

ISSN 2081-5913

ONLINE ISSN  
2545-0964



M  
Y  
Ś  
L

EKONOMICZNA  
*i*  
POLITYCZNA

3(82)2024

Uczelnia Łazarskiego

# MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA

3(82) 2024

DOI: 10.26399/meip.3(82).2024



Kwartalnik Wydziału Ekonomii i Zarządzania Uczelni Łazarskiego  
Warszawa 2024

#### RADA PROGRAMOWA / ADVISORY BOARD

Przewodniczący Rady Programowej: prof. zw. dr hab. Józef M. Fiszer, Instytut Studiów Politycznych PAN  
(Institute of Political Studies, Polish Academy of Science)  
prof. dr hab. Andrzej Antoszewski, Uniwersytet Wrocławski (University of Wrocław)  
dr hab. Wojciech Bieńkowski, Uczelnia Łazarskiego (Lazarski University)  
prof. dr hab. Tadeusz Bodio, Uniwersytet Warszawski (University of Warsaw)  
dr Jens Boysen, Technische Universität Chemnitz (Chemnitz University of Technology)  
dr Nathaniel Copesey (Aston University)  
dr Małgorzata Gałązka-Sobotka, Uczelnia Łazarskiego (Lazarski University)  
prof. dr Fatima Arib (Cadi Ayyad University)  
dr hab. Krzysztof Łazarski, Uczelnia Łazarskiego (Lazarski University)  
dr hab. Jakub Wódka, Instytut Studiów Politycznych PAN (Institute of Political Studies, Polish Academy of Science)  
prof. dr hab. Bogdan Szlachta, Uniwersytet Jagielloński (Jagiellonian University)  
prof. dr Anna Phirtskhalashvili (Grigol Robakidze University)  
prof. dr hab. Ana Yetano Sánchez de Muniain (University of Zaragoza)  
dr hab. Marcin Roman Czubala Ostapiuk (Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madryt)

#### KOLEGIUM REDAKCYJNE / EDITORIAL BOARD

Adrian Chojan, redaktor naczelny (editor-in-chief)  
Krzysztof Beck, zastępca redaktora naczelnego (deputy editor-in-chief)  
Mateusz Kuliński, sekretarz (secretary), Martin Dahl, członek (member)

#### REDAKTOR NAUKOWY / SCIENTIFIC EDITOR

dr Adrian Chojan

#### REDAKTORZY STATYSTYCZNI / STATISTIC EDITORS

Wojciech Bieńkowski, Paweł Najchalski

#### REDAKTORZY DZIEDZINOWI / SUBJECT EDITORS

nauki ekonomiczne (economics) – dr hab. Joanna Działo  
nauki polityczne (political science), stosunki międzynarodowe (international relations),  
europistyka (European studies) – prof. dr hab. Józef M. Fiszer  
finanse i bankowość (finance and banking) – dr Piotr Stolarczyk  
statystyka (statistics) – dr Krystyna Bąk  
nauki o zarządzaniu (management) – dr hab. Aleksandra Laskowska-Rutkowska

#### REDAKTOR PROWADZĄCY / EXECUTIVE EDITOR

Beata Żabińska

Pełne teksty artykułów wraz ze spisem treści i streszczeniami w językach polskim i angielskim  
są zamieszczone na stronie internetowej (Full texts of the articles along with the table of contents  
and abstracts in Polish and English are published online under URL):  
<https://mysl.lazarski.pl/pl/numery-online/archiwum/>  
oraz w bazach i otwartych repozytoriach naukowych: ERIH PLUS, EBSCO, CEJSH,  
CEEAS, Google Scholar, ICI Journal Master List/ICI World of Journals, BazEkon, BazHum, Arianta, CeON,  
Biblioteka Nauki, Cyfrowa Biblioteka Narodowa Polona.

Creative Commons Attribution--NonCommercial-ShareAlike 4.0 International  
(<https://creativecommons-mons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).

Copyright © by Uczelnia Łazarskiego, Warszawa 2024

ISSN 2081-5913, online ISSN 2545-0964  
<https://mysl.lazarski.pl>

Oficyna Wydawnicza Uczelni Łazarskiego  
02-662 Warszawa, ul. Świeradowska 43  
e-mail: [wydawnictwo@lazarski.edu.pl](mailto:wydawnictwo@lazarski.edu.pl)

# SPIS TREŚCI / CONTENTS

## ARTYKUŁY I STUDIA / ARTICLES AND STUDIES

Od Redakcji..... 5

Editorial..... 5

**Jacek Brdulak, Dariusz Kotlewski**

Społeczne aspekty produktywności regionu – znaczenie infrastruktury ..... 8

Social Aspects of Regional Productivity: The Importance of Infrastructure ..... 8

**Paweł Węgrzyn, Marcin Molenda**

Społeczne obligacje jako instrument finansowania działań prospołecznych ..... 2 1

Social Bonds as an Instrument for Financing Pro-social Activities ..... 2 1

**Dariusz Kotlewski**

Turystyka w latach 2005–2020 w świetle rachunkowości wzrostu gospodarczego ..... 4 1

Tourism from 2005 to 2020 in the Light of Economic Growth Accounting ..... 4 1

**Ewelina Florczak**

W poszukiwaniu metody wyznaczania wartości przedsiębiorstwa społecznego ..... 6 2

In Search of a Method for Determining the Value of a Social Enterprise ..... 6 2

## RECENZJE I SPRAWOZDANIA / REVIEWS AND REPORTS

**Ewelina Florczak**

*Understanding the World Economy,*

D. Niedziółka, M. Mróz, M. Gurbała (red.), CeDeWu, Warszawa 2022 ..... 8 2

*Understanding the World Economy,*

D. Niedziółka, M. Mróz, M. Gurbała (eds), CeDeWu, Warszawa 2022 ..... 8 2

## OD REDAKCJI

Niniejszy numer „Myśli Ekonomicznej i Politycznej”, przedstawiony Szanownym Czytelnikom, zawiera wyniki badań naukowych prowadzonych przez międzyuczelniany zespół w ramach prac statutowych SGH Warszawa, Uczelni Łazarskiego i GUS Warszawa. Wątkiem przewodnim prezentowanych prac jest zyskująca na znaczeniu w krajach rozwiniętych prospołeczność życia gospodarczego oraz dogłębna analiza przedsiębiorstw społecznych. Uzyskane przez zespół rezultaty badawcze zasługują, jak się wydaje, na szerszą prezentację i pogłębioną dyskusję.

Rozważania otwiera artykuł Jacka Brdulaka i Dariusza Kotlewskiego na temat szerszego uwzględniania infrastruktury technicznej gospodarki w regionalnym rachunku produktywności KLEMS. Od wielu lat międzynarodowe środowiska statystyków prowadzą badania produktywności w oparciu o metodologiczny dorobek noblistów: W. Leontiefa, P. Krugmana, czy też metodykę dekompozycji Solowa. Obecnie w Europie rachunek produktywności KLEMS możliwy jest z uwagi na dostępność danych statystycznych na poziomach krajowym i wojewódzkim. Udowodnianą tezę badawczą autorów artykułu jest możliwość oparcia rachunku produktywności poszczególnych regionów na inwestycjach infrastrukturalnych. Są one statystycznie dobrze opisywane, co wynika z cech infrastruktury: długowieczności, kapitałochłonności, bryłowości i niepodzielności. Pomysł ten znalazł uznanie na Generalnej Międzynarodowej Konferencji IARIW 2024 w Londynie, na której prof. D. Kotlewski zgłosił swoją propozycję.

Następny tekst ma charakter finansowy. Paweł Węgrzyn i Marcin Molenda analizują społeczne obligacje jako instrument finansowania działań prospołecznych. Należy sądzić, że instytucje finansowe zbyt rzadko posługują się obligacjami społecznymi jako instrumentem finansowania ważnych dla zaspokajania potrzeb społecznych dziedzin aktywności społeczno-gospodarczej, takich jak transport, turystyka, ochrona zdrowia.

W kolejnym artykule Dariusz Kotlewski rozszerza badawczo koncepcję określania produktywności regionalnej KLEMS na infrastrukturę turystyczną. Wylicza w niej wartość statystyczną budownictwa turystycznego – głównie hotelarskiego – w poszczególnych województwach. Stwarza tym samym możliwość różnicowania rozwoju

przestrzeni kraju poprzez analizę tego czynnika aktywności gospodarczej. Potwierdza także ścisłe relacje analityczne między infrastrukturą i regionalistyką.

Rozważania Eweliny Florczak na temat metod wyznaczania wartości przedsiębiorstw społecznych zamykają relację z przedstawianych w niniejszym numerze badań. Autorka podejmuje się złożonego zadania uporządkowania zagadnień związanych z różnie rozumianym pojęciem „przedsiębiorstwa społecznego” i przede wszystkim próbuje nakreślić sposoby określania jego wartości. Zasady klasycznej ekonomii, preferującej maksymalizację zysku, konfrontowane są w tak złożonej, międzyludzkiej materii z przesłankami prospołeczności. Utrudnia to bardzo wyznaczanie wartości przedsiębiorstw społecznych.

Wszystkie omówione krótko teksty oraz recenzowana książka są efektem autorskich prac badawczych z przełomu lat 2023 i 2024. Staraliśmy się przedstawić oryginalne przemyślenia naukowe, zgodnie z wcześniejszą deklaracją Redakcji, iż w niektórych zeszytach kwartalnika będziemy dokonywać zestawień branżowych, problemowych lub nawet instytucjonalnych. Pozostaje zatem jedynie życzyć Szanownym Czytelnikom interesującej lektury.

Redaktor tematyczny  
dr hab. Jacek Brdulak, prof. SGH

A R T Y K U Ł Y I S T U D I A

---

A R T I C L E S A N D S T U D I E S

Jacek Brdulak\*  
Dariusz Kotlewski\*\*

## SPOŁECZNE ASPEKTY PRODUKTYWNOŚCI REGIONU – ZNACZENIE INFRASTRUKTURY

DOI: 10.26399/meip.3(82).2024.14/j.brdulak/d.kotlewski

### WPROWADZENIE

Głównym celem polityki społecznej prowadzonej na poziomie regionalnym jest poprawa dobrostanu mieszkańców danego terenu. W bardzo dużym stopniu zależy on od ich dobrobytu, co ma silne potwierdzenie w literaturze<sup>1</sup>. Dobrobyt mieszkańców, z kolei, jest efektem osiągnięcia odpowiednio wysokiego poziomu rozwoju gospodarki regionu. Ten wysoki poziom jest możliwy do osiągnięcia dzięki przedłużonym okresom szybkiego wzrostu gospodarczego. Co z kolei, z punktu widzenia decydentów, sprowadza to zagadnienie do generowania i podtrzymywania wysokiego poziomu produktywności w gospodarce regionu; produktywności, która zapewnia również jego wysoki poziom konkurencyjności na zewnątrz. Wystąpienie tej synergii pomiędzy konkurencyjnością i produktywnością regionalną powinno zapewnić istotną poprawę dobrobytu mieszkańców, a co za tym idzie ich dobrostanu – jest zatem prospołeczna.

Co prawda, istnieje również (kontrowersyjna) możliwość stymulowania gospodarki od strony popytowej, lecz takie działanie pozostaje zwykle poza możliwościami władz operujących na poziomie regionalnym, gdyż tylko centralne instytucje państwowe, kontrolujące politykę fiskalną i pieniężną, dysponują odpowiednimi zasobami

---

\* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, e-mail: jbrdul@sgh.waw.pl, ORCID: 0000-0002-6746-8770.

\*\* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, e-mail: dkotle@sgh.waw.pl, ORCID: 0000-0003-1059-7114.

<sup>1</sup> Np. w: M. Górnik-Durose, *żyć godnie ilczy dostatnio. Dobrobyt materialny a godność i podmiotowość człowieka*, „Czasopismo Psychologiczne” 2009, 15, s. 57–66; E. Polak, *Social and Economic Welfare and the Level of Life Satisfaction on the Example of Selected Countries*, „European Journal of Transformation Studies” 2021, 9(1), s. 19–30.



potrzebnymi do prowadzenia tego rodzaju polityki, która ponadto jest skuteczniejsza na tym centralnym poziomie. Instytucje centralne kontrolują i rozwiązują (lepiej lub gorzej) także wiele podstawowych zagadnień społecznych, związanych z różnymi zabezpieczeniami społecznymi, takimi jak emerytura, zasiłki, opieka medyczna itd. – tymi zagadnieniami (skądinąd bardzo interesującymi) w niniejszym artykule nie będziemy się zajmować.

W artykule poruszone zostaną jedynie te aspekty, które są w pewnym stopniu w zasięgu oddziaływania władz operujących na poziomie regionalnym. Celowo nie określamy ich jednoznacznie. Stopień centralizacji z ewentualnym delegowaniem działań na poziomie regionalnym może być różny, tak jak różny może być poziom samodzielności tych władz. Jednak z punktu widzenia rozważań prezentowanych w niniejszym artykule, ten organizacyjny aspekt jest nieistotny – ważne jest, że na poziomie regionu są dostępne pewne działania, będące poza zasadniczymi rozstrzygnięciami polityki makroekonomicznej, realizowanej na poziomie administracji centralnej. Generalnie sprowadzają się one do stymulowania pewnych elementów strony podażowej gospodarki regionu, związanych z produktywnością i konkurencyjnością, które administracja centralna, jakby albo delegowała władzom operującym na poziomie regionalnym, albo pozostawiła w ich gestii z braku lepszego rozwiązania. Jednym z takich działań jest opieka nad infrastrukturą lub przynajmniej jej częścią. Przy tym wszystkim trzeba pamiętać, że inwestowanie w infrastrukturę oddziałuje nie tylko na stronę podażową gospodarki (w dłuższym okresie), ale także na stronę popytową (bezpośrednio w momencie dokonywania inwestycji), co zostanie omówione dalej bardziej szczegółowo.

Inwestowanie w infrastrukturę odbywa się najczęściej przy zdecydowanie dominującym udziale państwa, co świadczy jednocześnie o znaczeniu infrastruktury dla gospodarki i o niedostatku rynku w tym zakresie. Podmioty prywatne niezbyt chętnie, a w każdym razie niewystarczająco, z punktu widzenia potrzeb gospodarki, inwestują w infrastrukturę, m.in. z powodu bardzo długich okresów zwrotu z inwestycji. Zaangażowanie państwa w proces rozwoju infrastruktury wynika także z faktu, że obsługuje ona nie tylko stronę podażową gospodarki regionu, poprzez zwiększanie jej produktywności, ale również obsługuje bezpośrednio mieszkańców regionu. Na przykład, drogi służą nie tylko do transportu surowców i półproduktów oraz do dystrybucji dóbr końcowych, ale również umożliwiają mieszkańcom regionu przemieszczanie się, co stymuluje stronę popytową gospodarki i samo w sobie jest rodzajem konsumpcji.

W artykule, w pierwszej części pracy zaprezentujemy umiejscowienie infrastruktury w systemie działań prospołecznych na poziomie regionalnym. Następnie, w części drugiej, zajmiemy się autorską koncepcją<sup>2</sup> dotyczącą wpływu infrastruktury na

<sup>2</sup> Umocowaną jednak w ekonomii głównego nurtu.

gospodarkę. Część trzecia poświęcona będzie dyskusji o charakterze jakościowym nad poruszonymi zagadnieniami. Całość zostanie zwieńczona podsumowaniem.

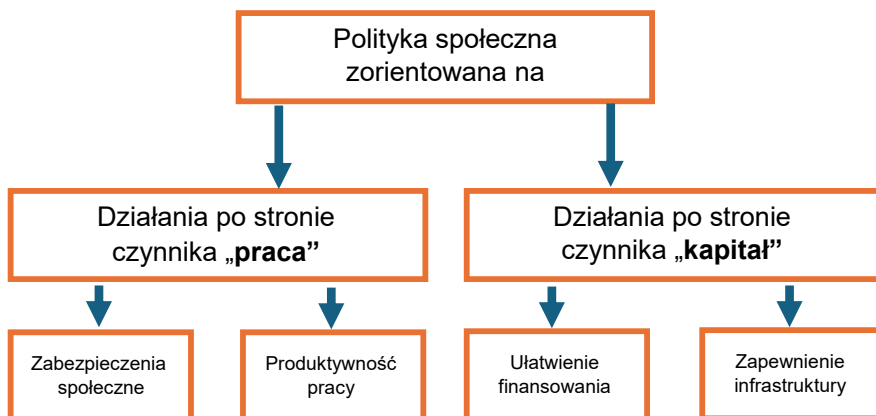
## UMIEJSCOWIENIE INFRASTRUKTURY W SYSTEMIE DZIAŁAŃ PROSPOŁECZNYCH

W niniejszym artykule proponuje się pewne szczególne ujęcie tego zagadnienia, zainspirowane dekompozycją czynnikową, stosowaną w rachunkowości wzrostu gospodarczego. W tym celu posłużymy się schematem z rys. 1, na którym polityka społeczna zorientowana na podniesienie produktywności została podzielona na działania po stronie czynnika produkcji „praca” oraz działania po stronie czynnika produkcji „kapitał”.

Z punktu widzenia czynnika „praca” działania te obejmują, pokazane na pierwszym dolnym prostokącie, rozmaite zabezpieczenia społeczne, gwarantujące stabilność rynku pracy – są to odpowiednie regulacje związane z rynkiem pracy, których celem jest niedopuszczenie do wszelkich kryzysów społecznych (skutkujących np. strajkami i buntami różnego rodzaju), a w konsekwencji i politycznych. Działania te mogą obejmować (i zazwyczaj obejmują) pewną redystrybucję dochodów, która jest motywowana moralnie, ale także w kategoriach racjonalności ekonomicznej, szczególnie w ramach popytowych koncepcji ekonomicznych (*vide* keynesizm). Z uwagi na duże znaczenie polityczne i konieczność koordynacji na wielką skalę, zajmuje się tym zwykle ponadregionalne centrum decyzyjne, które może delegować wykonanie niektórych swoich decyzji regionom.

Jakby przeciwstawnie do powyższego działania funkcjonuje działanie bezpośrednio zorientowane na podniesienie produktywności pracy, pokazane na drugim dolnym prostokącie, gdyż w tym przypadku głównym mechanizmem zastosowanym w gospodarce kapitalistycznej jest rynek, który uwolniony od wszelkiej regulacji publicznej może działać bardzo bezwzględnie. Należy jednak mieć na uwadze, że w wielu krajach, gdzie dąży się do realizacji tzw. społecznej gospodarki rynkowej, uważa się, że uregulowania społeczne, do których nawiązano w poprzednim akapicie, też mają korzystny wpływ na produktywność – człowiek zdrowy oraz zabezpieczony społecznie i materialnie powinien bowiem być także bardziej efektywny i produktywny, czyli solidaryzm społeczny ma również swoje uzasadnienie ekonomiczne. Regiony jednak są w zasadzie skazane na przyjęcie obowiązujących globalnie zasad działania rynku.

**Rysunek 1.**  
**Dekompozycja czynnikowa polityki społecznej zorientowanej  
na podniesienie produktywności regionu**



Źródło: opracowanie własne.

Trzeci mały prostokąt na omawianym rysunku dotyczy już czynnika „kapitał” – chodzi w tym wypadku o finansowanie nakładów inwestycyjnych dokonywanych przez przedsiębiorstwa. Dość często występujący niedostatek kapitału finansowego na ten cel przyczynił się do zbudowania wielkiego systemu finansowego, którego celem jest zbieranie kapitału od podmiotów dysponujących nadwyżkami do podmiotów przejawiających zapotrzebowanie na środki potrzebne na nakłady inwestycyjne – nie wchodzimy tutaj w szczegóły, gdyż zagadnienie to jest bardzo złożone i stanowi przedmiot odrębnych studiów. System finansowy składa się m.in. z banków, które udzielają kredytów, a państwo może niekiedy wspierać te działania w różny sposób, w tym również częściowo współfinansując udzielanie kredytów. Regiony zwykle nie dysponują wystarczającymi zasobami, aby partycypować w kredytowaniu przedsiębiorstw – polityka tego rodzaju jest realizowana raczej na poziomie centrum decyzyjnego państwa.

Czwarty mały prostokąt dotyczy infrastruktury, której poświęcony jest niniejszy artykuł. Rola regionów w jej rozwijaniu jest znaczna. Pomimo że strategiczne elementy są rozwijane przez centralny ośrodek decyzyjny, regiony mogą inspirować centrum decyzyjne swoimi potrzebami w tym zakresie, również w drodze rozmaitych wniosków o dotacje, w tym np. dotacje Unii Europejskiej. Wprawdzie rozwój infrastruktury również może być (i zwykle jest) finansowany przez banki, jest on wyodrębniony z uwagi na swoją specyfikę. Pod względem wielkości finansowych strumieni inwestycyjnych

kategoria infrastruktury jest porównywalna z pozostałymi nakładami na środki trwałe. Od nich wyróżnia się:

- **długowiecznością**, związaną z trwałym wpisywaniem się infrastruktury technicznej gospodarki w przestrzeń geograficzną; urządzenia i obiekty infrastrukturalne „żyją” przez dziesięciolecia, a nawet w niektórych przypadkach przez setki lat (np. linie kolejowe, samochodowe drogi magistralne, porty, lotniska, strefy ekonomiczne);
- **kapitałochłonnością**, o której przesądza charakter infrastruktury technicznej z jej wymaganiami technologicznymi, bazowymi funkcjami dla aktywności społeczno-gospodarczej oraz w ostatnich latach z sieciowym, czasami wręcz globalnym, zasięgiem (np. łączność);
- **bryłowością i niepodzielnością**, gdyż zgodnie z tymi cechami, należy tworzyć i budować infrastrukturę techniczną gospodarki z pewnym, racjonalnym wyprzedzeniem oraz rezerwą potencjału; stąd też przy powstawaniu infrastruktury pojawiają się określone przestrzennie i ekonomicznie wymagania budowlane, które są w naturalny sposób odnotowywane statystycznie w sferze najistotniejszych, inwestycyjnych czynników wzrostu społeczno-gospodarczego;
- **immobilnością**, czyli jej trwałym wpisaniem w przestrzeń, skutkującym przy zwykle strategicznym znaczeniu omawianego komponentu społeczno-gospodarczego, brakiem szerszej możliwości zbywania przez państwo własności infrastrukturalnej; posiadanie infrastruktury technicznej gospodarki daje przy tym możliwość sprzedaży, eksportowania (np. przewozy tranzytowe) związanych z nią usług.

Wielkie układy infrastruktury technicznej gospodarki ponadnarodowej, krajowej, czy regionalnej wykazują się szeregiem cech, w tym ww. wymaganiami budowlanymi<sup>3</sup>, ze wszystkimi ich konsekwencjami, które umożliwiają ich wyodrębnienie statystyczne dla potrzeb rachunkowości wzrostu gospodarczego i tym samym umożliwiają uwzględnianie w dekompozycji czynnikowej rachunku produktywności KLEMS różnego szczebla. Realizacja tego rachunku w Głównym Urzędzie Statystycznym na poziomie regionalnym (tj. według województw) w wielkim stopniu podniosła wartość poznawczą wyników przeprowadzonych badań (o czym dalej).

