te są wzięte za pewnik, oraz plany mające na celu urzeczywistnienie wizji. Skoro nie dowiedziono słuszności tych założeń (...), które często okazują się potem błędne, zadaniem startupu na pierwszych etapach jego rozwoju jest jak najszybsze ich sprawdzenie”.

Blank i Dorf (2013: 61) podkreślają, że większości startupów brakuje uporządkowanego procesu testowania hipotez dotyczących ich modelu biznesowego. Projektowanie eksperymentów i testów weryfikujących hipotezy leżące u podstaw modeli biznesowych to jeden z głównych elementów współczesnych metody zarządzania w startupach (jak *lean startup* czy *customer development*). Jeśli celem startupu jest zdobywanie potwierdzonej wiedzy, to negatywna weryfikacja hipotez nie powinna być postrzegana jako porażka czy kryzys, a wręcz przeciwnie – jako cenna wiedza. Daje przedsiębiorstwu możliwość wykonania zwrotu, zmiany założeń i zbudowanego na nich modelu biznesowego, porzucenia błędnej ścieżki rozwojowej. Możliwość stawiania i testowania hipotez czyni ze startupu „istotę popperowską”.

W kwestii rozwiązań IT systemami wspomagającymi „uczenie się popperowskie” wydają się systemy z jednej strony wymuszające pewne konkretne przepływy pracy, ale z drugiej strony umożliwiające szybkie i tanie zmiany tych procedur, kiedy tylko zajdzie taka potrzeba. Ułatwia to przedsiębiorstwu wykonywanie zwrotów i testowanie nowych hipotez. Typem oprogramowania, które umożliwia ten rodzaj elastyczności, wydają się rozwiązania *low-code* czy *no-code*. W ostatnich latach ten rodzaj oprogramowania intensywnie się rozwija. Jest tworzony zarówno przez mniejsze firmy (rozwiązania jak Citrix Podio, Kissflow i in.), jak i głównych graczy (Microsoft Power Apps/Microsoft Power Automate, Amazon Honeycode, Google AppSheet i in.).

4.4. Startupy gregoriańskie

Przejsie do poziomu „istoty gregoriańskiej” wymaga wprowadzenia mechanizmu importowania z otoczenia rozwiązań wspomagających. Wydaje się, że na poziomie organizacji taką rolę spełnia benchmarking czy korzystanie z usług konsultantów zewnętrznych. Trend innowacji otwartej również prawdopodobnie wpisuje się w koncepcję „gregoriańskiego” nurtu organizacyjnego uczenia się.

Zatem rozwiązanie strukturalne umożliwiające startupowi „gregoriańskie” uczenie się musiałyby łączyć właściwą systemom popperowskim formalizację (a zatem strukturę sformalizowaną, ale zmienianą i dostosowaną w szybkich iteracjach) z otwartością niezbędną do importowania z zewnątrz rozwiązań i metodyk.

5. Wnioski

Niniejszy rozdział stanowi próbę powiązania ogólnych kognitywistycznych koncepcji uczenia się ze szczególnym przypadkiem – startupem jako organizacją uczącą się. Przeprowadzony przegląd propozycji rozwiązań strukturalnych odpowiadających poszczególnym rodzajom uczenia wskazuje, że wzrastające zaawansowanie systemów uczenia się nie jest powiązane liniowo ze stopniem ich formalizacji i elastyczności.

Zamiast tego powyżej zaprezentowane rozważania sugerują, że:

- wysoce sformalizowane i bardzo nieelastyczne rozwiązania strukturalne w najwyższym stopniu utrudniają organizacyjne uczenie się, tworząc ze start-upu system darwinowski;
- diametralnie odmienne (wysoce niesformalizowane i bardzo elastyczne) rozwiązania strukturalne wcale nie implikują diametralnie odmiennej skuteczności uczenia się; w przedstawionym modelu kognitywistycznym ulepszają sposób uczenia się jedynie o jeden stopień (z darwinowskiego do skinnerowskiego);
- osiągnięcie kolejnego (popperowskiego) stopnia efektywności uczenia się wymaga stworzenia rozwiązań strukturalnych zapewniających formalizację (powtarzalność procesów), ale też pozwalającego na częste, proste i tanie zmiany procedur;
- najwyższy (gregoriański) stopień uczenia się wymaga rozbudowy powyższego rozwiązania strukturalnego o mechanizm importowania z otoczenia procesów, rozwiązań i metodyk.