<sup>3</sup> J. Brdulak, B. Zakrzewski, *Ocena ekonomicznej efektywności funkcjonowania Centrum Logistycznego w Małaszewiczach – założenia teoretyczne*, „Transport Samochodowy” 2008, nr 4, s. 31–45.

## WPŁYW INFRASTRUKTURY NA GOSPODARKE W ŚWIETLE TEORII WŁASNEJ

Należy omówić jeszcze jedną kwestię. Kapitał infrastrukturalny z reguły cechuje się bardzo długim czasem życia. Dostarcza usługi lub inaczej przekazuje swoją wartość gospodarce przez bardzo długi czas, a przepływ tych usług nie jest bezpośrednio uwzględniany w rachunkowości wzrostu, tak jak w żadnej innej rachunkowości w roku poniesienia inwestycji. Te usługi (inaczej przekazywanie wartości gospodarce) są ponadto w dużym stopniu niewidzialne rachunkowo, gdyż tylko niekiedy i zazwyczaj tylko częściowo przyjmują wyraźną postać pieniężną lub cenową, jak na przykład w przypadku opłat za korzystanie z autostrad – mamy tutaj raczej zjawisko analogiczne do przypadku określanego mianem „tragedii wspólnego pastwiska”, tj. wszyscy korzystają i nikt nie płaci<sup>4</sup>.

Z drugiej strony inwestycje kapitałowe w infrastrukturę skutkują wyraźnymi bodźcami popytowymi, które działają natychmiast i które łatwo zmierzyć. Zatem to one, jako zdyskontowane deprecjacją kapitału (amortyzacją w ujęciu księgowym), wchodzą do rachunkowości wzrostu gospodarczego i jest tak również w przypadku najczęściej aplikowanej metodologii z tego obszaru, czyli rachunku produktywności KLEMS (o czym dalej). Jednak teoretycznie ten bodziec popytowy nie jest zwykle wiązany z teorią ekonomiczną odwołującą się do strony podaźowej gospodarki, do której należy rachunkowość wzrostu gospodarczego, ale raczej z teorią ekonomiczną odwołującą się do strony popytowej gospodarki.

Możemy jednak podjąć próbę przewyciężenia tej niespójności, odwołując się do koncepcji wartości bieżącej netto (NPV<sup>5</sup>) kapitału. W koncepcji NPV bieżąca wartość netto kapitału jest z założenia równa sumie wszystkich przyszłych dochodów netto z tego kapitału, tj. między innymi zdyskontowanych stopą procentową. Podobnie można postąpić w przypadku inwestycji. Idea stojąca za NPV polega w tym wypadku na prognozowaniu wszystkich przyszłych wpływów i wypływów pieniężnych związanych z daną inwestycją, zdyskontowaniu wszystkich tych przyszłych przepływów pieniężnych stopą procentową w odniesieniu do dnia dzisiejszego, a następnie zsumowaniu ich w celu ustalenia faktycznej wartości inwestycji, która w takiej sytuacji może teoretycznie odbiegać od sumy faktycznie poniesionych kosztów – nie powinny być jednak większe od ww. prognozy dochodowej.

<sup>4</sup> Na szczęście infrastruktura jest dość odporna na wandalizm i rabunkowe wykorzystywanie, a przepisy regulacyjne dość łatwe do wyegzekwowania ze względu na specyfikę infrastruktury liniowej (drogi, koleje itd.) i punktowej (porty morskie, lotnicze).

<sup>5</sup> *Net present value* (ang.).

W przypadku infrastruktury jednak, zamiast uwzględniania jedynie oczekiwanych przyszłych przepływów pieniężnych, powinniśmy szczególnie brać pod uwagę ogólne, w dużej mierze niewidoczne, przyszłe korzyści dostarczane przez infrastrukturę gospodarce, które można tylko szacować. W sytuacji inteligentnego i rozsądnego podejmowania decyzji o inwestycjach infrastrukturalnych (na poziomie wyższych agregatów gospodarki uśredniamy ich trafność, gdy chodzi o przyszłe korzyści) wartości nakładów inwestycyjnych, szczególnie po ich zagregowaniu, powinny być ściśle powiązane z tymi przyszłymi korzyściami, które, choć w dużym stopniu niewymierne, powinny stanowić zwrot z inwestycji infrastrukturalnej (wraz z mniej istotnymi korzyściami pieniężnymi, np. opłatami autostradowymi). Zatem gospodarka jest obecnie popytowo stymulowana przez inwestycje infrastrukturalne w zasadzie proporcjonalnie do przyszłych korzyści z nich płynących, rozłożonych i zdyskontowanych na długie okresy.

Z drugiej strony te przyszłe korzyści są negatywnie równoważone przez odsetki zadłużenia, które należy spłacić. Jeśli kapitał finansowy nie jest pożyczany, to nadal ma swój koszt alternatywny, teoretycznie mierzony także stopami procentowymi (zadłużenie stanowi część ujawnioną formalno-pięniężnie kosztu alternatywnego). Ponieważ wszystkie stopy zbiegają się na (dobrze funkcjonującym) rynku (podobnie jak ceny), to równoważenie to powinno wyczerpywać wspomniane korzyści. Ostatecznie więc aktualny inwestycyjny bodziec popytowy pozostaje teoretycznie jedynym oddziałującym w sposób niezbilansowany na gospodarkę. W ten sposób teoria strony podażowej, stojąca także za rachunkiem produktywności KLEMS (jako najbardziej powszechnej aplikacyjnie manifestacji rachunkowości wzrostu gospodarczego), łączy się tutaj z teorią strony popytowej. Jeśli zatem weźmiemy pod uwagę duże agregaty, a nie pojedyncze przypadki, które mogą indywidualnie odbiegać od przeciętnych zachowań gospodarczych, to metodologia rachunkowości wzrostu typu KLEMS powinna okazać się skutecznym narzędziem oceny faktycznego wpływu kapitału infrastrukturalnego na wzrost gospodarczy<sup>6</sup>.

Zarysowana wyżej teoria przejawia się również w postaci możliwości zaistnienia bifurkacji optymalnych zachowań gospodarczych, także z uwagi na owe niesformalizowane rachunkowo-pięniężnie przyszłe korzyści dla gospodarki. Prowadzi to do przyjmowania dwóch alternatywnych strategii wzrostu: forsownego inwestowania w infrastrukturę lub powstrzymywania się od nadmiernych inwestycji<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Pogląd po raz pierwszy zaprezentowany tak wyraźnie w: D. Kotlewski, *Role of infrastructure in economic growth through the lenses of KLEMS growth accounting*, artykuł zgłoszony jako referat na 38. Generalną Konferencję IARIW, Londyn 26–30 sierpnia 2024 r. Wcześniej o tym w: D. Kotlewski, *Oszacowanie wpływu rozwoju infrastruktury na wzrost gospodarczy w świetle rachunku produktywności KLEMS*, „Mysł Ekonomiczna i Polityczna” 2022, nr 23(74), s. 73–98.

<sup>7</sup> *Ibidem*.

Forsowne inwestowanie w infrastrukturę ma swoje uzasadnienie w teorii strony popytowej gospodarki (*vide* keynesizm i teoria Kaleckiego), w świetle której nawet jeśli dana inwestycja nie będzie w sposób wystarczający dostarczała w przyszłości korzyści gospodarce, to i tak generalnie jest dla niej korzystna, gdyż aktualny związany z nią impuls popytowy na tyle rozkręci gospodarkę w przyszłości, że ten efekt wzrostowy pokryje wszystkie poniesione koszty, w tym straty. Jednak w świetle powyżej zarysowanej teorii, stanie się tak tylko wtedy, gdy przyszłe korzyści dla gospodarki, powstałe na skutek inwestycji infrastrukturalnej, zrównoważą odpowiednio poniesiony koszt alternatywny, w tym zaciągnięte długi. Zatem należy inwestować jak najwięcej w infrastrukturę, pod warunkiem jednak rachunkowej sensowności takiego działania, co oznacza, że sensowne prognozowanie jest w tym procesie kluczowe<sup>8</sup>! Stoi za tym wyżej zarysowana teoria, która ponadto uzasadnia stosowaną praktykę w rachunku produktywności KLEMS, w którym we wzorach rachunkowych uwzględnia się w tym wypadku aktualny przyrost kapitału netto, będący różnicą pomiędzy aktualną wielkością inwestycji, a aktualną deprecjacją kapitału (czyli księgową amortyzacją). Ponieważ rozbieżności dla indywidualnych inwestycji uśredniają się na wyższych agregatach (co polega na tym, że straty na mniej trafionych inwestycjach są równoważone przez te szczególnie udane i trafione) wykorzystanie rachunku produktywności KLEMS do badania tego zjawiska staje się dobrze uzasadnione, gdyż prowadzony jest dla tych agregatów.

Ale rachunek produktywności KLEMS umożliwia także wyjaśnienie, dlaczego występuje również alternatywna strategia wzrostu, polegająca na powstrzymaniu się od nadmiernego inwestowania w infrastrukturę. W świetle teorii stojącej za rachunkiem produktywności KLEMS kapitał może mieć różną „jakość” – ten o wysokiej „jakości” ma wysokie roczne stopy zwrotu i zwykle krótki czas życia, z kolei ten o niskiej „jakości” ma niskie roczne stopy zwrotu i zwykle długi czas życia<sup>9</sup>. Zatem powstrzymanie się od inwestowania w długożyłowy kapitał o niskich rocznych stopach zwrotu na rzecz krótkożyłowego kapitału o wysokich rocznych stopach zwrotu będzie prowadzić do przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego, gdyż ten drugi szybciej oddaje gospodarce swoją wartość... Jednak będzie tak, dopóki niedostatki długożyłowej infrastruktury nie zaczną w końcu boleśnie hamować ten wzrost gospodarczy<sup>10</sup>.

<sup>8</sup> Nie jest do końca wiadome, czy strategia ta praktykowana od dłuższego czasu w Chinach to wyłącznie keynesizm, czy też dobrze uzasadnione w rzetelnych prognozach działanie (w świetle zaprezentowanej tutaj teorii).

<sup>9</sup> Teoria ta została sformalizowana w ramach rachunku produktywności KLEMS przez D.W. Jorgenson, M.S. Ho i K.J. Stiroh, *Information Technology and the American Growth Resurgence*, The MIT Press, Cambridge MA 2005.

<sup>10</sup> Nie jest do końca wiadome, czy strategia ta stosowana w USA, szczególnie w latach 90. ubiegłego wieku dalej będzie, i jak długo, hamować obecny wzrost gospodarczy tego kraju.

## DYSKUSJA

Autorzy ryzykują postawienie tezy, że XXI w. będzie okresem postępującego wykorzystania metodologii dekompozycji wzrostu społeczno-gospodarczego w globalizującej się światowej gospodarce. Komplikująca się rzeczywistość gospodarstwa, postęp techniczny związany z informatyzacją przepływu coraz szerszej informacji, dodatkowe uwarunkowania wymuszające wprost zmiany w konsumpcji, czy też narastające zagrożenia środowiskowe i polityczne, czynią z dotychczasowych wskaźników rozwoju społeczno-gospodarczego miary niewystarczające. Modelowe, agregatowe wskaźniki wzrostu, takie jak na przykład produkt krajowy brutto (PKB), produkt narodowy brutto (PNB), a nawet (nienaukowe ściśle rzecz biorąc, dlatego że kompozytowe) wskaźniki uwzględniające jakościowe aspekty rozwoju (HDI), mogą i powinny zostać stopniowo zastąpione głębszymi analitycznie dekompozycjami na wkłady czynnikowe<sup>11</sup>, które jak to uzasadniono w poprzedniej części, można zbadać przeprowadzając operację dekompozycji w ramach metodologii rachunku produktywności KLEMS, wielowarstwowo uwzględniającym zmieniające się realia otaczającej nas rzeczywistości.

Potwierdzenie potrzeby zmiany i uszczegóławiania wskaźników rozwoju odnajdujemy już w teorii ekonomii drugiej połowy ubiegłego wieku. Jednym z ciekawych wątków dyskusji naukowej w tym okresie jest identyfikacja celów działania gospodarczego, co szczególnie interesuje ekonomistów i socjologów. Okazuje się przy tym, że postępująca złożoność, skomplikowanie rzeczywistości wymaga wskaźników analitycznych o ilościowym i jakościowym charakterze. Kwantyfikacja samego charakteru zakładanych celów rozwojowych przysparza poważnych trudności metodologicznych. Już przy formułowaniu celów rozwojowych występują rozbieżności komunikatów władzy różnych szczebli i realnej analizy ilościowej. „Na przykład w wypowiedzi słownej przekazywanej przez władzę centralną najczęściej operuje się takimi sformułowaniami jak zaspokojenie potrzeb konsumenta indywidualnego lub dalszy rozwój gospodarki narodowej, a więc o charakterze socjalno-kulturalnym – z dziedziny standardu życia, lub o charakterze inwestycyjnym – z dziedziny wzrostu gospodarczego<sup>12</sup>. W wypowiedzi ilościowej cel gospodarczy musi być zawsze wyrażony odpowiednią strukturą rodzajową produkcji. Celem w takim przypadku jest część produkcji przeznaczona na spożycie lub akumulację rzeczową brutto. Plan gospodarczy zajmuje się transformacją dóbr i usług na składniki tworzące standard życia i dobrobyt społeczeństwa

<sup>11</sup> Szerzej na ten temat w pozycjach poświęconych rachunkowi produktywności KLEMS, np. w: D. Kotlewski; *Rachunek produktywności KLEMS dla polskiej gospodarki*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2020.

<sup>12</sup> Autorzy chcieliby w tym miejscu podkreślić w wypowiedzi prof. Pawła Sulmickiego inwestycyjny charakter wzrostu, co koresponduje z tezami niniejszego artykułu.



tylko w takiej mierze, w jakiej część produkcji końcowej przeznaczona jest na spożycie zbiorowe i budownictwo mieszkaniowe oraz w jakiej część produkcji końcowej przeznaczona na spożycie indywidualne zaspokaja potrzeby gospodarstw domowych...<sup>13</sup>.

Zgodnie z powyższym rozwój społeczno-gospodarczy materializuje się w akumulacji rzeczowej brutto, a wyrazem standardu życia społecznego jest m.in. budownictwo mieszkaniowe, mające swoją konkretną lokalizację przestrzenną w regionie. Ponieważ budownictwo jest integralną częścią infrastruktury społeczno-gospodarczej, jesteśmy o krok od postulowanego na wstępie analityczno-wskaźnikowego uwzględniania go we wszelkich analizach produktywności, w tym szczególnie KLEMS. Infrastruktura techniczna życia społeczno-gospodarczego wyraża się we wszystkich swoich podstawowych układach w trwałych, konkretnie zlokalizowanych w przestrzeni regionalnej urządzeniach i obiektach. Ich względnie łatwe, ekonomiczne zidentyfikowanie dla celów analitycznych i rachunkowych wydaje się potwierdzać słuszność postulatów autorskich.

Postulaty w tym zakresie formułowane są nie tylko przez statystyków i ekonomistów, ale również przez naukowców reprezentujących inne kierunki i dyscypliny wiedzy. Już na początku obecnego wieku znajdująca się we wzrostowej fazie rozwoju polska gospodarka pod kątem produktywności analizowana była jako „nowa”, zachodnioeuropejska, składowa<sup>14</sup>. Oznaczało to konieczność uwzględnienia w analizach zmian w otoczeniu gospodarczym, prawnym i politycznym oraz dostosowania się do nowych warunków współpracy międzynarodowej. Bardzo szybko pojawiły się w rozważaniach ekonomicznych aspekty socjologiczne, kulturowe, z zakresu odpowiedzialności społecznej lub etyki<sup>15</sup>.

Wdzięcznym polem dla zastosowania metod dekompozycji wzrostu gospodarczego w Polsce wydaje się infrastruktura społeczno-gospodarcza, a szczególnie infrastruktura techniczna gospodarki z jej podstawowymi układami:

- elektroenergetyką zawodową i prosumencką (rozproszoną);
- szeroko rozumianą łącznością, obejmującą także cyberprzestrzeń;
- transportem osób i rzeczy;
- zyskującą na znaczeniu gospodarką wodną;
- systemem finansowym, umożliwiającym transfer pieniądza w różnej formie.

W każdym z powyższych układów, stanowiącym bazę dla wzrostu produktywności, prowadzone są statystyki o różnym poziomie szczegółowości. Obowiązki

<sup>13</sup> P. Sulmicki, *Planowanie i zarządzanie gospodarcze*, PWE, Warszawa 1978, s. 167–168.

<sup>14</sup> G.W. Kołodko (red. nauk.), *„Nowa gospodarka” i jej implikacje dla długookresowego wzrostu w krajach posocjalistycznych*, Wyd. W SzPiZ im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2001.

<sup>15</sup> Przykładowo: A. Brdulak, *Product quality as a responsibility measure: Ethical consumerism*, „Corporate Social Responsibility (CSR) Paper” 2007, nr 12; A. Brdulak, *The importance of sustainable development – the ecological aspect*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu” 2014, nr 1.

sprawozdawcze poszczególnych państw w ramach Unii Europejskiej powinny obejmować możliwie szeroki zakres danych wejściowych do rachunku, jaki jest niezbędny do wykonywania dekompozycji wzrostu gospodarczego w ramach rachunku produktywności KLEMS. Tymczasem specjaliści zwracają uwagę, że: „[...] jeszcze ważniejszym powodem tego niedoboru (danych – dopisek aut.) jest brak gotowych danych wejściowych, niezbędnych do obliczeń w ramach rachunku produktywności KLEMS, w zasobach”<sup>16</sup> instytucji odpowiedzialnych za doskonalenie statystyk (w Polsce GUS).

Przedstawione wyżej cechy infrastruktury technicznej życia społeczno-gospodarczego wpływają na jej rzetelne, statystyczne dokumentowanie budowlane na wszystkich poziomach zarządczych i tym samym ułatwiają czynnikowe uwzględnianie w rachunku produktywności KLEMS.

## BIBLIOGRAFIA

- Brdulak A., *Product quality as a responsibility measure: Ethical consumerism*, „Corporate Social Responsibility (CSR) Paper” 2007, nr 12.
- Brdulak A., *The importance of sustainable development – the ecological aspect*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu” 2014, nr 1, s. 223–234.
- Brdulak J., Zakrzewski B., *Ocena ekonomicznej efektywności funkcjonowania Centrum Logistycznego w Małaszewiczach – założenia teoretyczne*, „Transport Samochodowy” 2008, nr 4, s. 31–45.
- Górnik-Durose M., *Życie godnie i/lczy dostatnio. Dobrobyt materialny a godność i podmiotowość człowieka*, „Czasopismo Psychologiczne” 2009, nr 15, s. 57–66.
- Jorgenson D.W., Ho M.S., Stiroh K.J., *Information Technology and the American Growth Resurgence*, The MIT Press, Cambridge MA 2005.
- Kołodko G.W. (red. nauk.), *„Nowa gospodarka” i jej implikacje dla długookresowego wzrostu w krajach posocjalistycznych*, Wyd. WSzPiZ im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2001.
- Kotlewski D., *Oszacowanie wpływu rozwoju infrastruktury na wzrost gospodarczy w świetle rachunku produktywności KLEMS*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2022, nr 23(74), s. 73–98.
- Kotlewski D., *Role of infrastructure in economic growth through the lenses of KLEMS growth accounting*, artykuł zgłoszony jako referat na 38. Generalną Konferencję IARIW, Londyn 26–30 sierpnia 2024.
- Kotlewski D., *Rachunek produktywności KLEMS dla polskiej gospodarki*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2020.

<sup>16</sup> D. Kotlewski; *Rachunek produktywności KLEMS...*, s. 13.

Polak E., *Social and Economic Welfare and the Level of Life Satisfaction on the Example of Selected Countries*, „European Journal of Transformation Studies” 2021, nr 9(1), s. 19–30.

Sulmicki P., *Planowanie i zarządzanie gospodarcze*, PWE, Warszawa 1978.

## SPÓŁECZNE ASPEKTY PRODUKTYWNOŚCI REGIONU – ZNACZENIE INFRASTRUKTURY

### Streszczenie

Opracowanie jest syntezą wątków dotyczących rozwoju infrastruktury, poruszonych w poprzednich pracach autorów, przy czym kładzie się dodatkowy nacisk na jej społeczny aspekt. Umiejscawia się infrastrukturę w systemie działań prospołecznych, dzięki przyjęciu autorskiej koncepcji dekompozycji czynnikowej polityki społecznej zorientowanej na podniesienie produktywności regionu. Dalej rozwija się teoretyczną koncepcję wpływu infrastruktury na wzrost gospodarczy, zaprezentowaną po raz pierwszy w pracy: D. Kotlewski, *Role of infrastructure in economic growth through the lenses of KLEMS growth accounting*, 38. Generalna Konferencja IARIW, Londyn 26–30 sierpnia 2024 r. W podsumowaniu wykazuje się, że metodologie z obszaru rachunkowości wzrostu gospodarczego, w tym przede wszystkim KLEMS, są szczególnie odpowiednie do badania społecznych aspektów produktywności i roli infrastruktury.

**Słowa kluczowe:** aspekt społeczny, produktywność, region, KLEMS

## SOCIAL ASPECTS OF REGIONAL PRODUCTIVITY: THE IMPORTANCE OF INFRASTRUCTURE

### Abstract

The study is a synthesis of the threads on infrastructure development raised in the authors' previous works, with an additional emphasis on its social aspect. It places infrastructure in the system of pro-social activities by adopting the authors' concept of factor decomposition of social policies oriented toward raising regional productivity. The theoretical concept of the impact of infrastructure on economic growth first presented in the work – D. Kotlewski, *Role of infrastructure in economic growth through the lenses of KLEMS growth accounting*, 38th IARIW General Conference, London

August 26-30, 2024 – is further developed. In conclusion, it is shown that methodologies from the field of economic growth accounting, especially KLEMS, are particularly suitable for studying social aspects of productivity and the role of infrastructure.

**Keywords:** social aspect, productivity, region, KLEMS

**Cytuj jako:**

Brdulak J., Kotlewski D., *Spoleczne aspekty produktywności regionu – znaczenie infrastruktury*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2024, nr 3(82), s. 6–20 DOI: 10.26399/meip.3(82).2024.14/j.brdulak/d.kotlewski

**Cite as:**

Brdulak J., Kotlewski D. (2024). ‘Social Aspects of Regional Productivity: The Importance of Infrastructure’. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 3(82), 6–20 DOI: 10.26399/meip.3(82).2024.14/j.brdulak/d.kotlewski

## SPOŁECZNE OBLIGACJE JAKO INSTRUMENT FINANSOWANIA DZIAŁAŃ PROSPOŁECZNYCH

DOI: 10.26399/meip.3(82).2024.15/p.wegrzyn/m.molenda

### WPROWADZENIE

W ostatnich latach rosnąca świadomość na temat wyzwań społecznych i środowiskowych doprowadziła do wzrostu zapotrzebowania na zrównoważone inwestycje, które wspierałyby realizację siedemnastu celów zrównoważonego rozwoju. Jak szacuje Komisja Europejska, do ich osiągnięcia do 2030 r. potrzeba od 4,5 do 6 bln EUR w skali świata<sup>1</sup>. Znaczna część tych inwestycji dotyczy celów społecznych, takich jak walka z ubóstwem, poprawa zdrowia i jakości życia, równość płci czy dostęp do edukacji. Ogromna skala inwestycji w tym obszarze implikuje, że w długim okresie inwestycje te będą musiały być finansowane ze środków sektora prywatnego<sup>2</sup>. To z kolei wymusza konieczność poszukiwania nowych – lub wykorzystywanie w większym niż obecnie stopniu dotychczasowych – narzędzi finansowania inwestycji w projekty prospołeczne.

Narzędziem dającym możliwość finansowania działalności prospołecznych są społeczne obligacje (ang. *social bonds*). W niniejszym artykule zostanie omówiona ich

---

\* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Geografii Ekonomicznej, pwegrz@sgh.waw.pl, ORCID: 0000-0001-8963-2765.

\*\* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Geografii Ekonomicznej, mmolen@sgh.waw.pl, ORCID: 0000-0003-4193-5710.

<sup>1</sup> European Commission, *Towards a Sustainable Europe by 2030*, 2019, [https://commission.europa.eu/publications/sustainable-europe-2030\\_pl](https://commission.europa.eu/publications/sustainable-europe-2030_pl), s. 24, [dostęp: 03.06.2024].

<sup>2</sup> A. Fierla, P. Węgrzyn, E. Wierzbicka, *Zrównoważone inwestycje: finansowanie obligacjami i zabezpieczenie*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2021, s. 21.

istota, mechanizm działania, a także przykłady zastosowania oraz ocena możliwości finansowania przez nie działań prospołecznych. Co więcej, autorzy odnieśli się do rozróżnienia tradycyjnych obligacji społecznych i obligacji o wpływie społecznym, w przypadku których potencjalna stopa zwrotu z inwestycji jest uzależniona od stopnia realizacji danego celu społecznego. Aby podkreślić różnice pomiędzy tymi kategoriami instrumentów finansowych, zaproponowano odmienne tłumaczenia tych obligacji jako tradycyjne obligacje społeczne (ang. *social bonds*) oraz obligacje o wpływie społecznym (ang. *social impact bonds*; dalej SIBs). Ma to znaczenie zwłaszcza w kontekście częstego utożsamiania SIBs z tradycyjnymi obligacjami społecznymi przez niektórych autorów w literaturze krajowej<sup>3</sup>.

Co istotne, zarówno obligacje społeczne, jak i obligacje o wpływie społecznym (będące formą obligacji społecznych), wpisują się w globalny megatrend związany ze zrównoważonym rozwojem zmierzającym do osiągnięcia trwałego wzrostu gospodarczego, z poszanowaniem środowiska naturalnego i maksymalizacji dobrobytu społecznego<sup>4</sup>. To sprawia, że wykorzystanie obligacji społecznych do finansowania projektów społecznych jest również badane w kontekście zrównoważonego finansowania i zainteresowania Unii Europejskiej tym obszarem<sup>5</sup>.

## ZNACZENIE I STOPIEŃ WYKORZYSTANIA OBLIGACJI SPOŁECZNYCH

Obligacje społeczne to dłużne papiery wartościowe emitowane w celu pozyskania kapitału na projekty, z których wpływy są wykorzystywane do finansowania projektów społecznych<sup>6</sup>. Są one częścią szerszej kategorii obligacji tematycznych, które obejmują również zielone obligacje (ang. *green bonds*), z których środki są przeznaczane na finansowanie inwestycji prośrodowiskowych. Warto przy tym podkreślić, że obligacje, z których emisji środki zostaną przeznaczone zarówno na finansowanie

<sup>3</sup> Por. W. Krawiec, *Obligacje społeczne jako instrument finansowania przedsięwzięć społecznych*, „Studia Ekonomiczne” 2018, nr 358; K. Marchewka-Bartkowiak, M. Wiśniewski, *Obligacje społeczne – nowy instrument finansowania zadań społecznych*, „Studia BAS” 2015, nr 4(44); B.A. Puszer, *Obligacje społeczne – innowacyjny instrument finansowania projektów społecznych*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2017, nr 346.

<sup>4</sup> S.K. Park, G. Berger-Walliser, *A Firm-Driven Approach to Global Governance and Sustainability*, „American Business Law Journal” 2015, t. 52, nr 2.

<sup>5</sup> D. Lenzi, *Corporate social bonds: A legal analysis*, „European Company and Financial Law Review” 2021, t. 18, nr 2.

<sup>6</sup> M. Molenda, D. Kotlewski, P. Węgrzyn, *Smart technology w przedsiębiorstwach turystycznych jako element zrównoważonego rozwoju*, „Edukacja Ekonomistów i Menedżerów” 2024, t. 68, nr 2.

celów społecznych, jak i tych związanych z ochroną środowiska naturalnego, określa się mianem zrównoważonych obligacji (ang. *social bonds*)<sup>7</sup>. Jak sugeruje S. Park, cechą charakterystyczną obligacji społecznych, odróżniającą je od tradycyjnych obligacji, jest określenie przeznaczenia środków z emisji na konkretne cele prospołeczne, jasno określone w warunkach obligacji<sup>8</sup>. Daje to inwestorom pewność, że emitent nie wykorzysta funduszy na inne cele, co jest istotne, zwłaszcza biorąc pod uwagę brak konieczności definiowania celu emisji obligacji w dokumentach informacyjnych<sup>9</sup>. Kapitał pozyskany z emisji społecznych obligacji może być zatem przeznaczony na finansowanie projektów o określonych korzyściach społecznych, takich jak przystępne cenowo mieszkania, poprawa jakości edukacji, zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego i dostęp do opieki zdrowotnej<sup>10</sup>. Międzynarodowe Stowarzyszenie Rynku Kapitałowego ICMA (ang. *International Capital Market Association*) wskazuje natomiast, że kapitał pozyskany z emisji społecznych obligacji, może zostać przeznaczony m.in. na redukcję skrajnego ubóstwa, zmniejszenie wykluczenia społecznego, poprawę warunków życia osób z niepełnosprawnościami, zwiększenie dostępu do edukacji lub wsparcie dla osób bezrobotnych<sup>11</sup>. Podkreśla się przy tym, że lista wsparcia inicjatyw społecznych nie ogranicza się do wyszczególnionych powyżej elementów i może obejmować także inne działalności, mające na celu poprawę jakości życia poszczególnych grup społecznych.

Jak potwierdzają dane empiryczne organizacji CBI (ang. *Climate Bonds Initiative*), na arenie międzynarodowej odnotowano istotny wzrost emisji społecznych obligacji w 2020 r. (wykres 1). Wynikało to m.in. z konieczności pozyskania dodatkowego finansowania na programy mające na celu mitygowanie negatywnych efektów społecznych globalnej pandemii COVID-19. Programy te dotyczyły m.in. subwencji przeznaczonych na wsparcie przedsiębiorstw, których działalność ucierpiała wskutek zamknięcia gospodarki (ang. *lockdown*), a także wsparcia pracowników, którzy stracili pracę w wyniku zamknięcia lub ograniczenia działalności poszczególnych podmiotów gospodarczych.

<sup>7</sup> S. Mathew, S. Sivaprasad, *An empirical analysis of corporate sustainability bonds*, „Business Strategy and the Environment” 2024, t. 33, nr 4.

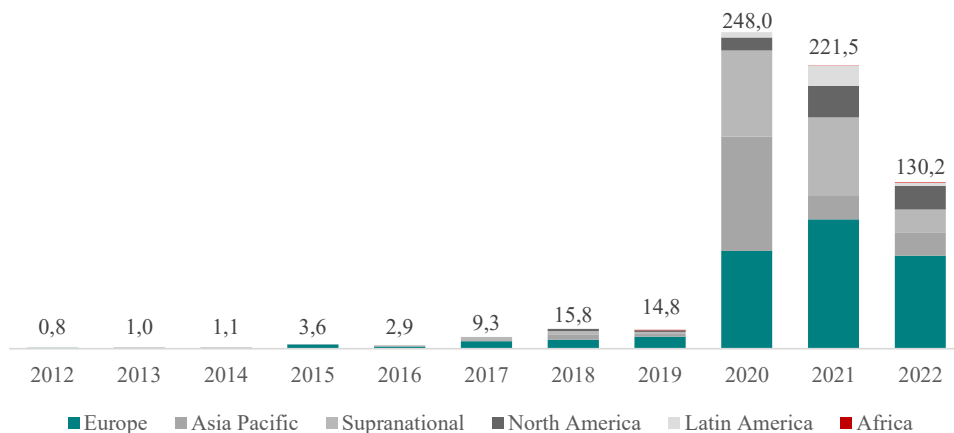
<sup>8</sup> S.K. Park, *Social Bonds for Sustainable Development: A Human Rights Perspective on Impact Investing*, „Business and Human Rights Journal” 2018, t. 3, nr 2.

<sup>9</sup> P. Węgrzyn, *Wzrost wartości nominalnej obligacji podporządkowanej – zasadność i konsekwencje*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2019, nr 2.

<sup>10</sup> S.K. Park, *Social Bonds for Sustainable Development...*

<sup>11</sup> International Capital Market Association (ICMA), *Social Bond Principles: Vountary Process Guidelines for Issuing Social Bonds*, 2023, <https://www.icmagroup.org/assets/documents/Sustainable-finance/2023-updates/Social-Bond-Principles-SBP-June-2023-220623.pdf> [dostęp: 01.06.2024].

**Wykres 1.**  
**Wartość emisji społecznych obligacji w latach 2012–2022**  
**(w mld USD) w podziale na region geograficzny**

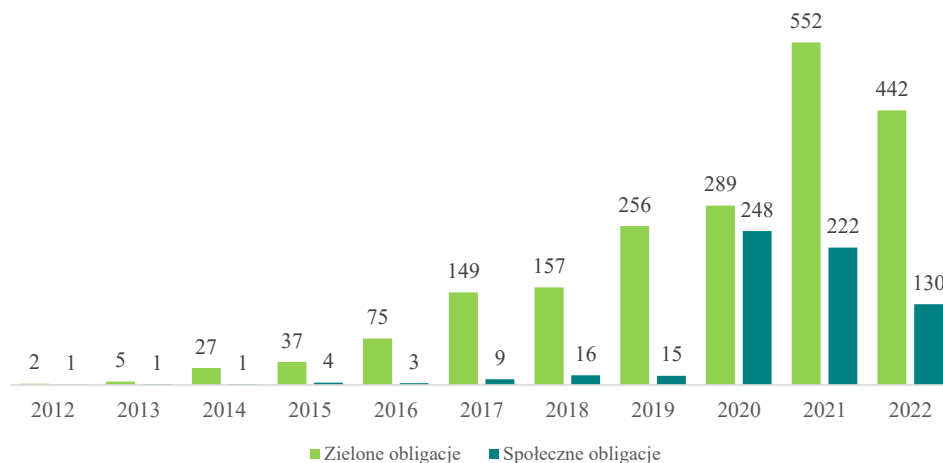


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Climate Bonds Initiative (CBI).

Jak zostało zaprezentowane na wykresie 1, to w Europie pozyskano najwięcej kapitału z emisji społecznych obligacji. Emisje o znaczącej wielkości zidentyfikowano również w regionie Azji i Pacyfiku. Duże znaczenie miały przy tym emisje obligacji dokonane przez organizacje ponadnarodowe, takie jak Unia Europejska (UE) czy Organizacja Narodów Zjednoczonych (ONZ). Na podstawie przytoczonych danych, odnotowano znaczący spadek wartości wyemitowanych obligacji społecznych na przełomie lat 2020–2022. W 2020 r. nowe emisje wyniosły blisko 248 mld USD, malejąc do poziomu 130,2 mld USD w 2022 r. Niemniej, podobnie jak miało to miejsce w przypadku tradycyjnych obligacji (bez zdefiniowanego celu), spadek wartości nowych emisji wynikał m.in. z niepewnego otoczenia geopolitycznego i związanego z tym ograniczonego poziomu inwestycji, któremu towarzyszyło wycofywanie kapitału z instytucji finansowych (w tym z banków czy funduszy inwestycyjnych).



**Wykres 2.**  
**Wartość emisji społecznych oraz zielonych obligacji**  
**w latach 2012–2022 (w mld USD)**

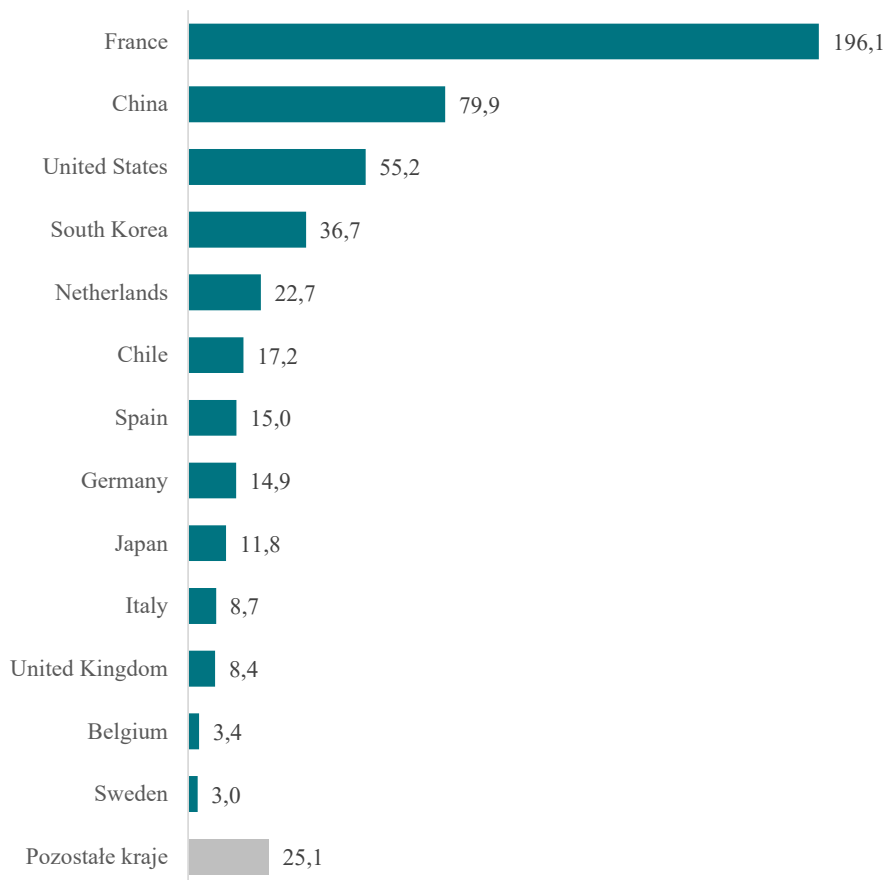


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Climate Bonds Initiative (CBI).

W ujęciu globalnym wartość wyemitowanych obligacji społecznych była znacznie mniejsza niż wartość zielonych obligacji. Co więcej, w odróżnieniu od obligacji społecznych, wartość emisji zielonych obligacji rosła systematycznie w latach 2012–2021 (wykres 2). Ponadto spadek wartości emisji zielonych obligacji w 2022 r. względem roku poprzedniego wyniósł niespełna – 19,9% i okazał się znacznie mniejszy aniżeli w przypadku społecznych obligacji (spadek wartości emisji o – 41,4%). Biorąc pod uwagę skumulowaną wartość zielonych i społecznych obligacji wyemitowanych w latach 2012–2022, obligacje społeczne stanowiły zaledwie jedną czwartą (ok. 25%) łącznej wartości emisji. Potwierdza to wniosek, że w koncepcji zrównoważonych finansów, spośród czynników ESG (ang. *environmental, social, governance*) dominuje czynnik „E”, nawiązujący do środowiska naturalnego<sup>12</sup>.

<sup>12</sup> A. Fierla, P. Węgrzyn, E. Wierzbicka, *Zrównoważone inwestycje...*, s. 84.

**Wykres 3.**  
Skumulowana wartość emisji społecznych obligacji  
z lat 2012–2022 (w mld USD) w podziale na kraje

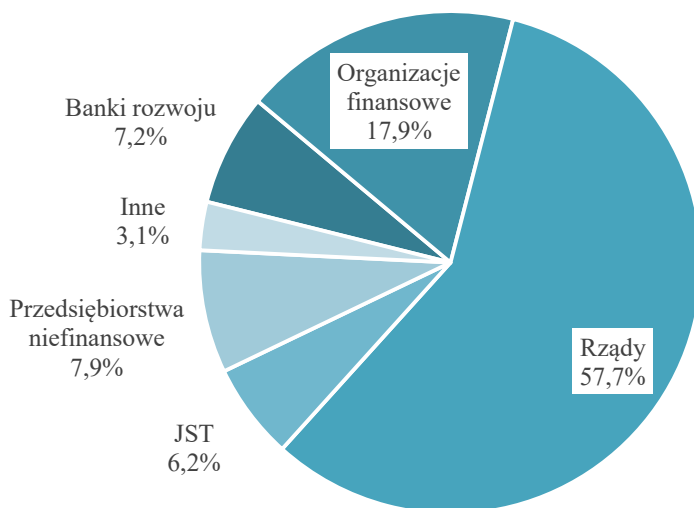


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Climate Bonds Initiative (CBI).

Biorąc pod uwagę skumulowaną wartość emisji społecznych obligacji z lat 2012–2022, dominowały obligacje społeczne wyemitowane we Francji (dotyczy to zarówno obligacji skarbowych, jak i korporacyjnych, emitowanych przez przedsiębiorstwa). Skumulowana wartość emisji tych dłużnych papierów wartościowych we Francji wyniosła ponad 196,1 mld USD, stanowiąc blisko 39,4% globalnej emisji społecznych obligacji (wykres 3). Na drugim miejscu pod względem wartości wyemitowanych obligacji społecznych uplasowały się Chiny z emisjami na poziomie 79,9 mld USD, a na trzecim USA – 55,2 mld USD. Wartość emisji tych trzech państw stanowiła niemalże dwie trzecie (66,5%) globalnych emisji społecznych obligacji. Co więcej, pierwsze pięć państw cechujących się najwyższym poziomem wyemitowanych obligacji społecznych

(poprzednie trzy uzupełnione o Koreę Południową i Niderlandy) odpowiadało za 78,4% globalnych emisji. Z kolei 13 państw wyszczególnionych na wykresie 3, odpowiadało za ponad 95% emisji społecznych obligacji na świecie. Statystyki te potwierdzają znaczną koncentrację geograficzną w zakresie emisji społecznych obligacji.

**Wykres 4.**  
Skumulowana wartość emisji społecznych obligacji za lata 2012–2022 (w mld USD) w podziale na emitentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Climate Bonds Initiative (CBI).

Koncentrując się na podmiotowej strukturze emisji, warto zaznaczyć, że spośród obligacji społecznych wyemitowanych w latach 2012–2022 dominowały te, które były emitowane przez organizacje ponadnarodowe lub rządy poszczególnych państw (57,7%). Znaczących emisji, stanowiących blisko 17,9% wartości globalnych emisji, dokonywały też organizacje finansowe. Na podium uplasowały się również obligacje społeczne emitowane przez przedsiębiorstwa niefinansowe (7,9%). Kolejne pozycje grup emitentów o największym udziale w emisji obligacji społecznych zajmowały odpowiednio banki rozwoju (7,2%) i jednostki samorządu terytorialnego (6,2%). Warto podkreślić przy tym, że znaczące wartości emisji społecznych obligacji nie wynikają jedynie z chęci wspierania celów społecznych (co ma miejsce głównie w przypadku emisji rządowych lub samorządowych), ale także w celu poprawy wizerunku przedsiębiorstwa (co ma miejsce zwłaszcza w odniesieniu do podmiotów z sektora prywatnego). Wszak, jak potwierdzają badania

P. Krügera, większe zaangażowanie przedsiębiorstw w zakresie odpowiedzialności społecznej, prowadzi do wzrostu wartości akcji, przynosząc właścicielom wymierne korzyści<sup>13</sup>.

## OBLIGACJE O WPŁYWIE SPOŁECZNYM JAKO INNOWACYJNE NARZĘDZIE FINANSOWANIA

Odwołując się do definicji społecznych obligacji zaproponowanej w poprzednim rozdziale, należy uznać, że do tej kategorii instrumentów finansowych można zaliczyć wszystkie obligacje, które zostały wyemitowane w celu finansowania działań prospołecznych. Tym samym za podkategorię obligacji społecznych należy uznać obligacje o wpływie społecznym (ang. *social impact bonds*; SIBs). Specyfika tego innowacyjnego instrumentu finansowego polega na tym, że inwestorzy prywatni dostarczają środków na realizację projektu społecznego, a zwrot z inwestycji jest uzależniony od osiągnięcia określonych wyników społecznych. Jeśli projekt przynosi zamierzone rezultaty, rząd lub inna instytucja publiczna zwraca inwestorom zainwestowany kapitał wraz z ustaloną w warunkach emisji premią. Jeśli natomiast rezultat nie zostanie osiągnięty, inwestor musi liczyć się z utratą zainwestowanego kapitału. SIBs często koncentrują się na zapobieganiu lub ograniczaniu trudnych problemów społecznych – np. ograniczaniu przestępczości poprzez ukierunkowane programy przeciwdziałania recydywie – jak w Peterborough w Wielkiej Brytanii<sup>14</sup> i Rikers Island w USA<sup>15</sup> lub zmniejszenie samotności wśród osób starszych poprzez programy zaprzyjaźniania się, jak w Worcester w Wielkiej Brytanii<sup>16</sup>. Dodatkowo, co potwierdzają badania P. Mikołajczaka, obligacje o wpływie społecznym, cechują się dłuższym średnim okresem zapadalności w porównaniu do tradycyjnych obligacji. Może to wynikać z trudności w realizowaniu celów społecznych w krótkim terminie<sup>17</sup>.

<sup>13</sup> P. Krüger, *Corporate goodness and shareholder wealth*, „Journal of Financial Economics” 2015, t. 115, nr 2.

<sup>14</sup> E. Disley et al., *Lessons learned from the planning and early implementation of the Social Impact Bond at HMP Peterborough*, RAND Europe, 2011.

<sup>15</sup> D. Bloom, D. Butler, T. Rudd, *Using social impact bonds to spur innovation, knowledge building, and accountability*, „Community Development Innovation Review” 2013, nr 1.

<sup>16</sup> S. Tan i in., *An evaluation of Social Impact Bonds in Health and Social Care: Interim Report*, „Policy Innovation Research Unit (PIRU)” 2015, nr 1, <http://www.piru.ac.uk/assets/files/Trailblazer%20SIBs%20interim%20report%20March%202015,%20for%20publication%20on%20PIRU%20siteapril%20amendedpdf11may.pdf> [dostęp: 03.06.2024].