Literatura

- Blank S., Dorf B., 2013: *Podręcznik startupu. Budowa wielkiej firmy krok po roku*, Helion, Gliwice.
- Chesbrough H., 2010: *Business Model Innovation: Opportunities and Barriers*, Long Range Planning, Vol. 43, s. 354–363, <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.010>.
- Christensen C., 2010: *Przełomowe innowacje: możliwości rozwoju czy zagrożenie dla przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Clark A., Chalmers D.J., 1998: *The Extended Mind*. Analysis, Vol. 58(1), s. 7–19, za: Muszyński Z., 2015: *Umysł rozszerzony, poznanie rozszerzone*, „nauka rozszerzona”, Filozofia i Nauka. Studia Filozoficzne i Interdyscyplinarne, Vol. 3, s. 265–280.
- Day G., 1994: *The Capabilities of Market-Driven Organizations*, Journal of Marketing, Vol. 58(4), s. 37–52.
- Dennett D., 1997: *Natura umysłów*, CIS, Warszawa.
- Dennett D., 2017: *Od bakterii do Bacha: o ewolucji umysłów*, Copernicus Center Press, Kraków.
- Ípek Ī., 2019: *Organizational learning in exporting: A bibliometric analysis and critical review of the empirical research*, International Business Review, Vol. 28, s. 544–559, <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.11.010>.
- Osterwalder A., Pigneur Y., 2012: *Tworzenie modeli biznesowych: podręcznik wizjonera*, Wydawnictwo Helion, Gliwice.
- Sapolsky R., 2012: *Kłopot z testosteronem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- SJP PWN, *Elastyczność*, [w:] *Słownik języka polskiego PWN*, <https://sjp.pwn.pl/slowniki/elastyczność.html> [20.12.2020].

- Teece D.J., 2010: *Business Models, Business Strategy and Innovation*, Long Range Planning, Vol. 43, s. 172–194, <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.003>.
- Van Stijn E., Wensley A., 2001: *Organizational memory and the completeness of process modeling in ERP systems. Some concerns, methods and directions for future research*, Business Process Management Journal, Vol. 7(3), s. 181–194, <https://doi.org/10.1108/14637150110392647>.

ORGANIZATIONAL STRUCTURES OF STARTUPS AND MODELS OF ORGANIZATIONAL LEARNING

Summary: The chapter is theoretical. The aim of the chapter is to combine two research areas – cognitive science and management (in the area of organizational learning). Author uses the concept of types of learning taken from cognitive science and attempts to apply it to the organizational structure of a startup. In this way, it is possible to link what organizational solutions in the startup allow for the emergence of which types of organizational learning.

Keywords: organizational learning, startup, cognitive science, business model, organizational structure

PERSPEKTYWY WSPARCIA STARTUPÓW W LATACH 2021–2027¹

Maciej SABAL

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Wydział Metali Nieżelaznych, Katedra Przeróbki
Plastycznej i Metaloznawstwa Metali Nieżelaznych

Streszczenie: Doświadczenia z mijającej perspektywy finansowej Unii Europejskiej w zakresie wsparcia przedsiębiorstw, a także informacje dotyczące negocjacji polskich władz z Komisją Europejską odnośnie do nowej perspektywy (2021–2027) wskazują na to, iż w najbliższych latach środki na rozwój będą mogły pozyskać firmy z wewnętrznym potencjałem B+R, w tym startupy. Te ostatnie już obecnie mogą liczyć na wsparcie kierowane z różnych programów krajowych i regionalnych. Celem rozdziału jest analiza tendencji w zakresie promowania startupów przez kierowanie do tej grupy firm wsparcia nie tylko poprzez programy krajowe i regionalne, ale także bezpośrednio ze środków Komisji Europejskiej. Wyniki badań opartych na porównaniu dokumentów strategicznych Unii Europejskiej, a także adaptacja teorii innowacji doprowadziły autora do wniosku, że startupy mogą stać się wiodącym narzędziem wdrażania i promowania innowacji. Istotną jest również konstatacja, iż oprócz startupów, których jest w Polsce maksymalnie 5 tys., w procesie tym ważną rolę odegrają inne przedsiębiorstwa, które będą czerpać z wiedzy i doświadczeń firm inicjujących innowacje. To w pewnej mierze odpowiada Schumpeterowskiej koncepcji innowacji, zgodnie z którą zyski z nowej technologii czerpie nie tylko firma, która innowację zainicjowała, ale także inne przedsiębiorstwa imitujące początkową technologię.

Słowa kluczowe: startupy, projekty innowacyjne, Unia Europejska, innowacje

1. Wprowadzenie

Wsparcie dla przedsiębiorstw w kończącej się perspektywie finansowej 2014–2020 opiera się w większym stopniu na finansowaniu doradztwa, szkoleń czy mentoringu aniżeli na bezpośrednich transferach w formie dotacji. Te ostatnie były powszechne we wcześniejszym okresie programowania, tj. w latach 2007–2013, zarówno dla przedsiębiorstw opierających swoje działanie na innowacjach, jak i dla tych, których nie można określić jako innowacyjne.