<sup>17</sup> P. Mikołajczak, *Comparative Study of Social Impact Bonds – Capital Per Beneficiary and Scheme Duration*, „Bank i Kredyt” 2023, nr 2.

W praktyce pojęcie obligacji o wpływie społecznym, tj. SIBs, zostało po raz pierwszy użyte w Wielkiej Brytanii. W Stanach Zjednoczonych tego typu instrumenty są nazywane w dosłownym tłumaczeniu „płać za sukces” (ang. *pay for success*), natomiast w Australii stosuje się określenie „obligacje korzyści społecznych” (ang. *social benefits bonds*)<sup>18</sup>. Warto podkreślić, że tłumaczenie zaproponowane w niniejszym artykule, tj. obligacje o wpływie społecznym, nie jest powszechnie wykorzystywane. Często autorzy krajowi określają bowiem te obligacje mianem obligacji społecznych, utożsamiając je tym samym z tradycyjnymi obligacjami społecznymi, finansującymi inwestycje prospołeczne<sup>19</sup>. To właśnie w celu uniknięcia tego nazbyt upraszczającego porównania zaproponowano bardziej szczegółowe tłumaczenie.

Obligacje społeczne mogą stanowić również formę realizacji partnerstwa publiczno-prywatnego<sup>20</sup>. Jak podkreśla M. Warner, obligacje te przyciągają inwestycje do programów społecznych, oferując rynkową stopę zwrotu, o ile zostaną osiągnięte określone cele. Ten sam autor zwraca również uwagę na fakt, że w praktyce SIBs nie zdołały przyciągnąć prywatnych inwestorów rynkowych bez dodatkowych gwarancji kapitału – pomimo dużego entuzjazmu, który był zauważalny po pojawieniu się pierwszych emisji tych instrumentów finansowych<sup>21</sup>. Jak wynika z szacunków z bazy danych INDIGO, globalna wartość obligacji o wpływie społecznym według stanu na koniec 2022 r. wynosiła ok. 774 mln USD (z czego najwięcej tych obligacji wyemitowano w Wielkiej Brytanii)<sup>22</sup>. Z kolei wartość tradycyjnych obligacji społecznych wyemitowanych jedynie w latach 2020–2022 wyniosła niemalże 600 mld USD. Tym samym można oszacować, że obligacje o wpływie społecznym stanowią marginalną część całego rynku obligacji społecznych (ok. 0,13%). Udział ten znacznie zmalał w porównaniu do 2019 r., kiedy to wartość rynku obligacji o wpływie społecznym była szacowana na poziomie 421 mln USD<sup>23</sup>, a wartość tradycyjnych obligacji społecznych na poziomie niespełna 49,3 mld USD (0,85% udziału SIBs w rynku obligacji społecznych ogółem). Spadek udziału był przy tym determinowany znaczącym

<sup>18</sup> W. Pełka, *Obligacje społeczne*, „Kurier Finansowy” 2014, t. 2, nr 36.

<sup>19</sup> W. Krawiec, *Obligacje społeczne jako instrument finansowania...*; K. Marchewka-Bartkowiak, M. Wiśniewski, *Obligacje społeczne – nowy instrument finansowania...*; B.A. Puszer, *Obligacje społeczne – innowacyjny instrument finansowania...*

<sup>20</sup> A. Nicholls, E. Tomkinson, *The Peterborough Pilot Social Impact Bond* [w:] *Social Finance*, A. Nicholls, R. Paton, J. Emerson (red.), Oxford University Press Oxford 2015, s. 7.

<sup>21</sup> M.E. Warner, *Private finance for public goods: social impact bonds*, „Journal of Economic Policy Reform” 2013, t. 16, nr 4.

<sup>22</sup> INDIGO, *Impact Bond Dataset*, „The Government Outcomes Lab” 2023, <https://golab.bsg.ox.ac.uk/knowledge-bank/indigo/impact-bond-dataset-v2/> [dostęp: 04.06.2024].

<sup>23</sup> E. Gustafsson-Wright, *What is the size and scope of the impact bonds market?*, BROOKINGS, 2020, <https://www.brookings.edu/articles/what-is-the-size-and-scope-of-the-impact-bonds-market/> [dostęp: 22.05.2024].

wzrostem emisji tradycyjnych obligacji społecznych w latach 2020–2022 (zwłaszcza na przeciwdziałanie negatywnym skutkom globalnej pandemii COVID-19).

Obligacje o wpływie społecznym nie są tradycyjnym instrumentem finansowym, a formą umowy lub zestawem umów między różnymi instytucjami, mającymi na celu osiągnięcie określonych rezultatów społecznych<sup>24</sup>. Ponadto, według W. Krawca, termin „obligacja” używany w nazwie tego kontraktu jest mylący, ponieważ SIBs nie są klasycznymi obligacjami, lecz przyszłymi zobowiązaniami, zależnymi od osiągniętych wyników społecznych. Dlatego też – zdaniem tego autora – bardziej adekwatne byłoby nazywanie ich instrumentami hybrydowymi, które łączą cechy zarówno akcji, jak i obligacji<sup>25</sup>. Podobną opinię wyrażali A. Fraser i in., zdaniem których termin „obligacje społeczne” jest mylący, ponieważ zwrot z tych instrumentów finansowych jest uzależniony – podobnie jak w przypadku kapitału własnego – od wyników finansowanych projektów<sup>26</sup>. Biorąc natomiast pod uwagę bieżące uwarunkowania rozwoju rynku obligacji, należy podkreślić, że w art. 27a ustawy o obligacjach, pojawia się odniesienie do obligacji kapitałowych, które mogą być zaliczane do funduszy własnych banków<sup>27</sup>. Potwierdza to, że również w przypadku innych dłużnych papierów wartościowych o charakterze hybrydowym, poprawnym (nie tylko w sensie ekonomicznym, ale również prawnym) pozostaje określenie tych instrumentów finansowych mianem obligacji.

W przypadku emisji obligacji o wpływie społecznym, stanowiących nowatorski sposób finansowania inwestycji o charakterze społecznym, zazwyczaj uczestniczą cztery strony<sup>28</sup>:

- emitenci (zlecniodawcy) – tj. centralne lub lokalne organy rządowe odpowiedzialne za – pośrednie – zapewnienie dostępności odpowiednich usług dla docelowych grup społecznych;
- realizatorzy – tj. podmioty (najczęściej organizacje non-profit), które odpowiadają za realizację określonego w warunkach emisji celu społecznego;
- inwestorzy – pokrywający całość lub część kosztów powiązanych z realizacją celu prospołecznego, otrzymując w zamian zwrot początkowej inwestycji wraz z należnymi odsetkami (wyłącznie pod warunkiem osiągnięcia z góry określonych rezultatów). Inwestorzy ponoszą przy tym całość ryzyka niezrealizowania danego celu społecznego;
- podmiot oceniający stopień realizacji celu społecznego – ze względu na nacisk na rezultaty, SIBs może zawierać wymóg powołania niezależnego ewaluatora odpowiedzialnego za ocenę stopnia realizacji danego celu.

<sup>24</sup> W. Krawiec, *Obligacje społeczne jako instrument finansowania...*

<sup>25</sup> *Ibidem*.

<sup>26</sup> A. Fraser i in., *Narratives of Promise, Narratives of Caution: A Review of the Literature on Social Impact Bonds*, „Social Policy & Administration” 2018, t. 52, nr 1, DOI: 10.1111/spol.12260.

<sup>27</sup> *Ustawa z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach*, Dz. U. 2015 poz. 238, 2015 z późn. zm., art. 27a.

<sup>28</sup> A. Fraser i in., *Narratives of Promise...*

Co więcej, w przypadku obligacji o wpływie społecznym, możliwy staje się udział tzw. gwaranta, tj. podmiotu, który gwarantuje inwestorowi pokrycie części kosztów, w przypadku braku realizacji założonego wcześniej celu społecznego.

Przy ocenie charakterystyki funkcjonowania obligacji o wpływie społecznym nie należy zapominać o potencjalnych ryzykach. Zdaniem niektórych autorów, SIBs teoretycznie rozwiązują problem braku elastyczności sektora publicznego poprzez wprowadzenie innowacyjnych rozwiązań kojarzonych z sektorem prywatnym, łącząc – funkcjonujące często niezależnie od siebie – sektor finansowy i sektor usług społecznych<sup>29</sup>. Dla innych jednak SIBs są utożsamiane z procesem, w którym zarówno polityka makroekonomiczna, jak i publiczna są podporządkowane interesom sektora finansowego<sup>30</sup>. Jeszcze inni autorzy zwracają uwagę na szkodliwe motywowanie podmiotów filantropijnych i organizacji non-profit do realizacji interesów podmiotów prywatnych (często instytucji finansowych) zamiast realizowania swoich misji społecznych<sup>31</sup>. Ponadto istnieje ryzyko, że sektor publiczny będzie zachęcał inwestorów komercyjnych do inwestycji społecznych, oferując nadmiernie korzystne warunki. Może się także okazać, że usługi świadczone przez podwykonawców będą gorszej jakości w porównaniu z tymi świadczonymi bezpośrednio przez sektor publiczny<sup>32</sup>. Ocena zarówno silnych, jak i słabych stron funkcjonowania obligacji o wpływie społecznym staje się możliwa dzięki analizie konkretnych przypadków wykorzystania tych instrumentów do finansowania działań prospołecznych.

## PRZYKŁADY WYKORZYSTANIA SPOŁECZNYCH OBLIGACJI – STUDIUM PRZYPADKÓW

Uwzględniając różnice w zakresie konstrukcji ekonomicznej tradycyjnych obligacji społecznych oraz obligacji o wpływie społecznym (SIBs), w części poświęconej studium przypadków, zasadne staje się rozpatrzenie obydwu typów obligacji społecznych. Celem badania jest identyfikacja różnic w zakresie funkcjonowania tych instrumentów finansowych oraz ocena potencjału ich wykorzystania do finansowania przedsięwzięć społecznych, z uwzględnieniem związanego z tym ryzyka.

<sup>29</sup> G. Mulgan i in., *Social Impact Investment: the challenge and opportunity of Social Impact Bonds*, The Young Foundation, 2011, <https://youngfoundation.org/wp-content/uploads/2012/10/Social-Impact-Investment-The-opportunity-and-challenge-of-Social-Impact-Bonds-March-2011.pdf> [dostęp: 05.06.2024].

<sup>30</sup> R.W. Lake, *The Financialization of Urban Policy in the Age of Obama*, „Journal of Urban Affairs” 2015, t. 37, nr 1.

<sup>31</sup> N. McHugh et al., *Social impact bonds: a wolf in sheep's clothing?*, „Journal of Poverty and Social Justice” 2013, t. 21, nr 3.

<sup>32</sup> D. Mullins, J. Rees, R. Meek, *Open public services and the third sector: what's the evidence?*, „Research in Public Policy” 2011, t. 13.

Pierwszy z analizowanych przykładów dotyczy obligacji społecznych emitowanych przez Komisję Europejską w latach 2020–2022 w ramach programu SURE (ang. *Support to mitigate Unemployment Risks in an Emergency*). Program emisji został ustanowiony na maksymalnym poziomie 100 mld EUR (z czego ostatecznie wyemitowano obligacje o łącznej wartości 98,4 mld EUR), tym samym jest to największy w historii program emisji obligacji społecznych na świecie. Środki pozyskane przez Komisję Europejską z emisji społecznych obligacji zostały przekazane państwom beneficjentom (16 państw członkowskich UE) w formie niskooprocentowanych pożyczek na wsparcie pokrycia kosztów bezpośrednio związanych z finansowaniem mechanizmów zmniejszonego wymiaru czasu pracy (tzw. *lockdown*) i innych środków wprowadzonych przez poszczególne państwa w reakcji na globalną pandemię COVID-19<sup>33</sup>. Komisja Europejska podkreślała, że ustanowienie wsparcia w formie obligacji społecznych przyczyni się do rozwoju rynku tych obligacji, wzmacniając jeden z kluczowych filarów europejskiego rynku zrównoważonych finansów. Co więcej, w celu zagwarantowania, że środki z emisji zostaną wykorzystane wyłącznie na cele społeczne, ramy dotyczące obligacji społecznych emitowanych w programie SURE nałożyły na państwa członkowskie wymóg składania sprawozdań na temat wykorzystania środków z obligacji i ich oddziaływania społecznego. Dodatkowo Komisja Europejska potwierdziła, że emisja obligacji społecznych w ramach programu SURE jest w pełni zgodna z zasadami dotyczącymi obligacji społecznych, opublikowanych przez Międzynarodowe Stowarzyszenie Rynków Kapitałowych (ICMA). Wykonawcą przeprowadzającym niezależną ocenę społecznego oddziaływania obligacji był zewnętrzny podmiot Sustainalytics<sup>34</sup>.

Pomimo tego, że wykorzystanie środków z emisji społecznych obligacji ograniczało się do państw członkowskich Unii Europejskiej, możliwość zakupu tych dłużnych papierów wartościowych miały również państwa spoza UE, co zwiększało potencjalną bazę inwestorów, wpływając tym samym na obniżenie kosztów emisji. Zgodnie z danymi prezentowanymi przez Komisję Europejską, aż 21,5% 15-letnich obligacji (pod względem wartości emisji) w ramach programu SURE była skierowana do inwestorów niemieckich. Na drugim miejscu pod względem wielkości inwestycji w ujęciu geograficznym była Francja (18%). Również w odniesieniu do 30-letnich obligacji to inwestorzy niemieccy objęli największą część emisji (16,4%). Na podium uplasowali się również inwestorzy z Francji (15,3%) oraz z Wielkiej Brytanii (13,3%). W zakresie struktury podmiotowej,

<sup>33</sup> European Commission, *Komisja Europejska wyemituje obligacje w ramach instrumentu SURE*, 2020, [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/ip\\_20\\_1808](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/ip_20_1808) [dostęp: 05.06.2024].

<sup>34</sup> Sustainalytics to podmiot funkcjonujący od 1992 r., który zajmuje się badaniami w zakresie oceny zrównoważonego rozwoju spółek giełdowych w oparciu o ich wyniki w zakresie ochrony środowiska, kwestii społecznych oraz ładu korporacyjnego (ESG).



obligacje społeczne o największej wartości zostały nabyte przez banki, fundusze inwestycyjne, zakłady ubezpieczeń, fundusze emerytalne oraz banki centralne<sup>35</sup>.

Bardziej złożoną konstrukcją finansową cechują się obligacje o wpływie społecznym (SIBs). Pierwsza emisja tych instrumentów na świecie miała miejsce w Wielkiej Brytanii. Jej wartość opiewała na 5 mln GBP, a celem było zmniejszenie wskaźnika recydywy wśród więźniów po zwolnieniu w więzieniu Peterborough. Biorąc jednak pod uwagę liczne opracowania poświęcone szczegółowej analizie tego przypadku emisji obligacji o wpływie społecznym<sup>36</sup>, w niniejszym opracowaniu zdecydowano o odwołaniu się do SIBs wyemitowanych przez Nowy Jork (tzw. *Rikers Island SIBs*), o blisko dwukrotnie większej wartości nominalnej. Wybór tego przypadku wynika również z jego unikatowości, o czym świadczyła chociażby rola instytucji gwarantującej część kapitału, w przypadku braku zrealizowania założonego celu.

W badanym przypadku założeniem emisji obligacji o wpływie społecznym było zmniejszenie wskaźnika recydywy wśród młodych więźniów w zakładzie karnym Rikers Island o 10% (w porównaniu z grupą kontrolną). Problem dotyczący wysokiego wskaźnika recydywy generował znaczące koszty dla miasta. Według szacunków, roczne koszty utrzymania jednego osadzonego w więzieniu Rikers Island kosztowały Nowy Jork blisko 85 tys. USD. Dodatkowo, zmniejszenie wskaźnika recydywy wpłynęłoby na zmniejszenie poziomu przestępczości w mieście, poprawiając jakość życia dawnych więźniów i ich rodzin. Tym bardziej – z perspektywy miasta – zasadne było zainicjowanie realizacji celu zmierzającego do obniżenia wskaźnika recydywy. Wartość obligacji społecznych wyemitowanych przez Nowy Jork na realizację tego celu wyniosła 9,6 mln USD, z czego 7,2 mln USD było zagwarantowane przez Bloomberg Philanthropies<sup>37</sup>. Sprawia to, że obligacje te – w pewnej części (75% wartości emisji) – przyjmowały formę obligacji zabezpieczonych. Konieczność wykorzystania tej gwarancji zachodziłaby wyłącznie w przypadku, gdyby wskaźnik recydywy nie został zredukowany o zapisane w warunkach umowy 10%, w porównaniu z grupą kontrolną<sup>38</sup>.

Podmiotami, których celem była redukcja wskaźnika recydywy, były organizacje non-profit w tym Osborne Association i MDRC. Do realizacji celu wykorzystano terapię

<sup>35</sup> European Commission, *€7.05 billion for SURE and MFA programmes*, 2022, [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_22\\_7536](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_7536) [dostęp: 05.06.2024].

<sup>36</sup> B.L. Pendeven, *Social Impact Bonds: A New Public Management Perspective*, „Finance Contrôle Stratégie” 2019, nr NS-5; C. Schinckus, *The valuation of social impact bonds: An introductory perspective with the Peterborough SIB*, „Research in International Business and Finance” 2018, t. 45.

<sup>37</sup> MDRC, *Social Impact Bond Project at Rikers Island*, 2017, <https://www.mdrc.org/work/projects/social-impact-bond-project-rikers-island> [dostęp: 03.06.2024].

<sup>38</sup> G. Berlin, *Learning From Experience: A Guide to Social Impact Bond Investing*, MDRC, 2016, s. 4, [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.mdrc.org/sites/default/files/Learning\\_from\\_Experience\\_SIB.pdf](chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.mdrc.org/sites/default/files/Learning_from_Experience_SIB.pdf) [dostęp: 02.06.2024].

poznawczo-behawioralną MRT (ang. *Mortal Reconation Therapy*). Zgodnie z założeniami programu, w przypadku realizacji celu (obniżenie wskaźnika recydywy o 10%), miasto wykupiłoby wyemitowane obligacje o wartości 9,6 mln USD. W przypadku gdyby wskaźnik recydywy spadł o więcej niż 10%, miasto zobowiązało się do wypłaty dodatkowej premii w wysokości od 0,5 do 2,1 mln USD, uzależnionej od poziomu redukcji wskaźnika recydywy. W nawiązaniu do realizacji tego przedsięwzięcia, w 2016 r. niezależni ewaluatorzy ocenili, że wskaźnik recydywy spadł o ok. 8,3%, przez co miasto nie wykupiło obligacji o wartości 9,6 mln USD. Uruchomiło to mechanizm wypłaty gwarancji przez Bloomberg Philanthropies (7,2 mln USD). Pozostałą część straty (2,4 mln USD) poniósł inwestor, tj. Goldman Sachs. Aktualnie pozostaje przy tym pytanie, czy brak realizacji założonego celu należy uznać za porażkę opisywanego przedsięwzięcia?

W tab. 1 zestawiono cechy emisji obligacji społecznych Komisji Europejskiej oraz emisji obligacji o wpływie społecznym SIBs. Zestawienie to uwypukla innowacyjne i nowatorskie podejście obligacji o wpływie społecznym, cechujące się przede wszystkim powiązaniem wypłaty premii z realizacją celu społecznego.

**Tabela 1.**  
**Porównanie emisji społecznych obligacji KE w ramach programu SURE oraz emisji obligacji o wpływie społecznym Rikers Island**

Kryterium	Obligacje społeczne SURE	Rikers Island SIBs
Wartość emisji	98,4 mld EUR	9,6 mln USD
Czas trwania programu	2020–2022	2012–2015
Emitent	Komisja Europejska	Nowy Jork
Cel emisji	Wsparcie mechanizmów zmniejszonego wymiaru czasu pracy i innych środków związanych z pandemią COVID-19	Zmniejszenie wskaźnika recydywy wśród młodych więźniów
Mierzalny cel	Brak konkretnego, mierzalnego celu – wsparcie ogólnospołeczne	Mierzalne zmniejszenie wskaźnika recydywy o co najmniej 10%
Wynagrodzenie uzależnione od realizacji celu	Nie	Tak
Realizator	Państwa członkowskie UE	Organizacje non-profit (Osborne Association, MDRC)
Zakres geograficzny	Europa (16 państw członkowskich)	Lokalny (Rikers Island, Nowy Jork)
Inwestorzy	Globalni inwestorzy instytucjonalni, w tym banki, zakłady ubezpieczeń, fundusze inwestycyjne	Głównie inwestorzy instytucjonalni (np. Goldman Sachs)

Źródło: opracowanie własne.

Odnosząc się do obligacji o wpływie społecznym, nie należy abstrahować od istotnych wyzwań, które wiążą się z emisją tych instrumentów finansowych. Z perspektywy inwestora, chociaż ograniczone pozostaje ryzyko kredytowe (co wynika z tego, że emitentem SIBs są zazwyczaj rządy lub samorządy), to kluczowego znaczenia nabiera ryzyko braku realizacji celów społecznych. Wszak jak wskazują C. Fox i K. Albertson, SIBs teoretycznie pozwalają rządowi na transfer kosztów związanych z interwencjami społecznymi i powiązane z tym ryzyka na podmioty z sektora prywatnego, zmniejszając wydatki podatników w perspektywie krótkoterminowej, a także eliminując ryzyko wydawania pieniędzy publicznych na inicjatywy, które nie przynoszą pożądaných rezultatów<sup>39</sup>. Oszczędności w wydatkach sektora publicznego mogą wynikać ze zmniejszenia przyszłych wydatków dzięki poprawie efektywności istniejących mechanizmów społecznych, które w przypadku braku podjęcia działań, mogłyby stanowić utrzymujący się problem dla rządów i podatników, taki jak koszty świadczenia opieki społecznej<sup>40</sup>. Z drugiej strony, analizowany przypadek Rikers Island sugeruje, że strata związana z brakiem realizacji celu społecznego nie musi być ponoszona w całości przez inwestora prywatnego i może zostać częściowo zrekompensowana przez gwarancje, np. udzielane przez organizacje non-profit. Inne potencjalne trudności mogą mieć swoje źródło w pomiarze efektów społecznych, a także znacznych kosztów transakcyjnych, wynikających z konieczności opracowania szczegółowych umów, monitorowania postępów projektu oraz przeprowadzania ewaluacji. Koszty te mogą stanowić istotną barierę dla mniejszych organizacji pozarządowych, które nie dysponują wystarczającymi zasobami finansowymi i organizacyjnymi. Jak potwierdzają badania empiryczne, koszty transakcyjne związane z SIBs są wyższe w porównaniu z innymi formami finansowania<sup>41</sup>.

## PODSUMOWANIE

Tradycyjne źródła finansowania działań prospołecznych mogą nie być wystarczające w obliczu dużych, i wciąż rosnących, wyzwań społecznych. W tym kontekście instrumentem finansowym, dającym możliwość pozyskiwania dodatkowego kapitału, są obligacje społeczne. Pozwalają na mobilizację dodatkowych środków z sektora prywatnego, co stanowi istotny czynnik w kontekście kooperacji sektora publicznego i prywatnego w realizacji przedsięwzięć mających na celu poprawę jakości życia poszczególnych grup społecznych.

<sup>39</sup> C. Fox, K. Albertson, *Is payment by results the most efficient way to address the challenges faced by the criminal justice sector?*, „Probation Journal” 2012, t. 59, nr 4.

<sup>40</sup> E. Dowling, *In the wake of austerity: social impact bonds and the financialisation of the welfare state in Britain*, „New Political Economy” 2017, t. 22, nr 3.

<sup>41</sup> J. Morley, *The ethical status of social impact bonds*, „Journal of Economic Policy Reform” 2021, t. 24, nr 1.

Jak wykazano w niniejszym opracowaniu, finansowanie projektów społecznych z wykorzystaniem obligacji może przybierać różne formy. Pierwszą opcją jest emisja tradycyjnych społecznych obligacji, tak jak miało to miejsce w przypadku programu SURE, przeprowadzonego przez Komisję Europejską. Drugą opcją jest emisja obligacji o wpływie społecznym (SIBs), z których stopa zwrotu jest uzależniona od realizacji celu społecznego. Rozwiązanie to wprowadza nowy poziom odpowiedzialności i efektywności w finansowaniu działań prospołecznych. Innowacyjność tych instrumentów finansowych polega na transferze ryzyka braku realizacji celów społecznych z instytucji publicznych na podmioty prywatne. Jest to czynnik angażujący sektor prywatny w realizację poszczególnych celów.

Pomimo znacznego potencjału rozwoju rynku obligacji społecznych, w opracowaniu zwrócono także uwagę na potencjalne wyzwania w tym obszarze. Do wyzwań tych można zaliczyć przede wszystkim wysokie koszty transakcyjne związane z koniecznością ustanowienia specyficznych umów pomiędzy emitentem, inwestorem a realizatorem projektów (brak powszechnie dostępnych ustandaryzowanych umów). Co więcej, warto zwrócić uwagę na złożone mechanizmy funkcjonowania SIBs, które mogą ograniczać potencjalny krąg odbiorców, jedynie do inwestorów profesjonalnych. Przykładowo, w Polsce nawet instrumenty finansowe cechujące się mniejszym stopniem złożoności – takie jak obligacje nieuprzywilejowane lub obligacje podporządkowane emitowane przez instytucje finansowe – są kierowane wyłącznie do inwestorów instytucjonalnych<sup>42</sup>.

Społeczne obligacje (zarówno tradycyjne, jak i obligacje o wpływie społecznym) mają również potencjał do promowania współpracy międzynarodowej w zakresie rozwiązywania problemów społecznych. Globalne wyzwania, takie jak migracje czy nierówności społeczne, wymagają skoordynowanych działań na poziomie międzynarodowym. Społeczne obligacje mogą stanowić skuteczne narzędzie finansowania takich inicjatyw, mobilizując zasoby z różnych krajów i sektorów. Potwierdza to duży udział obligacji społecznych emitowanych przez tzw. instytucje ponadnarodowe.

## BIBLIOGRAFIA

- Berlin G., *Learning From Experience: A Guide to Social Impact Bond Investing*, MDRC, 2016, chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.mdrc.org/sites/default/files/Learning\_from\_Experience\_SIB.pdf [dostęp: 02.06.2024].
- Bloom D., Butler D., Rudd T., *Using social impact bonds to spur innovation, knowledge building, and accountability*, „Community Development Innovation Review” 2013, nr 1, s. 57–62.

---

<sup>42</sup> P. Węgrzyn, *Determinanty finansowania obligacjami banków w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2022, t. 53, nr 4.

- Disley E., Rubin J., Scraggs E., i in., *Lessons learned from the planning and early implementation of the Social Impact Bond at HMP Peterborough*, RAND Europe, 2011.
- Dowling E., *In the wake of austerity: social impact bonds and the financialisation of the welfare state in Britain*, „New Political Economy” 2017, t. 22, nr 3, DOI: 10.1080/13563467.2017.1232709, s. 294–310.
- European Commission, *€7.05 billion for SURE and MFA programmes* [na:] „European Commission – European Commission”, 2022, [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_22\\_7536](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_7536) [dostęp: 05.06.2024].
- European Commission, *Towards a Sustainable Europe by 2030*, 2019, [https://commission.europa.eu/publications/sustainable-europe-2030\\_pl](https://commission.europa.eu/publications/sustainable-europe-2030_pl) [dostęp: 03.06.2024].
- European Commission, *Komisja Europejska wyemituje obligacje w ramach instrumentu SURE*, 2020, [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/ip\\_20\\_1808](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/ip_20_1808) [dostęp: 05.06.2024].
- Fierla A., Węgrzyn P., Wierzbička E., *Zrównoważone inwestycje: finansowanie obligacjami i zabezpieczenie*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2021.
- Fox C., Albertson K., *Is payment by results the most efficient way to address the challenges faced by the criminal justice sector?*, „Probation Journal” 2012, t. 59, nr 4, DOI: 10.1177/0264550512458473, s. 355–373.
- Fraser A., Tan S., Lagarde M., Mays N., *Narratives of Promise, Narratives of Caution: A Review of the Literature on Social Impact Bonds*, „Social Policy & Administration” 2018, t. 52, nr 1, DOI: 10.1111/spol.12260, s. 4–28.
- Gustafsson-Wright E., *What is the size and scope of the impact bonds market?*, BROOKINGS, 2020, <https://www.brookings.edu/articles/what-is-the-size-and-scope-of-the-impact-bonds-market/> [dostęp: 22.05.2024].
- INDIGO, *Impact Bond Dataset* [na:] „The Government Outcomes Lab”, 2023, <https://golab.bsg.ox.ac.uk/knowledge-bank/indigo/impact-bond-dataset-v2/> [dostęp: 04.06.2024].
- International Capital Market Association (ICMA), Social Bond Principles: Vountary Process Guidelines for Issuing Social Bonds*, 2023, <https://www.icmagroup.org/assets/documents/Sustainable-finance/2023-updates/Social-Bond-Principles-SBP-June-2023-220623.pdf> [dostęp: 01.06.2024].
- Krawiec W., *Obligacje społeczne jako instrument finansowania przedsięwzięć społecznych*, „Studia Ekonomiczne” 2018, t. 358, s. 126–135.
- Krüger P., *Corporate goodness and shareholder wealth*, „Journal of Financial Economics” 2015, t. 115, nr 2, s. 304–329.
- Lake R.W., *The Financialization of Urban Policy in the Age of Obama*, „Journal of Urban Affairs”, 2015, t. 37 nr 1, DOI: 10.1111/juaf.12167, s. 75–78.
- Lenzi D., *Corporate social bonds: A legal analysis*, „European Company and Financial Law Review” 2021, t. 18, nr 2, DOI: 10.1515/ecfr-2021-0014, s. 291–320.

- Marchewka-Bartkowiak K., Wiśniewski M., *Obligacje społeczne – nowy instrument finansowania zadań społecznych*, „Studia BAS”, 2015, <https://depot.ceon.pl/handle/123456789/12322> [dostęp: 05.06.2024].
- Mathew S., Sivaprasad S., *An empirical analysis of corporate sustainability bonds*, „Business Strategy and the Environment” 2024, t. 33, nr 4, DOI: 10.1002/bse.3663, s. 3299–3316.
- McHugh N., Sinclair S., Roy M., i in., *Social impact bonds: a wolf in sheep's clothing?*, „Journal of Poverty and Social Justice” 2013, t. 21, nr 3, DOI: 10.1332/204674313X13812372137921, s. 247–257.
- MDRC, *Social Impact Bond Project at Rikers Island*, 2017, <https://www.mdrc.org/work/projects/social-impact-bond-project-rikers-island> [dostęp: 03.04.2024].
- Mikołajczak P., *Comparative Study of Social Impact Bonds – Capital Per Beneficiary and Scheme Duration*, 2023, „Bank i Kredyt” nr 2, 191–219.
- Molenda M., Kotlewski D., Węgrzyn P., *Smart technology w przedsiębiorstwach turystycznych jako element zrównoważonego rozwoju*, „Edukacja Ekonomistów i Menedżerów” 2024, t. 68, nr 2, DOI: 10.33119/EEIM.2023.68.3, s. 41–60.
- Morley J., *The ethical status of social impact bonds*, „Journal of Economic Policy Reform” 2021, t. 24, nr 1, DOI: 10.1080/17487870.2019.1573681, s. 44–60.
- Mulgan G., Reeder N., Aylott M., Bo'sher L., *Social Impact Investment: the challenge and opportunity of Social Impact Bonds*, The Young Foundation, 2011, <https://youngfoundation.org/wp-content/uploads/2012/10/Social-Impact-Investment-The-opportunity-and-challenge-of-Social-Impact-Bonds-March-2011.pdf> [dostęp: 05.06.2024].
- Mullins D., Rees J., Meek R., *Open public services and the third sector: what's the evidence?*, „Research in Public Policy” 2011, t. 13, s. 15–17.
- Nicholls A., Tomkinson E., *The Peterborough Pilot Social Impact Bond* [w:] *Social Finance*, A. Nicholls, R. Paton, J. Emerson (red.), Oxford University Press Oxford 2015.
- Park S.K., *Social Bonds for Sustainable Development: A Human Rights Perspective on Impact Investing*, „Business and Human Rights Journal” 2018, t. 3, nr 2, DOI: 10.1017/bhj.2018.6, s. 233–255.
- Park S.K., Berger-Walliser G., *A Firm-Driven Approach to Global Governance and Sustainability*, „American Business Law Journal” 2015, t. 52, nr 2, DOI: 10.1111/ablj.12046, s. 255–315.
- Pełka W., *Obligacje społeczne*, „Kurier Finansowy” 2014, t. 2, nr 36, s. 19–21.
- Pendeven B.L., *Social Impact Bonds: A New Public Management Perspective*, „Finance Contrôle Stratégie” 2019, nr NS-5, DOI: 10.4000/fcs.3119.

- Puszer B.A., *Obligacje społeczne – innowacyjny instrument finansowania projektów społecznych*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2017, nr 346, s. 81–94.
- Schinckus C., *The valuation of social impact bonds: An introductory perspective with the Peterborough SIB*, „Research in International Business and Finance” 2018, t. 45, DOI: 10.1016/j.ribaf.2017.07.126, s. 1–6.
- Tan S., Fraser A., Giacomantonio C. i in., *An evaluation of Social Impact Bonds in Health and Social Care: Interim Report*, „Policy Innovation Research Unit (PIRU)” 2014, nr 1, <http://www.piru.ac.uk/assets/files/Trailblazer%20SIBs%20interim%20report%20March%202015,%20for%20publication%20on%20PIRU%20site-april%20amendedpdf11may.pdf> [dostęp: 03.06.2024].
- Ustawa z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach*, Dz. U. 2015 poz. 238 z późn. zm.
- Warner M.E., *Private finance for public goods: social impact bonds*, „Journal of Economic Policy Reform” 2013, t. 16, nr 4, DOI: 10.1080/17487870.2013.835727, s. 303–319.
- Węgrzyn P., *Determinanty finansowania obligacjami banków w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2022, t. 53, nr 4, s. 399–420.
- Węgrzyn P., *Wzrost wartości nominalnej obligacji podporządkowanej – zasadność i konsekwencje*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2019, nr 2, s. 81–90.

## SPÓŁECZNE OBLIGACJE JAKO INSTRUMENT FINANSOWANIA DZIAŁAŃ PROSPOŁECZNYCH

### Streszczenie

W kontekście rosnącej potrzeby finansowania działań prospołecznych, społeczne obligacje wyłaniają się jako obiecujące narzędzie pozyskiwania kapitału, które może służyć zarówno publicznym, jak i prywatnym interesom. Celem tego artykułu jest ocena potencjału społecznych obligacji jako mechanizmu finansowania inicjatyw społecznych. Poprzez przegląd literatury, analizę danych empirycznych dotyczących wartości emisji obligacji społecznych i studia przypadków, zidentyfikowano główne korzyści i wyzwania związane z emisją tych instrumentów finansowych. Dokonano również rozróżnienia pomiędzy obligacjami społecznymi a obligacjami o wpływie społecznym. Studia przypadków dotyczyły emisji obligacji przez Komisję Europejską z programu SURE oraz obligacji o wpływie społecznym wyemitowanym przez Nowy Jork (tzw. *Rikers Island SIBs*).

**Słowa kluczowe:** obligacje społeczne, obligacje o wpływie społecznym, finansowanie działań prospołecznych, zrównoważony rozwój

## SOCIAL BONDS AS AN INSTRUMENT FOR FINANCING PRO-SOCIAL ACTIVITIES

### Abstract

In the context of the growing need to finance pro-social activities, social bonds are emerging as a promising tool for raising capital that can serve both public and private interests. This article aims to assess the potential of social bonds as a mechanism for financing social initiatives. Through a literature review, analysis of empirical data on the value of issuing social bonds and case studies, the main benefits and challenges of issuing these financial instruments are identified. A distinction is also made between social bonds and social impact bonds. The case studies involved the European Commission's issuance of bonds from the SURE program and social impact bonds issued by New York City (known as Rikers Island SIBs).

**Keywords:** social bonds, social impact bonds, pro-social financing, sustainable development

#### Cytuj jako:

Węgrzyn P., Molenda M., *Spoleczne obligacje jako instrument finansowania działań prospołecznych*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2024, nr 3(82), s. 21–40 DOI: 10.26399/meip.3(82).2024.15/p.wegrzyn/m.molenda

#### Cite as:

Węgrzyn P., Molenda M. (2024). ‘*Social Bonds as an Instrument for Financing Pro-social Activities*’. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 3(82), 21–40 DOI: 10.26399/meip.3(82).2024.15/p.wegrzyn/m.molenda



## TURYSTYKA W LATACH 2005–2020 W ŚWIETLE RACHUNKOWOŚCI WZROSTU GOSPODARCZEGO

DOI: 10.26399/meip.3(82).2024.16/d.kotlewski

### WPROWADZENIE

Celem artykułu jest zademonstrowanie możliwości badania niektórych aspektów ekonomicznych turystyki w świetle dostępnych statystycznie danych w ramach rachunku produktywności KLEMS<sup>1</sup>. Metodologia rachunku produktywności KLEMS jest najpowszechniej stosowaną wśród indeksowych metodologii z obszaru rachunkowości wzrostu gospodarczego. Dla wielu krajów regularnie publikowane są dane wynikowe otrzymane na skutek obliczeń wykonanych z jej wykorzystaniem. Tak się dzieje również dla polskiej gospodarki, co daje możliwość przeprowadzenia odpowiedniej analizy na podstawie opublikowanych danych na stronie internetowej Głównego Urzędu Statystycznego<sup>2</sup>.

Przy tym wszystkim należy zwrócić uwagę, że dane ilościowe w ramach rachunku produktywności KLEMS dotyczą ściśle określonych sektorów gospodarki według grupowań PKD 2007<sup>3</sup>. Działalnością, która obejmuje „lwią część” sektora turystycznego, jest w tym wypadku zakwaterowanie i gastronomia, czyli sekcja I według PKD 2007.

---

\* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, e-mail: dkotle@sgh.waw.pl, ORCID: 0000-0003-1059-7114.

<sup>1</sup> Oprócz rachunku KLEMS (którego nazwa pochodzi od symboli literowych tradycyjnie używanych w zapisie formalnym dla wielkości ekonomicznych lub od pierwszych liter słów w języku angielskim, tj. K – Capital, L – Labour, E – Energy, M – Materials, S – Services) istnieje druga metodologia bazująca na tych samych podstawach (dekompozycja Solowa) realizowana przez OECD, która przyjmuje pewne założenia upraszczające, umożliwiające włączenie do analizy większej liczby krajów. Z uwagi na dostępność danych GUS w niniejszej analizie wykorzystane będą dane rachunku KLEMS.

<sup>2</sup> Patrz dane na stronie: <https://stat.gov.pl/statystyki-eksperymentalne/klems-rachunek-produktywnosci/> [dostęp: 05.09.2024].

<sup>3</sup> Polska Klasyfikacja Działalności 2007. Jest ona aktualnie obowiązująca w polskiej statystyce.

Podstawowe wydatki, które ponoszą turyści, idą na zakwaterowanie, czyli hotele, pensjonaty itd. oraz wyżywienie, zwykle nabywane w wyspecjalizowanych jadalniach typu restauracje, karczmy itd., obejmowanych przez kategorię przedsiębiorstw określaną w statystyce jako gastronomia. O ile na poziomie mikroekonomicznym może występować pewne zróżnicowanie indywidualne, to na poziomie większych agregatów makroekonomicznych i mezoekonomicznych można przyjąć, że pozostałe usługi turystyczne są z dobrym przybliżeniem proporcjonalne pod względem wartości ich oferowanego strumienia na rynku do strumienia ww. jasno określonej kategorii statystycznej zakwaterowania i gastronomii, czyli sekcji I według PKD 2007. Należy bowiem sądzić, że im więcej w danym regionie turystów kwateruje się i korzysta z usług gastronomicznych, tym w większym stopniu wykorzystywana jest pozostała oferta turystyczna. Zatem, jeżeli w analizach wykorzystuje się przede wszystkim przyrosty względne pewnych strumieni, tak jak to jest zwykle w ramach rachunkowości wzrostu gospodarczego, to z uwagi na ww. proporcjonalność można z dużą pewnością uznać, że te przyrosty dla zakwaterowania i gastronomii będą niemal równe przyrostom dla całego sektora turystycznego – wynika to bowiem wprost ze wzmiankowanej proporcjonalności. Tylko w niektórych specyficznych wypadkach może być inaczej, o czym należy pamiętać przy końcowej interpretacji wyników. W związku z tym, w artykule zajmujemy się tylko sekcją I według PKD 2007.

Dla pewnej liczby krajów, w tym dla Polski, publikowane są wyniki systematycznie prowadzonych rachunków, które obejmują dekompozycję wzrostu gospodarczego na wkłady czynników produkcji („pracy” i „kapitału” oraz ewentualnie ich podczynników), a także wkład rezydualnie obliczanej produktywności, zwanej łączną produktywnością czynników (*total factor productivity* – TFP) lub produktywności wieloczynnikową (*multifactor productivity* – MFP). W regularnie prowadzonych w niektórych krajach rachunkach produktywności KLEMS dekompozycja ta jest dodatkowo wykonywana na poziomie branż gospodarki, tj. na poziomie sekcji i działów międzynarodowej klasyfikacji ISIC 4<sup>4</sup> lub jej europejskiego odpowiednika NACE 2<sup>5</sup>. Ich polskim odpowiednikiem jest wspomniana klasyfikacja PKD 2007. Z punktu widzenia wymagań niniejszej analizy (jak i wielu innych tego typu analiz) klasyfikacje te można uznać za w pełni spójne ze sobą. Dostępny zbiór danych można wykorzystać w badaniach ekonomicznych, w tym również do zbadania procesów zachodzących w podstawowej sekcji turystyki.

<sup>4</sup> International Standard Industrial Classification of All Economic Activities. ISIC rev. 4 jest aktualną wersją tej klasyfikacji.

<sup>5</sup> Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne. NACE rev. 2 jest aktualną wersją tej klasyfikacji.

W przypadku każdej działalności gospodarczej, w tym również w przypadku zakwaterowania i gastronomii (sekcja I według PKD 2007) występują dylematy, takie jak kwestia ochrony środowiska i społeczna. Opierając się na szerokim doświadczeniu można stwierdzić, że rozwój każdej działalności gospodarczej, pomimo wysiłków zmierzających do ograniczenia tego wpływu, jest generalnie szkodliwy dla środowiska. Produkcja wielu dóbr i usług jest jednak niezbędna ze względów społeczno-ekonomicznych. Dlatego ograniczanie pewnych działalności gospodarczych może raczej prowadzić do ich relokacji w skali międzynarodowej, zamiast ich kurczenia się. Relokacja ta jest motywowana nie tylko redukcją kosztów siły roboczej, ale także zmniejszonymi nakładami związanymi z przestrzeganiem przepisów ochrony środowiska. Podtrzymywanie określonych działalności gospodarczych w krajach, w których obowiązują surowe przepisy dotyczące ochrony środowiska, można w tej sytuacji uznać za równie etyczne, jak domaganie się, aby inne kraje zwiększyły swoją aktywność w zakresie regulacji ochrony środowiska.

Kwestia społeczna jest mniej kontrowersyjna, ponieważ każda działalność gospodarcza zapewnia cenne miejsca pracy<sup>6</sup>. Dotyczy to także działalności turystycznej, której zakwaterowanie i gastronomia jest nierozzerwalną i podstawową częścią. Jeżeli przyjąć, że zasady zrównoważonego rozwoju będą w odpowiedni sposób stosowane<sup>7</sup> to należy stwierdzić, że rozwój turystyki jest generalnie korzystny społecznie i gospodarczo, przy czym pomiędzy korzyściami społecznymi a gospodarczymi występują oczywiste sprzężenia zwrotne. W niniejszym artykule skupimy się na stronie gospodarczej zasadniczego elementu turystyki, czyli zakwaterowaniu i gastronomii, co podyktowane jest również dostępnością do danych statystycznych w odpowiednich klasyfikacjach (tj. PKD 2007). Zdajemy sobie przy tym sprawę, że turystyka może być zdefiniowana inaczej, np. nie obejmuje zakwaterowania i gastronomii, lecz tylko wycieczki do muzeów i wyjazdy krajoznawcze (wąskie ujęcie) – nie podważa to jednak zaprezentowanych dalej analiz.

W części 1. przedstawione są podstawy teoretyczne przeprowadzonej analizy. Dokonano tego w stopniu niezbędnym do dalszych wywodów, gdyż artykuł ma charakter analityczny, a nie teoretyczny. W części 2. przytoczono wyniki obliczeń w postaci wykresów, które na bieżąco zinterpretowano. Artykuł zwieńczono podsumowaniem.

<sup>6</sup> Patrz: M. Molenda, D. Kotlewski, P. Węgrzyn, *Smart technology w przedsiębiorstwach turystycznych jako element zrównoważonego rozwoju*, „Edukacja Ekonomistów i Menedżerów” 2023, nr 68/2.

<sup>7</sup> *Ibidem*.