W obecnej, zbliżającej się do końca, perspektywie finansowej znaczna pula środków została przeznaczona na wsparcie startupów, szczególnie z funduszy Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój (POIR), ale także regionalnych programów operacyjnych.

¹ Wydanie publikacji zostało sfinansowane przez Akademię Górniczo-Hutniczą im. Stanisława Staszica w Krakowie (subwencja na utrzymanie i rozwój potencjału badawczego).

Zgodnie z opisaną tendencją wsparcie to polega na finansowaniu funduszy *venture capital* (VC), które wspierają wybrane startupy, oraz programów akceleracyjnych. Wsparcie bezpośrednie, poza nielicznymi wyjątkami, jest praktycznie niedostępne.

Celem rozdziału jest przeanalizowanie perspektyw wspierania startupów w okresie 2021–2027 w Polsce na tle obecnie obowiązujących rozwiązań oraz modyfikacji sposobu dystrybuowania środków wspólnotowych. Wydaje się, że ten ostatni czynnik sprzyja finansowaniu przedsięwzięć innowacyjnych. W kontekście toczących się prac nad Umową Partnerstwa Polski z Unią Europejską, a także planowanej modyfikacji przepisów prawa w Polsce w celu ułatwienia działania startupów można zaobserwować pewną tendencję towarzyszącą próbom uczynienia z Polski kraju o bardziej innowacyjnej gospodarce. Obserwacja ta została zestawiona z koncepcją innowacyjności autorstwa Schumpetera oraz endogenicznym modelem wzrostu gospodarczego Romera.

2. Startupy – problemy metodologiczne

Najbardziej popularna definicja startupu została zaproponowana przez Steve’a Blanka, zgodnie z nią jest to tymczasowa organizacja, która poszukuje rentownego, skalowalnego i powtarzalnego modelu biznesowego (Blank, 2013). O ile ta definicja dobrze oddaje ducha tego typu przedsiębiorstw, o tyle w kontekście polskich realiów bardziej odpowiednia wydaje się ta zaproponowana w raporcie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Zgodnie z tym opracowaniem startup to „podmiot reprezentowany (...) przez osobę będącą na etapie zakładania firmy lub prowadzącą ją przez okres do 3,5 roku i wykorzystującą do wytwarzania swoich produktów/usług technologie/metody pracy dostępne na rynku nie dłużej niż 5 lat” (Nieć, 2019: 4). Definicja ta została ukuta na potrzeby badania zrealizowanego w latach 2017–2018 dotyczącego sytuacji tych podmiotów w Polsce. Badanie to można potraktować jako jedno z bardziej reprezentatywnych dla tego środowiska w Polsce, co – przy zastrzeżeniu, że nie ma precyzyjnych danych na temat liczby startupów w kraju (m.in. z powodu braku prawnie przyjętej definicji) – powoduje, iż jest to jedno z bardziej wiarygodnych źródeł danych na ten temat. Dane dotyczące liczby tego typu przedsiębiorstw publikowane są rzadko, większość autorów opracowań po prostu nie podaje skali. Warto podkreślić, że na potrzeby przywołanego raportu opracowanego na zlecenie PARP również nie podjęto się oszacowania liczby tych firm. Niemniej jednak czasem takie informacje są publikowane. Według raportu przeprowadzonego przez Startup Poland w 2016 roku w bazie fundacji było 2,7 tys. tego typu podmiotów (Skala i Kruczkowska, 2016: 8). Najnowsze dane pochodzące z raportu *Five years of Google for Startups in Central and Eastern Europe*, przygotowanego przez Google for Startups we współpracy z Kantar i Startup Poland, z listopada 2020 roku, wskazują natomiast na to, że ich liczba wynosi 4,7 tys., z czego aż 60% to firmy wyłącznie z branży IT i ICT (Google for Startups, 2020). Problemy metodologiczne mają swoje źródło nie tylko w braku definicji tego rodzaju firm, ale także odmiennym traktowaniu startupów w różnych badaniach. Raport Google for Startups odnosi się do tych firm „rozszerzająco”, uwzględniając część przedsiębiorstw z branży IT, które w innych badaniach nie zostałyby zaliczone w poczet startupów. Liczbę 4,7 tys. można potraktować zatem jako nieco zawyżoną.