## PODSTAWY TEORETYCZNE

Zmienną reprezentującą poziom aktywności gospodarczej, stosowaną w rachunkach dekompozycji typu KLEMS, jest wartość dodana brutto (WDB)<sup>8</sup>, która jest zbliżona pod względem wartości do PKB. Z uwagi na fakt, że w rachunku produktywności KLEMS otrzymywane są dla WDB, jako wyniki końcowe obliczeń, tylko przyrosty tej wartości oraz wkłady, inaczej tzw. kontrybucje, do tych przyrostów, różnice wyników pomiędzy ewentualną dekompozycją PKB a stosowaną dekompozycją WDB są zaniebdywane dla większości analiz. Dekompozycja WDB jest jednak bardziej uzasadniona teoretycznie. Porównując stopy wzrostu WDB dla całych gospodarek, można oceniać ich ogólny stan. Analizy te mogą jednak wykraczać poza ten zakres, ponieważ stopy wzrostu WDB można porównywać również na poziomie poszczególnych branż. To pozwala ustalić, które branże są „silnikami wzrostu” w tym sensie, że rozwijają się w szybszym tempie od tempa wzrostu zagregowanej gospodarki<sup>9</sup>. Branże te przyczyniają się do podniesienia ogólnego tempa wzrostu gospodarczego i dlatego powinny być promowane w sytuacji, gdy tempo wzrostu jest celem polityki gospodarczej danego kraju. Tak zarysowanego zagadnienia nie można jednak uznać za wyczerpująco wyjaśnione. Jednym z powodów jest to, że za wszystkimi procesami stoją siły sprawcze. W świetle rachunków dekompozycji (w tym typu KLEMS) jednym z głównych czynników sprawczych jest produktywność TFP lub MFP<sup>10</sup>, a ściśle ich wkład we wzrost gospodarczy, tutaj rozumiany jako przyrost WDB. Wynika to z okoliczności opisanych niżej.

Wkład pracy (tj. pracy fizycznej, rozumianej w rachunku KLEMS jako przepracowane godziny) do wzrostu gospodarczego można powiązać z zasobowym typem

---

<sup>8</sup> W rachunku produktywności KLEMS stosowana jest w tym celu także zmienna o utrwalonej w polskiej statystyce nazwie „produkcja globalna” (*gross output*), ale jej wykorzystanie nie jest potrzebne w niniejszej analizie. Ponadto dekompozycja produkcji globalnej jest dostępna dla bardzo niewielu krajów, spośród tych, które wykonują dekompozycję WDB, a dla polskiej gospodarki dekompozycja produkcji globalnej jest dostępna tylko na poziomie agregatu całej gospodarki bez podziału na województwa.

<sup>9</sup> Inaczej całej gospodarki narodowej.

<sup>10</sup> Od tego momentu będziemy nawiązywać tylko do MFP, który można traktować jako nowoczesniejszy wariant TFP stosowany w rachunku produktywności KLEMS.

wzrostu gospodarczego<sup>11</sup>, a wkład kapitału – z inwestycyjnym (lub kapitałowym) typem wzrostu gospodarczego, które są wyczerpywalne. Zasób wzrostu oparty na taniej pracy wyczerpuje się w miarę rozwoju gospodarczego z powodu ogólnego wzrostu płac, który sprawia, że gospodarka traci konkurencyjność i dynamikę po osiągnięciu średniego poziomu dochodu *per capita* – dopóki jednak w gospodarce występuje znaczne bezrobocie, ten typ wzrostu ma swoje uzasadnienie nawet w przypadku stosunkowo rozwiniętych gospodarek. Z kolei wzrost oparty na akumulacji kapitału może zostać wyczerpany ze względu na spadające stopy zwrotu z kapitału w miarę wzrostu poziomu rozwoju danej gospodarki – tutaj także w przypadku niedokapitalizowania gospodarki, szczególnie w zakresie szeroko rozumianej infrastruktury, ten typ wzrostu ma swoje uzasadnienie również w przypadku rozwiniętych gospodarek.

Jednak w dłuższej perspektywie tylko wzrost produktywności pozostaje jako jedyny podtrzymywalny zasób wzrostu, szczególnie w gospodarkach rozwiniętych. To wkład MFP do przyrostu WDB w świetle rachunku produktywności KLEMS i może być wiązany z kategorią wzrostu gospodarczego napędzanego innowacjami, którego horyzonty są teoretycznie nieograniczone<sup>12</sup>. Zatem, im większy jest udział MFP we wzroście, tym bardziej długookresowo podtrzymywalny jest wzrost gospodarczy. W sytuacji podobnych stóp wzrostu gospodarczego dla dwóch porównywalnych krajów, regionów, a także sektorów gospodarki, ten z wyższym udziałem MFP we wzroście jest bardziej podtrzymywalny w długim okresie (oczywiście *ceteris paribus*). Poleganie

---

<sup>11</sup> Opartym na dostępie do tanich zasobów, spośród których zasób pracy jest najważniejszy. Według L. Glawe, H. Wagner, *The middle-income trap – definitions, theories and countries concerned: a literature survey*, MPRA, University of Hagen, 2016, s. 7, krajowe gospodarki mogą utknąć w „pułapce średniego dochodu”, jeżeli nie potrafią dokonać odpowiednio szybkiego przejścia od wzrostu napędzanego dostępem do taniej pracy i kapitału do wzrostu napędzanego przez wzrost produktywności. Fenomen ten można wiązać z niezdolnością do wytwarzania produktów i usług o wysokiej wartości dodanej (J.Y. Lin, V. Treichel, *Learning from China's Rise to Escape the Middle-Income trap: A New Structural Economics Approach to Latin America*, Policy Research Working paper 6165, The World Bank, 2012, s. 40–41), co wiąże go z procesem zdolności do przechwytywania wartości dodanej (I.S. Gill, H. Kharas, *The Middle-Income trap Turns Ten*, Policy Research Working paper 7403, The World Bank, 2015, s. 14) oraz procesem doskonalszej oferty produktowej (J. Felipe, A. Abdon, U. Kumar, *Tracking the Middle-Income Trap: What is it, Who is in it, and Why?*, Working Paper 715, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY, 2012, s. 39–43).

<sup>12</sup> P.M. Romer, *Endogenous Technological Change*, „Journal of Political Economy” 1990, nr 98(5), s. 71–102.

na produktywności zapobiega stagnacji i stymuluje stabilny wzrost gospodarczy<sup>13</sup>. Zatem, gdy w polityce gospodarczej chodzi o przyspieszenie ogólnego tempa wzrostu gospodarczego, to należy promować nie tylko branże o szybkim wzroście WDB na tle całej gospodarki, ale przede wszystkim te, dla których wkład MFP do wzrostu jest szczególnie duży.

Powyższe wynika z faktu, że poziom produktywności MFP<sup>14</sup> może być wiązany z rentownością w danej działalności PKD<sup>15</sup>. W związku z tym wkład MFP do wzrostu WDB stanowi wzrost zdolności do przechwytywania wartości dodanej (OECD, 2001) w danej działalności PKD ponad to, co wynika ze wzrostu nakładów czynników produkcji. W takiej działalności jest zwykle więcej firm o wysokiej rentowności i o rosnącej stopie zysku. Rentowniejsze firmy są stosunkowo bardziej ekspansywne, a ekspansja ta jest trwalsza (ze względu na szeroką marżę zysku). Dzieje się tak, zwłaszcza gdy wkład produktywności MFP do wzrostu jest nie tylko wysoki, lecz rośnie w porównaniu z wkładami czynników produkcji. Jest tak dlatego, że wysoka rentowność przyciąga nowy kapitał finansowy zarówno do firm, jak i do danej branży jako całości, co jest wzmacniane przez oczekiwany wzrost rentowności w przyszłości. Kierując się powyższymi przesłankami, kraje i regiony powinny specjalizować się w działalnościach PKD, w których wkład produktywności MFP do wzrostu jest najwyższy. Niedawna realizacja rachunku produktywności KLEMS według województw i publikacja danych

<sup>13</sup> Np. w: B. Eichengreen, *Escaping the Middle-Income Trap*, Proceedings – Economic Policy Symposium – Jackson Hole, 2011, s. 409–419; PR. Agénor, O. Canuto, *Middle-Income Growth Traps*, Policy Research Working paper 6210, The World Bank, 2012; J. Zhuang, P. Vandenberg, Y. Huang, *Growing beyond the Low-Cost Advantage: How the People's Republic of China can Avoid the Middle-Income Trap*, Asian Development Bank, 2012; E. Paus, *Latin America and the Middle-Income Trap*, ECLAC, United Nations, 2014; M. Vivarelli, *Structural Change and Innovation as Exit Strategies from the Middle Income Trap*, IZA Discussion Paper 8148, Bonn 2014; R. Ataley, *The education and the human capital to get rid of the middle-income trap and to provide the economic development*, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 174, 969-979, 2015; X. Liu, S. Schwaag Serger, U. Tagscherer, A.Y. Chang, *Beyond catch-up – can a new innovation policy help China overcome the middle income trap?*, „*Science and Public Policy*” 2017, nr 44(5), s. 656–669.

<sup>14</sup> W literaturze występują dwa rodzaje produktywności: produktywność pracy (labour productivity) będąca miarą wydajności ekonomicznej pracy (w jednostkach pieniężnych) oraz łączna produktywność czynników (*total factor productivity* – TFP) lub jej nowocześniejsza odmiana – wieloczynnikowa produktywność (*multifactor productivity* – MFP) będące stosunkiem faktycznej produkcji do nakładów czynników produkcji (w jednostkach pieniężnych). Tutaj jest mowa o tym ostatnim pojęciu. Dla jasności stosujemy określenie „produktywność MFP”.

<sup>15</sup> Według S. Tangen, *Demystifying Productivity and Performance*, „*International Journal of Productivity and Performance Management*” 2005, nr 54(1), s. 34–46, i s. 38–39, tylko rynkowy mechanizm cenowy jest źródłem różnicy pomiędzy produktywnością a rentownością.

na stronie internetowej GUS pozwala przeanalizować to zagadnienie z perspektywy dystrybucji regionalnej wzrostu i wkładów do tego wzrostu.

Wspomniana wyżej dekompozycja wartości dodanej brutto (WDB) stosowana w ramach rachunku produktywności KLEMS ma postać<sup>16</sup>:

$$\Delta \ln V_{jt} = \bar{w}_{jt}^K \Delta \ln K_{jt} + \bar{w}_{jt}^L \Delta \ln L_{jt} + \Delta \ln A_{jt} \quad (1)$$

gdzie:  $V$  – WDB,  $K$  – wartość usług kapitału<sup>17</sup>,  $L$  – wartość usług pracy, zaś  $A$  – to wieloczynnikowa produktywność, czyli MFP. Wyrażenie logarytmiczne związane z MFP odpowiada, co do istoty, tzw. reszcie Solowa z pierwotnej wersji neoklasycznej teorii wzrostu gospodarczego. Symbole w indeksie dolnym wskazują tradycyjnie na sektory gospodarki  $j$  oraz na okresy roczne  $t$ . We wzorze (1) można by dodać symbol w indeksie dolnym oznaczający dany region, czyli w naszym przypadku dane województwo, z uwagi na dostępność danych według województw dla polskiej gospodarki lub po prostu uznać symbol  $j$  za symbol jakiegokolwiek przyjętej agregacji, w tym przypadku np. sekcji I według PKD na poziomie danego województwa. Udziały  $w$  obliczane są jako średnie międzyokresowe pomiędzy okresem poprzednim a bieżącym. Są to udziały danego czynnika, tj. jego wynagrodzenia, w podziale dochodu identyfikowanego w tym rachunku z aktualnym poziomem WDB, a w indeksie górnym wskazano do jakiego czynnika dany udział się odnosi.

Powyższy wzór, podobnie jak dekompozycja Solowa, jest zawsze spełniony, ponieważ ostatnie wyrażenie logarytmiczne jest obliczane rezydualnie jako różnica pomiędzy pozostałymi w równaniu (1), czyli wartość  $A$  pozostaje nieokreślona i zwykle nie jest ustalana. Ma to swoje konsekwencje, gdyż oprócz samej produktywności tak obliczony wkład MFP obejmuje także efekty wszelkich błędów przy pozyskiwaniu danych statystycznych dotyczących WDB i czynników produkcji. Istotne błędy zdarzają się jednak

<sup>16</sup> Szczegółowa metodologia rachunku KLEMS w: D. Kotlewski, *Rachunek produktywności KLEMS dla polskiej gospodarki*, Biblioteka Wiadomości Statystycznych, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2020. Rachunek KLEMS został inicjalnie opracowany przez: D.W. Jorgenson, Z. Griliches, *The Explanation of Productivity Change*, „The Review of Economic Studies” 1967, nr 34(3), s. 249–283; D.W. Jorgenson, F.M. Gollop, B.M. Fraumeni, *Productivity and US Economic Growth*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1987; D.W. Jorgenson, M.S. Ho, K.J. Stiroh, *Information Technology and the American Growth Resurgence*, Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 2005.

<sup>17</sup> W starszych wersjach rachunków dekompozycji wzrostu gospodarczego (np. tzw. dekompozycji Solowa) zwykle chodziło o nakłady kapitału (zasób kapitału), podobnie z czynnikiem praca – nakłady pracy (zasób pracy). Zostały one zastąpione w rachunku produktywności KLEMS ich usługami. Wkłady usług czynników produkcji nieco odbiegają pod względem wartości od wkładów zasobów czynników, gdyż przy agregacji stosowana jest procedura Törnqvista, o czym dalej. Ma to poważne konsekwencje metodologiczne, ale nie ma decydującego znaczenia dla niniejszej analizy.

rzadko, ale dane statystyczne są, jak wiadomo, okresowo uściślane i rewidowane – stąd wyniki w kolejnych edycjach rachunku KLEMS nieznacznie się zmieniają, co zwykle jednak pozostaje niewidoczne na wykresach analitycznych prezentujących wyniki obliczeń. Kolejną konsekwencją jest to, że wkład MFP obejmuje także wszelkie skutki szoków egzogenicznych, niekoniecznie endogenicznie związanych z daną gospodarką – rezydualnie obliczany wkład MFP obejmuje zatem np. wpływ pandemii COVID-19 na gospodarkę na każdym jej poziomie – to jednak może być dodatkowym atutem przy badaniu niektórych procesów. Wyrażenia związane z kapitałem  $K$  oraz pracą  $L$  są zwykle w rachunku KLEMS dalej dekomponowane na wkłady (pod-kontrybucje) kapitału ICT i kapitału non-ICT oraz na wkłady (pod-kontrybucje) godzin przepracowanych i tzw. kompozycji pracy<sup>18</sup>. Jednak dla potrzeb niniejszej analizy nie będziemy dezagregować wkładów czynnikowych ze wzoru (1) na ww. pod-kontrybucje, aby nie komplikować analizy ponad niezbędny poziom.

Oprócz wyrażenia związanego ze zmienną  $A$  (które jest obliczane rezydualnie jak o tym wyżej), wszystkie główne wyrażenia logarytmiczne we wzorze (1) są obliczane w drodze agregacji z zastosowaniem procedury Törnqvista:

$$\Delta \ln F_{jt} = \sum_i \bar{v}_{ijt}^F \Delta \ln F_{it} \quad (2)$$

gdzie:  $F$  – odpowiednio  $V$ ,  $K$  lub  $L$  ze wzoru (1). Udziały  $v$  – to średnie międzyokresowe udziały, podobnie jak wyżej opisane udziały  $w$ , a w indeksie górnym oznaczono czynnik, do którego się odnosi dany udział. W indeksie dolnym symbol  $i$  oznacza kolejny element z najniższego poziomu agregacji sumowany do agregacji  $j$ .

Stosowanie wyrażen logarytmicznych w rachunku KLEMS zapewnia pełną zgodność matematyczną wzoru (1) z pierwotnie multiplikatywną postacią funkcji produkcji, czyli funkcji Cobba-Douglasa. W związku z tym, że przyrosty są w większości przypadków dodatnie oraz niewielkie (kilkuprocentowe), przybliżenie logarytmiczne nie wpływa istotnie na otrzymane wyniki. Rachunek produktywności KLEMS wykonuje się nie tylko na poziomie całej gospodarki, ale także na poziomie odpowiednio dobranych grup sekcji, sekcji, grup działów i działów, co umożliwia sektorową obserwację gospodarki – co ma decydujące znaczenie dla niniejszych analiz.

Niektóre wartości musiały zostać obliczone specjalnie na potrzeby badania. Preferowane są obliczenia wartości skumulowanych, które nadają większą wagę późniejszym latom w wieloletnich okresach wzrostu gospodarczego – nie są one zatem

<sup>18</sup> Rozwinięcie zarysowanej tu metodologii można znaleźć w: D. Kotlewski, *Rachunek produktywności...*



dokładnie równoważne wartościom obliczonym jako średnie z lat kolejnych<sup>19</sup>. Zastosowano obliczenia łańcuchowe zgodnie ze wzorami:

$$\Delta \ln V_{(1,n)} = \prod_{t=1}^n (1 + \Delta \ln V_t) - 1 \quad (3)$$

$$\Delta \ln A_{(1,n)} = \prod_{t=1}^n (1 + \Delta \ln A_t) - 1$$

gdzie:  $V$  oznacza WDB w dyskretnych okresach czasu  $t$  lub w całym przedziale czasu  $(1,n)$ , a  $A$  oznacza MFP w dyskretnych okresach czasu  $t$  lub w całym przedziale czasu  $(1,n)$ . Obliczenie wartości skumulowanych umożliwiło skoncentrowanie wyników badania w postaci wykresów na kilku rysunkach.

## PREZENTACJA WYNIKÓW BADANIA

Ze względu na pewną specyfikę zakwaterowania i gastronomii (sekcji I według PKD 2007) wyniki skumulowanych obliczeń zaprezentowano tutaj najpierw dla lat 2005–2019 i 2005–2020, co pozwala uchwycić szczególny wpływ pandemii COVID-19 na sektor zakwaterowania i gastronomii na tle całej gospodarki, co ma znaczenie dla dalszych analiz.

Jak można stwierdzić na podstawie wykresów z rys. 1<sup>20</sup>, który sporządzono dla zagregowanych gospodarek na poziomie ogólnokrajowym i wojewódzkim, kryzys związany z pandemią COVID-19, który się objawił w całej pełni w 2020 r. nie wpłynął istotnie na ranking poszczególnych województw pod względem tempa wzrostu gospodarczego (rozumianego jako przyrost WDB) – jedynie województwo świętokrzyskie zamieniło się miejscami z województwem śląskim, a województwo lubelskie zamieniło się miejscami z województwem lubuskim. Potwierdza się, w świetle danych na tych wykresach, że dwa województwa, tj. mazowieckie i dolnośląskie, rozwijają się najszybciej, i że jest pięć województw, które rozwijają się w szybszym tempie od całego kraju.

Na wykresach daje się dostrzec negatywny wpływ pandemii na skumulowany wzrost WDB, gdyż słupki na wykresie dolnym za lata 2005–2020 są niższe od słupków na wykresie górnym za lata 2005–2019. Przy czym to głównie wkład produktywności MFP (biała część słupków) się obniżył, co wskazuje na egzogeniczny charakter negatywnego wpływu pandemii na zagregowaną gospodarkę (gdyż jak wskazano

<sup>19</sup> Choć wykresy wyglądałyby bardzo podobnie, aczkolwiek nie identycznie. Patrz w: D. Kotlewski, M. Błazej, *Evidence for Middle-Income Trap Non-occurrence in the Light of KLEMS Growth Accounting for Poland*, „The Review of Income and Wealth” 2022, nr 68(S1), gdzie wykonano rachunki obiema metodami.

<sup>20</sup> Dane do wszystkich wykresów w tekście znajdują się w Aneksie.

w części teoretycznej, skoro wkład MFP jest obliczany rezydualnie to przejmuje on także wszystkie egzogeniczne wpływy na gospodarkę niezależnie od ich pochodzenia).

Widać również pewną tendencję polegającą na tym, że województwa o szybszym tempie przyrostu WDB, czyli szybciej się rozwijające, mają najczęściej relatywnie wyższy udział wkładu MFP do tego przyrostu (aczkolwiek nie zawsze, gdyż m.in. występuje lokalna specyfika regionalna). Potwierdza to teoretyczne wnioskowanie z poprzedniej części, w której przyjmuje się, że im wyższy wkład produktywności MFP do przyrostu WDB, tym trwalszy wzrost w dłuższym okresie, co się objawia na wykresach wyższym skumulowanym tempem wzrostu. Ten związek można także zauważyć do pewnego stopnia dla wkładu kapitału, ale nie dla wkładu pracy. Wkład kapitału jest związany bowiem ze wzrostem umaszynowania i techniczną modernizacją, wpływającymi pozytywnie na wzrost, stąd takie właśnie wyniki obecne na rys. 1.

Zupełnie inaczej wygląda sytuacja dla zakwaterowania i gastronomii (sekcji I w PKD 2007) zarówno na poziomie całego kraju, jak i na poziomie województw. Wyniki badania dla tego przypadku zaprezentowano na wykresach rys. 2. Otrzymano je według identycznej metodologii obliczeń jak dla zagregowanych gospodarek krajowej i wojewódzkich na rys. 1, stąd są one odpowiednie do porównań. Na rys. 2 widać wyraźnie, że negatywny impuls tylko jednego 2020 r. całkowicie zmienił sytuację dla skumulowanego wzrostu w całym wieloletnim okresie 2005–2020 (wykres dolny) w porównaniu z latami 2005–2019 (wykres górny). Szok egzogeniczny, przejawiający się w postaci silnie negatywnej kontrybucji MFP do przyrostu WDB, objawił się we wszystkich województwach i był on silniejszy niż w większości dodatnie wkłady czynnikowe do wzrostu łącznie, czego efektem jest spadek działalności, czyli spadek WDB, w sekcji I według PKD 2007 w całym okresie poddanym analizie.

Zatem zakwaterowanie i gastronomia były szczególnie silnie dotknięte ekonomicznie na tle całej gospodarki przez kryzys gospodarczy związany z pandemią COVID-19. Informacja ta jest jednak dostępna na podstawie zwykłej jakościowej obserwacji. Powszechnie wiadomo, że ten sektor gospodarki był o wiele bardziej dotknięty zahamowaniem działalności w tym szczególnym kryzysie. Ale niniejsze analizy pozwalają uchwycić to zjawisko ilościowo i porównać ze sobą pod tym względem poszczególne województwa na tle całej gospodarki. Jednocześnie pojawia się tutaj uzasadnienie dla podejścia zaproponowanego na wykresach z rys. 3, na którym zrezygnowano z prezentowania wyników obliczeń obejmujących 2020 r., gdyż ten jeden rok przyćmiewa swoim wpływem wszystkie wyniki, które stają się widoczne i dostępne dla analizy po jego nieuwzględnieniu.

Intuicyjnie, za poprawny można uznać wynik obliczeń wskazujący na to, że liderami wzrostu w latach 2005–2019 są wśród województw: podkarpackie, pomorskie i zachodniopomorskie, gdyż występują tam naturalne zasoby dla rozwoju turystyki, której zakwaterowanie i gastronomia są podstawową częścią. Województwa te

ucierpiały też stosunkowo najmniej w czasie pandemii, gdyż zachowały swoje pozycje w rankingu dla lat 2005–2020.

Przy tym wszystkim warto zauważyć, że te szczególnie silne spadki WDB w zakwaterowaniu i gastronomii na tle całej gospodarki już w przeciągu tylko kilku następujących po 2020 r. latach, zostaną skompensowane bardzo silnymi dodatnimi odbiciami w tempie wzrostu. Dlatego, gdy będą dostępne dane dla rachunku produktywności KLEMS za kolejne lata, będzie można postąpić podobnie, jak w przypadku innych kryzysów (np. kryzysu finansowego z lat 2008–2009), tj. uwzględnić 2020 r. w analizie, gdyż fluktuacje kryzysowe ulegają skompensowaniu w dłuższych okresach analizy. W obecnej chwili jednak analizy według przyjętej tutaj metody trzeba ograniczyć do lat bez 2020 r.

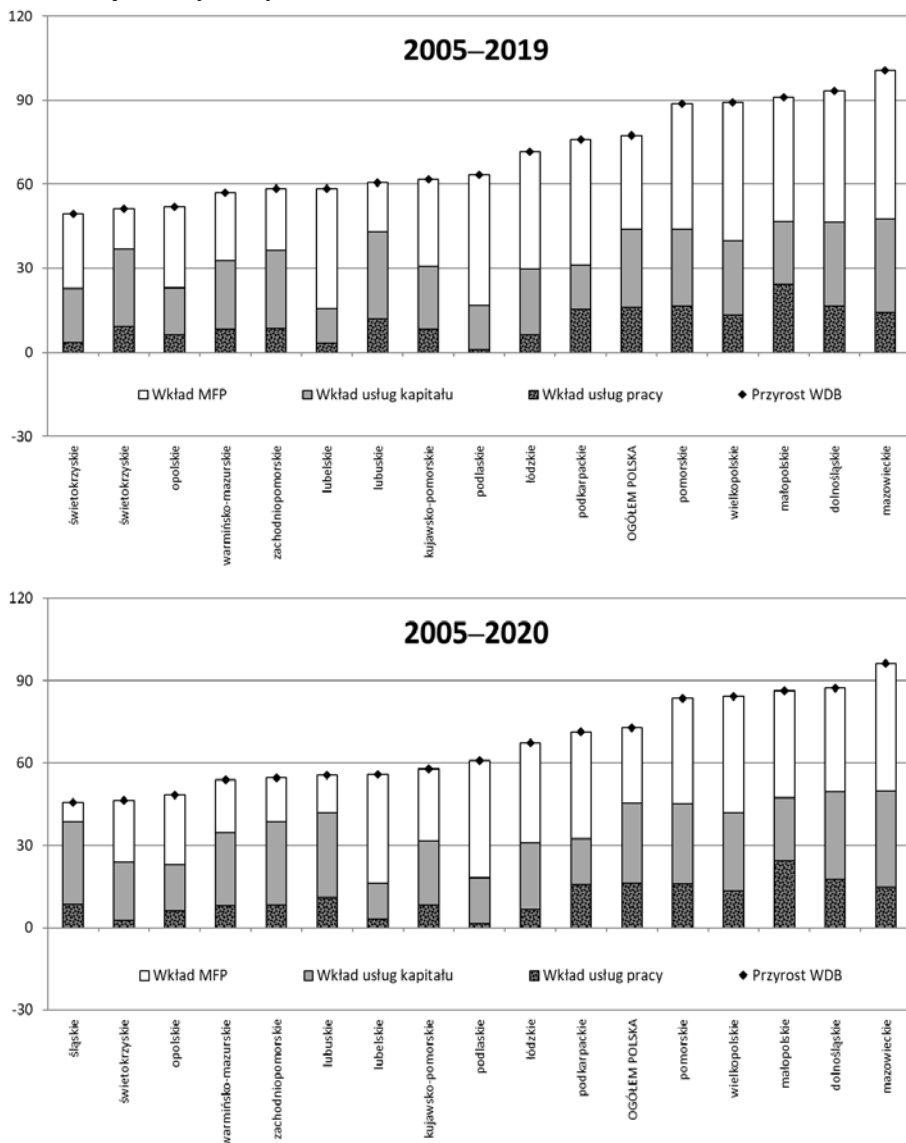
To uzasadnione nieuwzględnienie 2020 r. w dalszej analizie daje także pewną techniczną korzyść, gdyż lata 2005–2019 można podzielić na trzy równe, zatem porównywalne, pięcioletnie okresy. Na rys. 3 są to: lata 2005–2009 (wykres górny), 2010–2014 (wykres środkowy) i 2015–2019 (wykres dolny)<sup>21</sup>. Takie podejście ułatwia wykonanie następujących analiz, szczególnie dlatego, że podział odpowiada pewnym „epokom” w historii gospodarczej kraju. Pierwszy okres kończy się na kryzysie finansowym, który w Polsce, jak wiadomo, miał stosunkowo łagodny przebieg. Drugi – kończy się na zmianie polityki gospodarczej z podażowej na bardziej popytową.

Podobnie jak na wykresach z poprzednich rysunków, słupki znajdujące się na prawo od słupka dla kategorii „POLSKA OGÓŁEM” dotyczą województw rozwijających się szybciej w danym zakresie (tutaj dla sekcji I według PKD 2007) od całego kraju w ujęciu względnym. Jeżeli ten wzrost jest zasługą dużego wkładu produktywności MFP, to jest on szczególnie korzystny, gdyż oparty na zdrowych fundamentach mikroekonomicznych, co wyjaśniono wyżej w części teoretycznej.

---

<sup>21</sup> Dane do wykresów znajdują się w Aneksie.

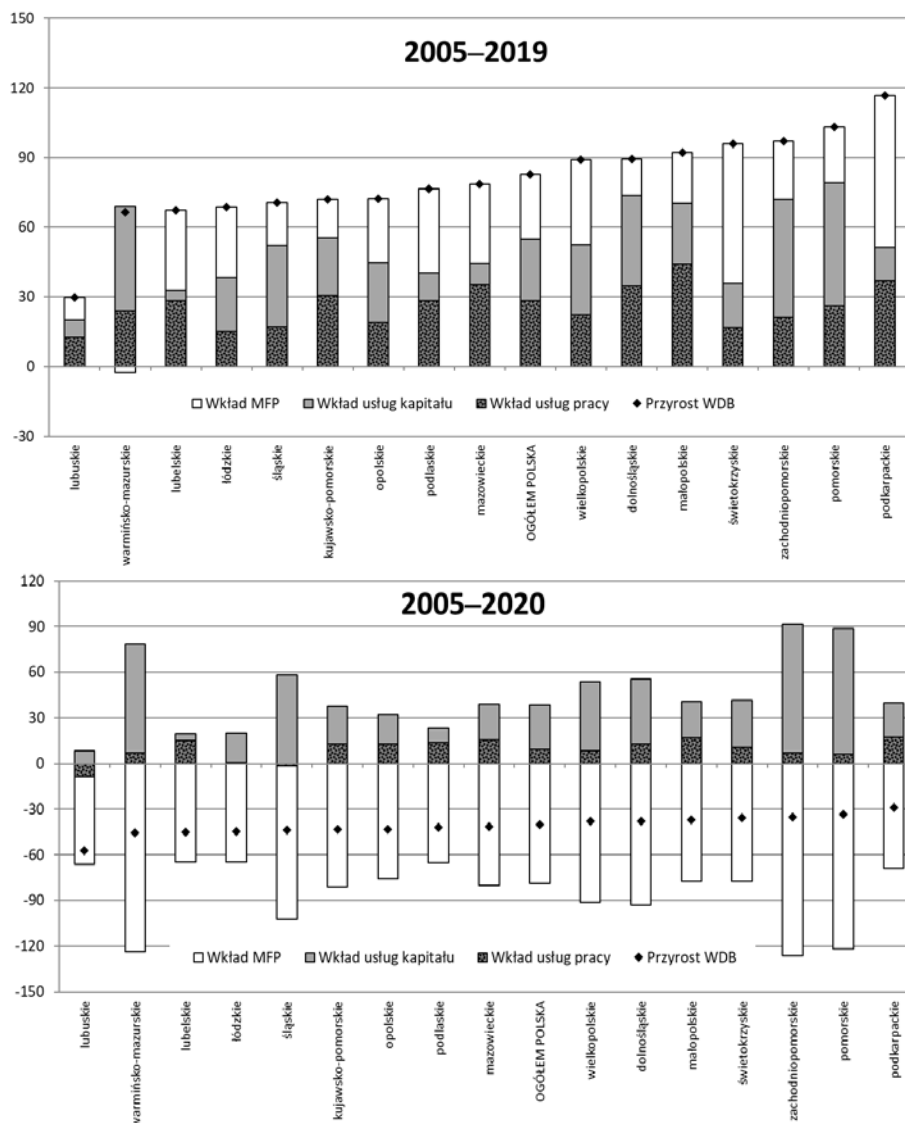
**Rysunek 1.**  
**Dekompozycja skumulowanych przyrostów WDB na wkłady**  
**czynników produkcji i wkład MFP dla zagregowanych gospodarek**  
**polskiej i wojewódzkich w latach 2005–2019 i 2005–2020**



Uwaga: na obu wykresach (górnym i dolnym) województwa zostały uszeregowane według tempa przyrostu WDB.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, <https://stat.gov.pl/statystyki-eksperymentalne/klems-rachunek-produktywnosci/>.

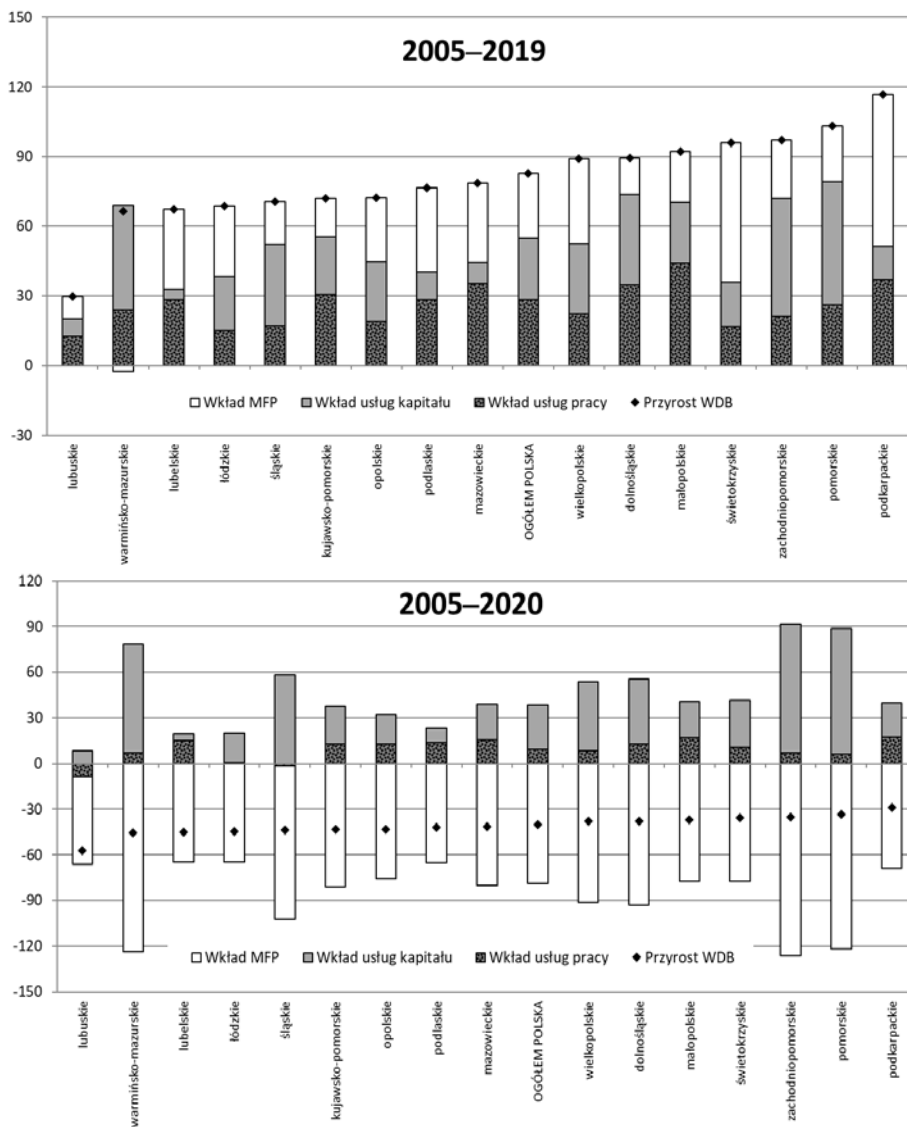
**Rysunek 2.**  
**Dekompozycja skumulowanych przyrostów WDB na wkłady czynników produkcji i wkład MFP w sekcji I według PKD 2007 dla gospodarki polskiej ogółem i gospodarek wojewódzkich w latach 2005–2019 i 2005–2020**



Uwaga: jak dla rys. 1

Źródło: jak dla rys. 1.

**Rysunek 3.**  
**Dekompozycja skumulowanych przyrostów WDB na wkłady**  
**czynników produkcji i wkład MFP w sekcji I według PKD 2007**  
**dla gospodarki polskiej ogółem i gospodarek wojewódzkich**  
**w latach 2005–2009, 2010–2014 i 2015–2019**



Uwaga: jak dla rys. 1

Źródło: jak dla rys. 1.

W świetle powyższego i z obserwacji danych wynikowych, na rys. 3 można stwierdzić, że szczególnie pomyślnym okresem rozwoju zakwaterowania i gastronomii był środkowy okres, dotyczący lat 2010–2014 (środkowy wykres na rys. 3), bowiem wkład MFP do przyrostu WDB jest wyraźnie dodatni na poziomie gospodarki całego kraju i dominuje nad innymi wkładami. Duży jest także w tym okresie wkład kapitału. Łącznie wskazuje to na intensywny proces modernizacji i postępu organizacyjnego, któremu towarzyszy znaczny wzrost rentowności całego sektora zakwaterowania i gastronomii. Należy także sądzić, że wystąpił w tym czasie także korzystny wpływ egzogeniczny, w znacznym stopniu odpowiedzialny za wysoki udział we wzroście wkładu MFP. Ten wpływ egzogeniczny mógł być związany z „odkryciem” Polski przez zagranicznych turystów, którzy częściej wybierali coraz lepszą i tańszą w stosunku do zagranicy polską ofertę w zakresie prezentowanego tutaj sektora gospodarki. Możliwe, że istotnie zwiększyły się krótkie wizyty do najbardziej kosmopolitycznych (najczęściej odwiedzanych przez obcokrajowców) polskich regionów, na co wskazują wysokie białe części słupków (reprezentujące wkład MFP) dla województw: dolnośląskiego, mazowieckiego i małopolskiego. Z kolei pomorskie, podkarpackie i zachodniopomorskie cechują się najwyższym tempem wzrostu WDB, co odpowiada intuicji, że województwa te mają stosunkowo duże zasoby naturalne (morze i góry) dla rozwoju turystyki.

Sytuacja była zupełnie inna w poprzednim okresie, dotyczącym lat 2005–2009 (wykres górny na rys. 3). Tutaj widać, że głównym czynnikiem sprawczym wzrostu (tj. przyrostu WDB) w skali całego kraju jest wzrost nakładów pracy – rosło w tym okresie zatrudnienie w całym sektorze (sekcji I), któremu mógł towarzyszyć do pewnego stopnia wzrost wydajności pracy<sup>22</sup>. Jak się wydaje sytuacja ta była częściowo związana z większym wówczas bezrobociem – nadpodaż pracy była w latach 2005–2009 wchłaniana m.in. przez sektor zakwaterowania i gastronomii. Dodatni był w tym okresie także wkład kapitału. Jednak wkład produktywności MFP na poziomie całego kraju (POLSKA OGÓŁEM na wykresie) był wówczas ujemny, co wskazuje na to, że rentowność sektora w tym czasie się nie zwiększała. Możliwe, że sektor inwestował wówczas w przyszłość, gdyż wysokość szarego słupka dla kapitału jest większa od wysokości ujemnego słupka dla MFP – gdyby sektor nie inwestował tak intensywnie (*ceteris paribus*), to z uwagi na rezydualny charakter wkład MFP do wzrostu WDB byłby zapewne dodatni. Te nakłady mogły przynieść opóźnione korzyści w przyszłym okresie, o którym była mowa w poprzednim akapicie. W tym czasie najszybciej rozwijają się

<sup>22</sup> Z dokładniejszego badania, w którym jakość pracy w ramach rachunku KLEMS jest wydzielona, wiemy, że chodzi tutaj przede wszystkim o wzrost nakładów pracy w godzinach, a tylko w stosunkowo niewielkim stopniu o wzrost jakości pracy (wkład usług pracy obejmuje wkład godzin pracopracowanych i wkład jakości pracy). Zagadnienie to w odniesieniu do sekcji I w PKD 2007 będzie ewentualnie przedmiotem dalszych badań.

województwa: małopolskie, podkarpackie i pomorskie, co jest zgodne z intuicją (góry i morze).

W ostatnim okresie, dotyczącym lat 2015–2019 (wykres dolny), obserwuje się zjawisko częściowego powrotu do sytuacji z lat 2005–2009 na poziomie gospodarki całego kraju. Znowu dominuje wkład wzrostu nakładów pracy do przyrostu WDB, któremu towarzyszy dodatni wkład kapitału i niewielki wkład produktywności MFP. Taka sytuacja mogła być związana ze wzrostem wynagrodzeń w sektorze jako efekt uboczny bardziej prospołecznej polityki gospodarczej państwa w tym czasie. Bowiern względny wzrost wkładu pracy do wzrostu gospodarczego może być wynikiem zarówno wzrostu zatrudnienia przy niezmiennych płacach lub wzrostu płac przy niezmiennym zatrudnieniu lub obydwu tych procesów. Jeżeli za tymi procesami na rynku pracy w sektorze nie nadąża wzrost dochodów sektora to efektem jest zmniejszona produktywność MFP – dla całego kraju jej wkład do wzrostu był w ostatnim analizowanym okresie (lata 2015–2019) bardzo niewielki. Liderami są w tym okresie województwa: dolnośląskie, podkarpackie i zachodniopomorskie.

Bardziej szczegółowa analiza według województw zapewne jest możliwa, ale objętościowo wykracza poza ramy niniejszego artykułu – mogłaby ona być przedmiotem obszernego raportu analitycznego o charakterze bardziej aplikacyjnym.

## PODSUMOWANIE

Głównym celem artykułu jest ukazanie skuteczności zastosowania metodologii KLEMS z obszaru rachunkowości wzrostu gospodarczego do badania sektorów gospodarki, o ile są one zdefiniowane według ustalonych grupowań klasyfikacji PKD. Tak jest w przypadku turystyki, dla której dobrym przybliżeniem jest sekcja I według PKD 2007, obejmująca działalność pod nazwą „zakwaterowanie i gastronomia” – w treści zasadniczej artykułu podano bardziej szczegółowe uzasadnienie dla takiego podejścia.

Przyjmując powyższe założenia oraz bazując na danych opublikowanych przez Główny Urząd Statystyczny, dotyczących rachunku produktywności KLEMS, wykonano dla potrzeb zaprezentowanej w artykule analizy odpowiednie obliczenia i zaprezentowano wyniki. Wskazują one, że dla sekcji I według PKD 2007, zatem także dla sektora turystycznego jako całości (na podstawie przyjętych założeń), wystąpiła dość wyraźnie zarysowana ewolucja w latach 2005–2020. Ze względu na katastrofalny w skutkach rok 2020 dla branży turystycznej, został on potraktowany odrębnie – wykazano, że na tle całej gospodarki, dla której zanotowano kilkuprocentowe spadki, w branży turystycznej spadki te były tak wielkie, że całkowicie pochłonęły łączny skumulowany przyrost działalności (ujmowany jako przyrost WDB) w całym piętnastoletnim okresie, dotyczącym lat 2005–2019.



Jeżeli w analizach pominięto się 2020 r., to można zbadać ewolucję procesów w sektorze turystycznym (ściśle w sekcji I według PKD 2007) dzieląc cały ten okres na trzy pięcioletnie podokresy – 2005–2009, 2010–2014, 2015–2019. Okazuje się, że w pierwszym okresie sektor rozwijał się głównie zasobowo, tj. dzięki dużej kontrybucji czynnika produkcji „praca” do przyrostu WDB. W drugim – to wzrost produktywności był największą siłą napędową wzrostu branży turystycznej. Z kolei, w trzecim – wystąpiło zjawisko powrotu do sytuacji z pierwszego okresu – czynnik „praca” znów miał największy wkład w przyrost działalności rozumianej jako przyrost WDB. We wszystkich trzech okresach rola kapitału we wzroście sektora turystycznego była z kolei względnie na średnim poziomie. Interpretację wyników można ewentualnie pogłębić dokonując analizy według poszczególnych województw, co umożliwi zbadanie dyskretnej architektury przestrzennej wzrostu w czasie.

## BIBLIOGRAFIA

- Agénor PR., Canuto O., *Middle-Income Growth Traps*, Policy Research Working Paper 6210, The World Bank, 2012.
- Ataley R., *The education and the human capital to get rid of the middle-income trap and to provide the economic development*, „Procedia – Social and Behavioral Sciences” 2015, nr 174, s. 969–979.
- Eichengreen B., *Escaping the Middle-Income Trap*, Proceedings – Economic Policy Symposium – Jackson Hole 2011, s. 409–419.
- Felipe J., Abdon A., Kumar U., *Tracking the Middle-Income Trap: What is it, Who is in it, and Why?*, Policy Research Working Paper 715, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY, 2012.
- Gill I.S., Kharas H., *The Middle-Income trap Turns Ten*, Policy Research Working Paper 7403, The World Bank, 2015.
- Glawe L., Wagner H., *The middle-income trap – definitions, theories and countries concerned: a literature survey*, MPRA, University of Hagen, 2016.
- Jorgenson D.W., Gollop F.M., Fraumeni B.M., *Productivity and US Economic Growth*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1987.
- Jorgenson D.W., Griliches Z., *The Explanation of Productivity Change*, „The Review of Economic Studies” 1967, nr 34(3), s. 249–283.
- Jorgenson D.W., Ho M.S., Stiroh K.J., *Information Technology and the American Growth Resurgence*, Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 2005.
- Kotlewski D., Błażej M., *Evidence for Middle-Income Trap Non-occurrence in the Light of KLEMS Growth Accounting for Poland*, „The Review of Income and Wealth” 2022, nr 68(S1).

- Kotlewski D., *Rachunek produktywności KLEMS dla polskiej gospodarki*, Biblioteka Wiadomości Statystycznych, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2020.
- Lin J.Y., Treichel V., *Learning from China's Rise to Escape the Middle-Income Trap: A New Structural Economics Approach to Latin America*, Policy Research Working Paper 6165, The World Bank, 2012.
- Liu X., Schwaag Serger S., Tagscherer U., Chang A.Y., *Beyond catch-up – can a new innovation policy help China overcome the middle income trap?*, „Science and Public Policy” 2017, nr 44(5), s. 656–669.
- Molenda M., Kotlewski D., Węgrzyn P., *Smart technology w przedsiębiorstwach turystycznych jako element zrównoważonego rozwoju*, „Edukacja Ekonomistów i Menedżerów” 2023, nr 68(2), s. 41–60.
- Paus E., *Latin America and the Middle-Income Trap*, ECLAC, United Nations, 2014.
- Romer, P.M., *Endogenous Technological Change*, „Journal of Political Economy” 1990, nr 98(5), s. 71–102.
- Tangen S., *Demystifying Productivity and Performance*, „International Journal of Productivity and Performance Management” 2005, nr 54(1), s. 34–46.
- Vivarelli M., *Structural Change and Innovation as Exit Strategies from the Middle Income Trap*, IZA Discussion Paper 8148, Bonn 2014.
- Zhuang J., Vandenberg P., Huang Y., *Growing beyond the Low-Cost Advantage: How the People's Republic of China can Avoid the Middle-Income Trap*, Asian Development Bank, 2012.