3. Teoria przedsiębiorcy a innowacje

Klasyczna już koncepcja innowacji zaproponowana przez Josepha Schumpetera przedstawia je jako nowe kombinacje w gospodarce przyjmujące postacie nowych produktów lub usług, nowych metod produkcyjnych, połączonych z nowymi technologiami, nowych rynków zbytu, nowych czynników produkcji oraz dostawców tych zasobów oraz nowej organizacji rynku (Schumpeter, 1960). W ciągu ostatnich dekad koncepcje tego austriackiego ekonomisty zostały zaadaptowane przez badaczy i są obecne w refleksji nad wdrażaniem innowacji. Opisany przez Schumpetera proces wprowadzania innowacji przez przedsiębiorcę-innowatora może przyczynić się do osiągnięcia zysku. Ten zaś zachęca konkurentów i przyciąga naśladowców, którzy powielają rozwiązania przyjęte przez przedsiębiorcę. Po okresie rozpowszechnienia i dyfuzji innowacji zysk przedsiębiorcy-innowatora z reguły ulega zmniejszeniu, jednak jest on zaangażowany w kolejną innowację. Przedstawiona tu – w pewnym uproszczeniu – koncepcja wybitnego austriackiego badacza może stanowić punkt wyjścia do rozważań nad wdrażaniem innowacji oraz uczynieniem z przedsiębiorstw innowacyjnych głównej siły napędowej gospodarki.

W kontekście rozważań nad startupami szczególnie atrakcyjna wydaje się tzw. triada Schumpetera – oryginalna koncepcja innowacji, zgodnie z którą innowacja rozumiana jako nowa kombinacja środków produkcji jest odróżniana od wynalazków (inwencji) i imitacji innowacji. Zgodnie z tą koncepcją wynalazek-inwencja stwarza możliwości innowacyjne, innowacja polega na zastosowaniu wynalazku przez przedsiębiorcę-innowatora, natomiast imitacja-naśladownictwo opiera się na wykorzystaniu innowacji przez naśladowców. Austriacki ekonomista podkreśla etap wykorzystania w praktyce wynalazku, w przeciwnym razie jest on ekonomicznie bez znaczenia (Schumpeter, 1960: 140–142). Kluczowe jest zatem rozdzielenie funkcji wynalazcy od innowatora. Badania praktyczne potwierdzają koncepcję Schumpetera, wykazano bowiem związek pomiędzy większą liczbą skomercjalizowanych patentów a rozdziałem ról przedsiębiorstw zgodnie z opisaną triadą (Braunerhjelm i Svensson, 2010).

4. Perspektywa UE 2021–2027 – w stronę innowacji

W ciągu ostatnich kilkunastu lat Polska oraz inne kraje przyjęte do Unii Europejskiej w 2004 oraz 2007 roku otrzymały bezprecedensową pomoc ze środków wspólnotowych. Ta interwencja miała decydujący wpływ na wiele obszarów życia społecznego i gospodarczego. Bardzo ważnym elementem było wsparcie przeznaczone dla przedsiębiorstw. We wszystkich nowo przyjętych państwach stanowiło ono istotny bodziec rozwojowy dla gospodarek. Dotacje dla firm, szczególnie w pierwszym okresie programowania, czyli w latach 2007–2013, pozwoliły na poczynienie nowych inwestycji i rozwój. W Polsce sformułowanie „środki unijne” stało się niemal synonimem bezzwrotnego wsparcia na rozwój firm.

Programy wspierające innowacyjność wpisywały się początkowo w założenia strategii lizbońskiej, które można streścić jako uczynienie z Europy atrakcyjnego miejsca do inwestycji i podejmowania pracy, rozwijania innowacji oraz tworzenia

większej liczby miejsc pracy (Budzyńska i in., 2002), a następnie strategii *Europa 2020*, w której rozwinięto wcześniejsze założenia, podkreślając, że należy uczynić z Europy bardziej atrakcyjne miejsce do lokowania inwestycji i podejmowania pracy oraz rozwijania innowacji (KE, 2010).

Już w końcowym okresie pierwszej perspektywy finansowej wiadomo było, że większy nacisk przy przyznawaniu wsparcia będzie położony na przedsięwzięcia innowacyjne. Jednocześnie przedsiębiorcy zamiast bezpośrednich dotacji mogli liczyć na wsparcie w formie m.in. szkoleń i doradztwa. W perspektywie 2014–2020 środki na rozwój dla firm były w dużej mierze dystrybuowane w formie pożyczek, przy czym te ostatnie były i są udzielane na korzystniejszych warunkach niż te, które oferował sektor bankowy. Dotacje, wcześniej powszechne i stosunkowo łatwe do pozyskania (także dla firm, które nie wdrażały innowacji), są wciąż stosowane, jednak ograniczają się one do finansowania wyłącznie tych inwestycji przedsiębiorstw, które są obciążone wysokim ryzykiem biznesowym, czyli przeznaczone są dla innowacyjnych rozwiązań realizowanych m.in. przez startupy (MFIPR, 2020). W nowej perspektywie (2021–2027) te trendy znajdą kontynuację. Wynika tak z publikowanych wersji nowych programów, a także projektów budżetowych.

5. Nowy instrument wspierania startupów

Jednym z podstawowych źródeł wsparcia dla startupów będzie fundusz EIC Accelerator w ramach programu Horyzont Europa (2021–2027). Jest to program ramowy Unii Europejskiej w zakresie badań naukowych i innowacji. Ma on zastąpić program Horyzont 2020. Program Horyzont Europa ma na celu wzmocnienie bazy naukowej i technologicznej UE oraz europejskiej przestrzeni badawczej, a także zwiększenie europejskich zdolności w zakresie innowacji, konkurencyjności i liczby miejsc pracy. Proponowana przez Komisję Europejską kwota przeznaczona na realizację celów programu wynosi 100 mld euro (EWGIC, 2020).

Ustalenia w zakresie kształtu programu zostały w znacznej mierze poczynione podczas nieformalnego spotkania przedstawicieli państw członkowskich Unii Europejskiej w Sybinie w Rumunii w maju 2019 roku. Efektem szczytu były zalecenia, których główną myśl można sprowadzić do stwierdzenia, że Europa może kształtować swoją przyszłość przez badania naukowe i innowacje (RUE i RE, 2019). Co prawda trudno interpretować deklarację jako wydarzenie przełomowe, bowiem podobne postulaty towarzyszyły ogłoszeniu wcześniejszego programu – Horyzont 2020, ale warto zwrócić uwagę na rozłożenie akcentów – szczególnie roli podmiotów publicznych w stymulacji innowacji. Tym, co odróżnia nowy program od poprzedniego w kontekście wsparcia MŚP, szczególnie startupów, jest osadzony w ramach III Filaru (Innowacyjna Europa) instrument EIC Accelerator. Jego cele zostały sformułowane jako stymulowanie przełomowych odkryć tworzących rynki i ekosystemy, które sprzyjają innowacyjności, a także wsparcie projektów mających przełomowe znaczenie i innowacyjny charakter oraz potencjał do ekspansji, a które są zbyt ryzykowne dla prywatnych inwestorów (EU, 2020: 9). EIC Accelerator ma za zadanie wsparcie projektów od etapu przedkomercyjnego do etapu wprowadzenia na rynek i ekspansji.

Uzupełnieniem dla tego etapu ma być drugi instrument – EIC Pathfinder, polegający na wsparciu projektów od etapu wczesnej technologii do etapu przedkomercyjnego (EU, 2020: 11).

Tak sformułowane cele i instrumenty programu świadczą nie tylko o planowaniu wsparcia innowacji (ten aspekt jest obecny w dokumentach Unii Europejskiej od dekad), ale także o zamiarze doprowadzenia do zastosowania opracowanych rozwiązań. O randze tego działania w nowej perspektywie świadczy również skala budżetu. Na analogiczne działanie w ramach programu Horyzont 2020 pod nazwą SME Instrument przeznaczono 3 mld euro, natomiast na instrumenty EIC w ramach Horyzontu Europa planowany budżet wynosi 8,5 mld euro (budżet jeszcze jest w negocjacji – stan na grudzień 2020). Opisane wsparcie będzie przeznaczony dla projektów realizowanych przez podmioty sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Co istotne, wsparcie będzie przeznaczony dla projektów, które w momencie aplikowania znajdują się na minimum szóstym poziomie gotowości technologicznej (*Technology Readiness Level*, TRL): „Demonstracja produktu – dokonano demonstracji w warunkach zbliżonych do rzeczywistych” (EWGIC, 2020).

Wymóg osiągnięcia co najmniej szóstego poziomu gotowości technologicznej świadczy o tym, że opisywany instrument, będący elementem Filaru III programu Horyzont Europa, ma być swoistym zwieńczeniem strategii wdrażania innowacji. Warto podkreślić, że program Horyzont Europa za główny cel przyjmuje stymulowanie przełomowych odkryć tworzących rynki i ekosystemów, które sprzyjają innowacyjności.

6. Startupy jako inicjatorzy innowacji

Wsparcie dla innowacji, w tym pomoc dla startupów, zaplanowane w ramach Horyzontu Europa nie będzie jedynym źródłem środków finansowych przeznaczonych na tego typu inicjatywy. Praktyka z poprzednich okresów programowania pokazuje, że programy krajowe i regionalne ostateczny kształt otrzymują dużo później, niż wskazywałyby na to data ich realizacji, toteż zapewne dopiero w roku 2022 będzie wiadomo, jak zaprojektowano wsparcie dla startupów w ramach innych mechanizmów pomocowych (w perspektywie 2021–2027). Opisany Fundusz AIC Accelerator, z uwagi na priorytet przyznany mu podczas prac na nową perspektywę finansową, można uznać za narzędzie najbardziej spektakularne i tym samym emblematyczne dla polityki Unii Europejskiej w zakresie wspierania innowacji. Warto podkreślić, że firmy ze wszystkich państw członkowskich mogą aplikować o środki z tego programu, zatem szanse na pozyskanie wsparcia są równe dla przedsiębiorstw zarówno ze „starej”, jak i „nowej” Unii Europejskiej. Startupy są podmiotami, które najczęściej nastawione są na rynki nie tylko krajowe, więc takie usytuowanie programu nie powinno stanowić problemów.

Zasygnalizowane w początkowej części niniejszego opracowania ujęcie innowacji w kształcie nadanym mu przez Schumpetera wydaje się interesujące w kontekście prac nad kierunkiem funduszy unijnych, przede wszystkim z uwagi na moment dyfuzji innowacji. Warto przypomnieć, że austriacki ekonomista nie wiązał innowacji

z konkretnymi przedsiębiorstwami. Opisywana teoria zakłada bowiem, że rola danego przedsiębiorstwa, które wprowadziło innowacyjne rozwiązanie na rynek, jest największa w początkowej fazie procesu, później maleje. Rozpowszechnienie innowacji odbywa się bowiem poprzez imitację, a tę stosują już inne firmy. To natomiast przyczynia się do zysków nie tylko przedsiębiorstwa inicjującego (warto przypomnieć, że według Schumpetera ten zysk z czasem może nawet zmaleć), ale także przynosi korzyści finansowe innym, imitującym (rozwijającym pierwotną innowację) firmom. Rozwijając koncepcję wybitnego badacza innowacji, można założyć, że liczba przedsiębiorstw inicjujących jest znacząco mniejsza niż imitujących.

Zgodnie z niedoskonałą metodą szacowania liczba startupów w Polsce nie przekracza 5 tys. przy całkowitej liczbie wszystkich firm w Polsce na poziomie nieco ponad 2 mln – według oficjalnego rejestru Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej aktywnych przedsiębiorstw jest ok. 2,46 mln. Z uwagi na fakt, że wiele firm zawiesiło swoją działalność, nie wszystkie również są aktywne, dokładny szacunek wydaje się niemożliwy, podana liczba przytoczona jest za komunikatem rządu z sierpnia 2020 roku (MRPiT, 2020). Niezależnie od dokładnej wartości odsetek startupów w ogólnej liczbie firm jest bardzo niewielki, mimo to właśnie ten typ przedsiębiorstw ma być jednym z filarów innowacyjności zarówno w całej Unii Europejskiej, jak i w Polsce. Wydaje się, że nie będzie nadużyciem stwierdzenie, iż to właśnie startupy mają zająć miejsce firm inicjujących innowacje zgodnie z koncepcją Schumpetera.

Za sprawą koncepcji amerykańskiego ekonomisty Paula Romera od lat 80. XX wieku w matematycznych modelach rozwoju gospodarczego uwzględnia się kategorię nakładów na badania i rozwój. W Polsce, od przystąpienia do Unii Europejskiej w roku 2004 i rozpoczęcia tzw. pierwszego okresu programowania w roku 2007, na ten cel (badania i rozwój) transferowane są rekordowe środki. Nakłady te wciąż nie przynoszą spodziewanych korzyści, co widoczne jest w publikowanym co roku europejskim rankingu innowacyjności, w którym Polska zajmuje czwarte miejsce od końca (EC, 2020). W związku z powyższym nakłady na B+R, a także rozwój innowacyjności polskich firm są jednym z kluczowych wyzwań na nowy okres programowania (2021–2027).

Do tej kategorii przystaje Romerowski model endogeniczny, w którym kwestia wewnętrznego potencjału wzrostu wynikającego z innowacji oraz badań i rozwoju jest szczególnie istotna (Romer, 1990). Z doświadczeń mijającej perspektywy finansowej (2014–2020) oraz dokumentów związanych z Horyzontem Europa wnioskować można, że obok przedsiębiorstw (szczególnie średnich i dużych) posiadających potencjał do prowadzenia działań innowacyjnych to właśnie startupy mają być „dostarczycielem” innowacji. Zgodnie z koncepcją Romera postęp techniczny jest efektem intencjonalnych działań podmiotów zaistniałych w efekcie ekonomicznych zachęt płynących z rynku, przede wszystkim zysków z innowacji. Warto podkreślić przy tym fakt, iż Romer odrzucał założenie (będące m.in. ważnym elementem modelu Solowa), że wiedza (technologia) jest dobrem publicznym. Według noblisty z 2018 roku dobro publiczne cechuje się brakiem konkurencyjności. Romer zakłada natomiast, że wiedza technologiczna należy do tego rodzaju zasobów, które można zastrzec np. w formie patentu, tak by inne podmioty miały ograniczone możliwości korzystania z niej. To nie wyklucza jednak rozmaitych form inspiracji, które we współczesnej

dynamicznie rozwijającej się technologii odbywają się niezależnie od zabezpieczeń prawnych (patentów, tajemnicy przedsiębiorstwa itd.). Mnogość kanałów komunikacji i tempo przekazywania danych sprawiają, iż utrzymanie rozwiązania w zupełnej tajemnicy jest niezwykle trudne. Biorąc pod uwagę swoistą symbiozę, która poprzez różne formy dofinansowania łączy instytucje publiczne i startupy, można powiedzieć, że te pozorne sprzeczności, czyli dążenie do rozwoju innowacyjności gospodarki (cel władz państwowych) oraz chęć osiągnięcia zysku finansowego (cel przedsiębiorstw), da się pogodzić.

7. Wnioski

Jak sygnalizowano wcześniej, w okresie 2021–2027 możliwość uzyskania bezpośredniego wsparcia w formie dotacji dla firm będzie w Polsce znacznie utrudniona. Wyjątkiem będzie sytuacja, w której firma opracowuje innowacyjne rozwiązanie, zatem startupy mogą liczyć na wsparcie w tym zakresie.

Już w obecnej, zbliżającej się do końca, perspektywie finansowej znaczna pula środków została przeznaczona na wsparcie startupów, szczególnie z programu POIR, ale także regionalnych programów operacyjnych. Zgodnie z opisaną tendencją wsparcie to polega na finansowaniu funduszy VC, które wspierają wybrane startupy, oraz na programach akceleryacyjnych. Warto podkreślić, że na ten cel przeznaczane są również środki wyłącznie krajowe, niepodlegające celom ustanowionym dla całej Unii Europejskiej.

Wiele możliwości zyskania wsparcia przez startupy (Horyzont Europa, ale także nowe wojewódzkie programy operacyjne i programy krajowe) może sprawić, że będą to podmioty uprzywilejowane w najbliższych latach. Biorąc pod uwagę fakt, że od ubiegłego roku przesuwany jest termin wprowadzenia nowej formy działalności gospodarczej – prostej spółki akcyjnej – która może bardzo ułatwić zakładanie startupów, można się spodziewać wzrostu liczby tego typu podmiotów po wejściu w życie tego rozwiązania. Warto podkreślić, że owa forma prawna została opracowana jako spełnienie postulatu środowiska startupów w Polsce.

Niezależnie od tego, czy liczba tych podmiotów znacząco się zwiększy, czy też nie, nawet obecnie startupy mogą się stać ważnym elementem mechanizmu przedstawionego przez Schumpetera. Istotne w tym kontekście jest rozumienie funkcji przedsiębiorcy. Według austriackiego ekonomisty pojęcie przedsiębiorcy jest węższe niż w definicjach prezentowanych najczęściej w literaturze przedmiotu, w których przedsiębiorca rozumiany jest jako organizator i zarządzający produkcją lub handlem, najczęściej pracodawca i właściciel kapitału. Definicja przedsiębiorcy przedstawiona przez Schumpetera dotyczy wyłącznie funkcji i działań związanych z innowacyjnością. Zgodnie z tą koncepcją przedsiębiorcą może być także osoba, która nie jest właścicielem kapitału (Glapiński, 2012: 7). Według Schumpetera status przedsiębiorcy nie jest nadany na stałe, tzn. na czas prowadzenia działalności gospodarczej. Przedsiębiorca to osoba, która wprowadza i realizuje innowacje, ale po zorganizowaniu firmy ów status może utracić. Z pewną dozą uogólnienia można powiedzieć, że według austriackiego ekonomisty przedsiębiorcą się bywa, a nie stale jest. Ta

osobliwa formuła została dogłębnie przeanalizowana przez licznych naukowców zajmujących się teoriami innowacji, w tym koncepcjami Schumpetera. W tym miejscu warto wrócić raz jeszcze do definicji startupu zaproponowanej przez PARP. Chodzi w niej o podmioty reprezentowane przez osoby będące na etapie zakładania firmy lub prowadzące je przez okres do 3,5 roku i wykorzystujące do wytwarzania swoich produktów/usług technologie/metody pracy dostępne na rynku nie dłużej niż 5 lat. W znacznej mierze ujęcie startupu przez PARP odpowiada koncepcji Schumpetera, szczególnie w odniesieniu do specyficznego okresu, w jakim znajduje się firma, tj. w fazie rozwoju związanej z wykorzystaniem nowej technologii.

Wsparcie zaplanowane dla firm wdrażających innowacje podczas nowej perspektywy UE na lata 2021–2027 może wskazywać na to, iż startupy mogą stać się rzeczywistym motorem wzrostu gospodarczego i przyczynić się do realizacji celów strategii Unii Europejskiej – Zrównoważona Europa 2030. Warto przy tym pamiętać o tym, że choć wsparcie publiczne jest bardzo ważnym bodźcem dla innowacji w całej Unii Europejskiej, to osiągnięcie celów strategii w znacznej mierze zależy od samych przedsiębiorców, na co wskazuje m.in. model Romera. Przedstawiciele środowiska startupów pokazali jednak, że firmy te sprawnie poruszają się w programach pomocowych i umieją sięgnąć po proponowane wsparcie.

Literatura

- Blank S., 2013: *Why the Lean Start-up Changes Everything*, Harvard Business Review, Vol. 91(5), s. 63–72.
- Braunerhjelm P., Svensson R., 2010: *The inventor's role: was Schumpeter right?*, Journal of Evolutionary Economics, Vol. 3, s. 413–444.
- Budzyńska A., Duszczyk M., Gancarz M., Gieroczyńska E., Jatczak M., Wójcik K., 2002: *Strategia lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa.
- EC (European Commission), 2020: *European Innovation Scoreboard 2020*, Brussels.
- EU (European Union), 2020: *A Vision and Roadmap for Impact. Independent report by the EIC pilot Advisory Board*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, https://eic.ec.europa.eu/system/files/2021-03/ec_rtd_eic-vision-roadmap-impact.pdf [6.12.2020].
- EWGIC (European Working Group of Innovation Consultants), 2020: *EWGIC opinion on EIC Accelerator under Horizon Europe. Position Paper*, https://www.eaic.eu/uploads/1/3/1/2/131288413/ewgic_eic_accelerator_review_position_paper_short_version.pdf [10.12.2020].
- Glapiński A., 2012: *Schumpeterowska teoria przedsiębiorcy, czyli skąd się bierze pies*, Konsumpcja i Rozwój, nr 1(2), s. 3–12.
- Google for Startups, 2020: *Five years of Google for Startups in Central and Eastern Europe*, <https://www.campus.co/warsaw/weturn5/> [7.12.2020].
- KE (Komisja Europejska), 2010: *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Bruksela.

- MFiPR (Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej), 2020: *Programowanie perspektywy finansowej 2014–2020. Umowa partnerstwa*, https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/partnership-agreement-poland-may2014_pl.pdf [8.12.2020]
- MRPiT (Ministerstwo Rozwoju, Pracy i Technologii), 2020: *Czwarty miesiąc z rządu wzrasta liczba firm prowadzących działalność gospodarczą w Polsce*, <https://www.gov.pl/web/rozwoj-praca-technologie/czwarty-miesiac-z-rzedu-wzrasta-liczba-firm-prowadzacych-dzialalnosc-gospodarcza-w-polsce> [14.12.2020].
- Nieć M., 2019: *Startupy w Polsce. Raport 2019*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- RUE i RE (Rada Unii Europejskiej i Rada Europejska), 2019: *Deklaracja z Sybina*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2019/05/09/the-sibi-declaration/> [2.12.2020].
- Romer P.M., 1990: *Endogenous Technological Change*, The Journal of Political Economy, Vol. 98, s. 71–102.
- Schumpeter J.A., 1960: *Teoria rozwoju gospodarczego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Skala A., Kruczkowska E., 2016: *Raport Polskie Startupy 2016*, Startup Poland, Warszawa.

PROSPECTS FOR START-UP SUPPORT IN 2021–2027

Summary: Experience from the passing financial perspective of the European Union in terms of support for enterprises, especially innovative ones (POIR 2014–2020), as well as information concerning negotiations of the Polish authorities with the European Commission regarding the new perspective (2021–2027) indicate that in the coming years companies with internal R&D potential and startups will be able to obtain funds for development. The latter can already count on support directed from various national and regional programmes and constitute a small group of enterprises to which direct subsidies are directed. This trend is likely to strengthen in the coming years. It may indicate that the intention of entities designing support is to rely to a large extent on this small group (maximum 5 thousand companies). This to some extent corresponds to the Schumpeterian concept of innovation, according to which profits from a new technology are derived not only by the company that initiated the innovation, but also by other companies imitating the initial technology. Provisions included in the Europe Strategy (2021–2027) indicate that European, including Polish startups will have many opportunities to benefit from support and the coming years may start the “decade of startups”.

Keywords: startups, innovative projects, European Union, innovations