## TURYSTYKA W LATACH 2005–2020 W ŚWIETLE RACHUNKOWOŚCI WZROSTU GOSPODARCZEGO

### Streszczenie

Celem artykułu jest zademonstrowanie możliwości badania niektórych aspektów ekonomicznych turystyki w świetle rachunku produktywności KLEMS z obszaru rachunkowości wzrostu gospodarczego. W części teoretycznej wskazuje się na szczególne znaczenie rezydualnie obliczanej produktywności MFP dla wzrostu gospodarczego na poziomie sektorów i branż gospodarki, obok podstawowych czynników produkcji. Zademonstrowano wyniki obliczeń i dokonano ich wstępnej interpretacji, dzięki temu wykazano skuteczność rachunku produktywności KLEMS w analizie ekonomicznej na poziomie sektorowym na przykładzie sekcji I według PKD 2007.

**Słowa kluczowe:** turystyka, KLEMS, produktywność, MFP, czynniki produkcji

## TOURISM FROM 2005 TO 2020 IN THE LIGHT OF ECONOMIC GROWTH ACCOUNTING

### Abstract

The purpose of the article is to demonstrate the possibility of studying some economic aspects of tourism in the light of the KLEMS productivity account from the field of economic growth accounting. The theoretical part points out the special importance of residually calculated MFP for economic growth at the level of sectors and industries of the economy, in addition to the basic production factors. The results of the calculations are demonstrated and their preliminary interpretation is made, thus demonstrating the effectiveness of the KLEMS productivity accounting in economic analysis at the sectoral level using the example of section I according to NACE rev. 2.

**Keywords:** tourism, KLEMS, productivity, MFP, production factors

#### Cytuj jako:

Kotlewski D., *Turystyka w latach 2005–2020 w świetle rachunkowości wzrostu gospodarczego*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2024, nr 3(82), s. 41–61 DOI: 10.26399/meip.3(82).2024.16/d.kotlewski

#### Cite as:

Kotlewski D. (2024). ‘Tourism from 2005 to 2020 in the Light of Economic Growth Accounting’. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 3(82), 41–61 DOI: 10.26399/meip.3(82).2024.16/d.kotlewski

**ANEKS**  
**Tablica 1. Dane do rysunków 1 i 2**

dane do rysunku 1 (wykres górny)	OCENA POLSKA																
	świętokrzyskie	śląskie	opolskie	warmińsko-mazurskie	zachodniopomorskie	lubuskie	lubuskie	kujawsko-pomorskie	połabskie	łódzkie	połabskie	OCENA POLSKA	pomorskie	wielkopolskie	małopolskie	dolnośląskie	mazowieckie
Przyrost WDB	49.39566	51.31621	51.89554	57.16263	58.46159	58.53837	60.58728	61.81122	63.45446	71.74445	76.17015	77.39826	88.80309	89.29522	91.12611	93.48028	100.6999
Wkład usług pracy	3.512844	9.165661	6.16905	8.214694	8.515661	3.322258	11.87069	8.349318	1.075381	6.284948	15.3648	16.05424	16.63112	13.41775	24.14519	16.65518	14.26668
Wkład usług kapitału	19.38353	27.7856	16.80341	24.47001	28.03998	12.31638	31.0368	22.42605	15.76693	23.53701	15.90217	27.78971	27.38262	26.52605	22.45707	29.77288	33.273
Wkład MFP	26.49929	14.36494	28.92248	24.47792	21.90595	42.89973	17.67979	31.03585	46.61215	41.9225	44.90318	33.55431	44.78935	49.35141	44.52386	47.05223	53.16026
<b>dane do rysunku 1 (wykres dolny)</b>											OCENA POLSKA	zachodniopomorskie	wielkopolskie	małopolskie	dolnośląskie	mazowieckie	
Przyrost WDB	45.62369	46.3704	48.27131	53.97223	54.5777	55.66207	55.81785	57.94555	60.96015	67.31345	71.19686	72.76994	83.56192	84.29025	86.40338	87.17283	96.39292
Wkład usług pracy	8.425737	2.658299	6.085873	7.978518	8.109864	10.94398	3.159881	8.156826	1.37733	6.755301	15.63369	16.12796	15.88132	13.40852	24.41938	17.60222	14.72457
Wkład usług kapitału	30.15118	21.16192	16.82588	26.60585	30.46454	30.95828	12.91311	23.42755	16.84686	24.02549	16.83334	29.17812	29.25681	28.36299	23.02562	32.08812	35.0572
Wkład MFP	7.046776	22.55018	25.35986	19.38786	16.00329	13.75981	39.74486	26.36118	42.73596	36.53266	38.72984	27.46386	38.42379	42.51874	38.95838	37.48248	46.61115
<b>dane do rysunku 2 (wykres górny)</b>											OCENA POLSKA	zachodniopomorskie	świętokrzyskie	małopolskie	pomorskie	połabskie	
Przyrost WDB	29.68245	66.36948	67.26476	68.63522	70.75815	72.18086	72.33145	76.47286	78.47395	82.61761	89.12831	89.57083	92.35464	95.98608	97.01644	103.2508	116.654
Wkład usług pracy	12.41609	23.93361	28.39871	15.02934	16.90211	30.42699	18.87343	28.15145	35.31641	28.16389	22.38404	34.58466	44.10144	16.75619	21.11339	25.88818	36.98457
Wkład usług kapitału	7.69433	44.93826	4.223253	23.20508	35.2083	24.96949	25.78692	12.09051	8.941463	26.8968	29.97067	39.2562	26.18078	19.09642	50.94852	53.18253	14.36293
Wkład MFP	9.572028	-2.56239	34.64274	30.4008	18.64774	16.78439	27.6711	36.2309	34.21608	27.55692	36.7736	15.72998	22.07242	60.13346	24.95453	24.1801	65.19249
<b>dane do rysunku 2 (wykres dolny)</b>											OCENA POLSKA	wielkopolskie	małopolskie	świętokrzyskie	zachodniopomorskie	połabskie	
Przyrost WDB	-57.3799	-45.3227	-45.0284	-44.578	-43.8803	-43.4128	-43.3633	-42.0022	-41.3445	-39.9827	-37.843	-37.6975	-36.7826	-35.5892	-35.2505	-33.2016	-28.8341
Wkład usług pracy	-8.52979	6.925286	15.1308	0.662283	-1.47976	12.85835	13.09709	13.90614	15.75681	9.300162	8.327196	12.77931	16.99995	10.49241	7.035102	6.301277	17.1796
Wkład usług kapitału	8.582824	71.37633	4.547196	19.45753	58.26827	24.69295	18.98571	9.453526	23.14162	29.4077	45.21308	42.67014	23.76018	31.14302	84.26652	82.36715	22.65439
Wkład MFP	-57.4329	-123.624	-64.7064	-64.6978	-100.669	-80.9641	-65.3619	-80.2421	-78.6906	-91.3833	-93.147	-77.5428	-77.2246	-126.552	-121.87	-68.6681	

Uwagi i źródło jak przy rys. 1 i 2.

ANEKS (cd.)  
Tablica 2. Dane do rysunku 3

<b>dane do rysunku 3 (wykres górny)</b>	Przyrost WDB	0,073838	9,605612	11,83966	15,35452	15,9083	15,59441	15,67098	16,84801	19,12154	19,5327	20,03024	23,46835	25,16772	25,69	26,66368	29,57982	31,113	
	Wkład usług pracy	6,656815	15,10507	8,528745	14,23666	10,65824	3,016618	16,2108	10,7915	11,97173	14,46977	14,60846	9,941657	11,49532	14,25027	13,52577	13,4082	20,61182	
	Wkład usług kapitału	6,607835	6,131429	0,536482	5,388416	1,921969	3,356891	0,462509	0,462509	21,26113	1,727403	11,04289	7,896148	2,582805	5,127561	10,01031	8,792155	3,002336	16,67661
	Wkład MFP	-13,1908	-11,6309	2,774433	-4,27055	2,810625	9,220904	-1,00232	-15,2046	5,422406	-5,97997	-2,47437	10,94389	8,544841	1,429421	4,345759	13,16929	-6,17544	
<b>dane do rysunku 3 (wykres środkowy)</b>	Przyrost WDB	9,263511	20,8365	21,47179	23,07545	23,54706	24,34889	24,74662	27,61905	27,85527	28,71996	30,71818	30,94296	32,45178	34,23171	34,78574	36,23083	37,58487	
	Wkład usług pracy	1,717353	3,918603	4,279844	2,022257	-1,38074	6,754852	-1,56129	6,022656	2,581854	1,999329	4,67884	4,617682	4,337056	11,34169	-7,09775	12,0757	-5,76077	
	Wkład usług kapitału	-5,05494	5,82721	-0,09473	12,06224	22,39711	3,009104	29,23966	-0,62627	5,430906	19,44545	0,096757	12,71656	21,52327	7,327184	31,59339	9,030731	32,94389	
	Wkład MFP	12,6011	11,09069	17,28668	8,990958	2,530698	14,58493	-2,93175	22,22266	19,84251	7,281186	25,94303	13,60871	6,591452	15,56284	-10,2901	15,1244	10,40175	
<b>dane do rysunku 3 (wykres dolny)</b>	Przyrost WDB	12,92036	13,36683	13,83994	13,93351	16,62979	17,38654	18,60022	19,49158	19,81588	20,77624	20,9024	21,13127	21,22367	21,67801	21,77772	22,66631	24,11211	
	Wkład usług pracy	8,699201	10,79196	1,871578	5,139155	17,20603	7,834603	4,852265	9,805592	4,271986	16,04576	11,25555	13,29525	1,044496	8,900758	13,49915	8,451216	16,37759	
	Wkład usług kapitału	-0,53905	7,365297	0,849638	2,474234	6,000985	3,538161	6,388753	8,419132	4,86238	8,26058	9,133883	8,635386	3,013767	5,732199	6,39852	1,843449	14,76126	
	Wkład MFP	4,760207	-4,79043	11,11872	6,320121	-6,57722	6,013778	7,359205	1,266851	10,68151	-3,5301	0,512965	-0,79937	17,16541	7,04505	1,880048	12,37165	-7,02674	

Uwagi i źródło jak przy rys. 3.

## W POSZUKIWANIU METODY WYZNACZANIA WARTOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA SPOŁECZNEGO

DOI: 10.26399/meip.3(82).2024.17/e.florczak

### WPROWADZENIE

Zagadnienie prospołeczności ma istotne miejsce zarówno w teorii ekonomii, intelektualnym nurcie perspektywy nauk ekonomicznych, jak i w praktycznych przejawach życia gospodarczego. Dlatego również z punktu widzenia użyteczności, kreowania rozwoju cywilizacyjnego ważne jest, aby podjąć próbę nadania i określenia kwantyfikowalnej wartości prospołeczności w życiu gospodarczym. Problematyka prospołeczności w ekonomii dotyczy realizacji celów społecznych w ramach działalności rynkowej. W tym zakresie wyodrębnił się specyficzny podmiot określany jako **przedsiębiorstwo społeczne**.

Tematyka przedsiębiorstwa społecznego już na etapie tworzenia definicji wzbudza dyskusje i brak jednoznaczności zarówno w obszarze teorii ekonomii, jak i praktyki gospodarczej<sup>2</sup>.

Chociaż tematyka przedsiębiorstw społecznych na gruncie naukowym i akademickim rozpatrywana jest od ponad 20 lat, nadal mówi się o niejednoznaczności definicyjnej, jaka dotyczy przedsiębiorstwa społecznego. Na przestrzeni lat w literaturze międzynarodowej tworzone były definicje przedsiębiorstw społecznych, na które wpływ miały **kraj, położenie kontynentalne, instytucje tworzące definicje czy perspektywy badawcze, jakie prezentują autorzy**.

Kluczowym jednak punktem wyjścia do dyskusji nad różnorodnymi definicjami jest, wspólne dla wszystkich podejść, stwierdzenie, że przedsiębiorstwo społeczne to

---

<sup>1</sup> Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, ORCID 0000-0002-5958-7163, e-mail: ewelina.florczak@gmail.com.

<sup>2</sup> Wskazuje to J. Brdulak, E. Florczak, *Uwarunkowania działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Uczelni Łazarskiego, Warszawa 2016.

podmiot, który w ramach działalności gospodarczej realizuje określone cele społeczne. Jednak na etapie dyskusji naukowej i praktyki gospodarczej wyodrębnia się szczegółowe składowe elementy zagadnienia metodyki tworzenia definicji przedsiębiorstwa społecznego. Z tego powodu możemy wyodrębnić perspektywy, które określają jego zakres – odnoszący się do ogółu podmiotów realizujących cele społeczne lub ściśle określonych form wskazanych przez rozwiązania legislacyjne w poszczególnych krajach.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie profilu przedsiębiorstwa społecznego w kontekście wieloznaczności definicyjnej. Następnie omówiona zostanie problematyka wartości w ekonomii i użytkowej wartości społecznej. Teza, jaka przyświeca niniejszym rozważaniom, określa, że w obliczu pluralizmu definicyjnego przedsiębiorstwa społecznego, sposobem, jaki pozwoli na odnalezienie wspólnego mianownika między definicjami, jest poszukanie metody na obliczenie wartości społecznej, generowanej przez przedsiębiorstwa niezależnie od formy prawnej, struktury organizacyjnej, lokalizacji kontynentalnej czy państwowej. Do konstruowania metody obliczania użytkowej wartości społecznej wykorzystano model usytuowania przedsiębiorstwa społecznego w społeczeństwie obywatelskim, zaproponowany przez autorkę<sup>3</sup>.

## WIELOZNACZNOŚĆ DEFINICYJNA PRZEDSIĘBIORSTWA SPOŁECZNEGO

Od lat 90. XX w., kiedy w literaturze naukowej zaczęły pojawiać się zagadnienia przedsiębiorstw społecznych, prezentowane są równocześnie propozycje definicyjne. Tworzone są przez naukowców, ośrodki badawcze i naukowe, instytucje sfery publicznej, więc ta różnorodność instytucjonalna i podmiotowa ma znaczny wpływ na formułowane treści w tworzeniu określonych definicji.

Powszechnie uważa się, że początki współczesnej przedsiębiorczości społecznej sięgają końca lat 70. XX w., kiedy w Stanach Zjednoczonych Bill Draytona założył Ashokę, organizację stworzoną w celu podkreślania pracy przedsiębiorców społecznych – przedsiębiorców zaangażowanych w rozwiązywanie problemów społeczno-ekonomicznych.

W latach 70. rozpoczął swoją działalność także Muhammed Yunus<sup>4</sup>, który w Bangladeszu założył Grammen Bank, przyznający najbiedniejszym mieszkańcom mikrokredyty na preferencyjnych warunkach. Jego założeniem było i jest pomoc biednym rodzinom, szczególnie kobietom, aby mogły samodzielnie wyzwolić się z ubóstwa, poprzez samozatrudnienie lub podjęcie innej pracy zarobkowej.

<sup>3</sup> Niniejsze rozważania są kontynuacją tematyki podjętej w: E. Florczak, *Wartość przedsiębiorstwa społecznego w systemie rynkowym społeczeństwa obywatelskiego*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2023, nr 70(4), s. 19–35.

<sup>4</sup> M. Yunus, *Świat bez ubóstwa. Czas na przedsiębiorstwo społeczne*, ConCorda sp. z o.o., Warszawa 2013.

W Europie początek działalności modelowych dla europejskiej interpretacji przedsiębiorstw społecznych datuje się na rozwój spółdzielni społecznych w północnych Włoszech. Rozwój przedsiębiorstw w tym kraju był odpowiedzią na ówczesne problemy socjalne, których państwo nie było w stanie efektywnie rozwiązać. Wówczas wykorzystano funkcjonujące tam na szeroką skalę spółdzielnie i nadano im specjalną funkcję realizacji usług społecznych i integracji społeczno-zawodowej. Przejęły one zarazem w dużym stopniu zadania właściwe dla sfery instytucji publicznych i podkreśliły oddolny, obywatelski i lokalny charakter zabezpieczenia podstawowych potrzeb socjalnych społeczeństwa włoskiego (szczególnie północnej i zachodniej części). Uznanie prawne spółdzielni społecznych we Włoszech dokonało się w 1991 r. poprzez uchwalenie odrębnego aktu prawnego im poświęconego – wyodrębniając spółdzielnie działające w obszarze zdrowia, edukacji i usług społecznych (spółdzielnie typu A) i spółdzielnie integrujące z rynkiem pracy (spółdzielnie typu B)<sup>5</sup>.

Ważne jest również skierowanie uwagi na kontynent amerykański, gdzie w późniejszym okresie w Stanach Zjednoczonych instytucjonalne ujęcie tematyki przedsiębiorstw społecznych zaznaczyło się w 1993 r., kiedy Harvard Business School wprowadził program *Social Enterprise Initiative*<sup>6</sup>. Wówczas na większą skalę w Stanach Zjednoczonych, i w Europie, wprowadzano systemowe programy poświęcone przedsiębiorczości społecznej – w kontekście naukowym, badawczym, szkoleniowym i praktycznym. W USA, z uwagi na przedsiębiorczą tradycję tego kraju, prospołeczność będzie umiejscawiana również wśród podmiotów komercyjnych, które realizując cele społeczne, traktowane są jako przedsiębiorstwa społeczne w ramach szerokiej i pojemnej definicji przedsiębiorczości społecznej w tym kraju, nieograniczającej się do form prawnych czy struktury własności.

Dlatego też analizę różnorodności definicyjnej warto dokonać pod kątem różnienia na europejskie i amerykańskie podejście do definiowania przedsiębiorstw społecznych. Ważne jest również naukowe rozpatrzenie, jak to podejście ewoluowało na przestrzeni lat w dwóch rozpatrywanych perspektywach.

W Unii Europejskiej przedsiębiorstwa społeczne wprowadzone zostały w strategiczną politykę spójności ekonomicznej i społecznej instytucji unijnych, w szczególności Rady Europejskiej, Rady Unii Europejskiej, Parlamentu Europejskiego, Komisji Europejskiej, Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów<sup>7</sup>. Koncepcja

<sup>5</sup> C. Borzaga, A. Santuari, *Przedsiębiorstwa społeczne we Włoszech*, MPiRS, Warszawa 2005, s. 26–27.

<sup>6</sup> <https://www.hbs.edu/socialenterprise/about/> [dostęp: 23.07.2024].

<sup>7</sup> Więcej na ten temat: J. Brdulak, E. Florczak, T. Gardziński, *Przedsiębiorstwo społeczne szansą zmniejszenia kosztów napięć we współczesnym kapitalizmie*, [w:] *Prospołeczność w życiu społeczno-gospodarczym w XXI wieku*, red. E. Florczak, M. Dahl, Oficyna Wydawnicza Uczelni Łazarskiego, Warszawa 2021.



ta polega na uznaniu przedsiębiorstw społecznych jako ważnego elementu aktywizacyjnej polityki społeczno-gospodarczej i prozatrudnieniowej w UE. Formy prawne przedsiębiorstw społecznych, jakie są szczególnie obecne w państwach unijnych, są wynikiem historycznych uwarunkowań. W tradycji europejskiej podkreślić należy spółdzielczy i stowarzyszeniowy rodowód przedsiębiorstw społecznych, który ukształtował się szczególnie w gospodarce państw Europy Zachodniej i Południowej (należy zaznaczyć bogatą tradycję spółdzielczą i stowarzyszeniową w Polsce, mającą swoje początki w XVIII w.). Takie podejście wyznacza tzw. instytucjonalny kontekst identyfikacji przedsiębiorstw społecznych, zorientowany na formach prawnych podmiotów – jest tu mowa przede wszystkim o spółdzielniach, stowarzyszeniach, fundacjach, towarzystwach wzajemnościowych. Uwagę jednak zwraca różny kontekst instytucjonalny w poszczególnych krajach europejskich, ponieważ każde państwo ze względu na indywidualną tożsamość systemową, historyczną, kulturową i społeczną, wykształciło odmienne podejście do definiowania, a także uwzględniania przedsiębiorstwa społecznego w swojej przestrzeni gospodarczej i politycznej. Dlatego też w 1996 r. Europejska Sieć Badawcza EMES<sup>8</sup> podjęła się określania wspólnych kryteriów w celu identyfikacji funkcjonujących podmiotów gospodarczych, które mogłyby zostać nazwane „przedsiębiorstwami społecznymi” w każdym z piętnastu badanych państw. Na podstawie badań, sieć przyjęła następującą definicję: „Przedsiębiorstwo społeczne może być definiowane jako prywatna, autonomiczna organizacja dostarczająca produktów lub usług na rzecz szerszej społeczności, której założycielem albo zarządzającym jest grupa obywateli i w której zakres korzyści materialnych podlega ograniczeniom”<sup>9</sup>.

Z kolei w Stanach Zjednoczonych przedsiębiorstwo społeczne pozostaje pojęciem bardzo szerokim i często dość niejasnym, odnoszącym się przede wszystkim do rynkowej działalności gospodarczej, służącej celowi społecznemu. Przedsiębiorstwo społeczne jest zatem postrzegane jako innowacyjna odpowiedź na problemy finansowe organizacji non-profit, które mają coraz większe trudności w pozyskiwaniu prywatnych darowizn oraz dotacji rządowych i fundacyjnych<sup>10</sup>. Podejście amerykańskie ma wpływ na otwarcie się przedsiębiorczości społecznej na różnorodne sfery życia

<sup>8</sup> EMES – francuska organizacja – sieć badawcza zajmująca się badaniami nowopowstających w latach 90. XX w. przedsiębiorstw społecznych w Europie (1996–1999). Inicjatorem powstania sieci badawczej była Dyrekcja Generalna ds. Badań Komisji Europejskiej, która zleciła zakreślony wówczas zakres badawczy przedsiębiorstw społecznych w Unii Europejskiej. W dalszych latach EMES rozszerzył swoją działalność i obecnie łączy ona ośrodki badawcze, naukowców, wyspecjalizowane w ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej z całej Europy.

<sup>9</sup> J. Defourny, *Przedsiębiorstwo społeczne w poszerzonej Europie: koncepcja i rzeczywistość*, „Rynek Pracy” 2005, nr 1, s. 31.

<sup>10</sup> J.G. Dees, *Enterprising Nonprofits*, „Harvard Business Review” 1998, January – February, s. 55–67.

społeczno-gospodarczego, nieodnoszące się jedynie do problemu wykluczenia społecznego i realizacji podstawowych usług społecznych, ale jest przejawem budowania innowacyjnego podejścia przedsiębiorców i liderów lokalnych do podnoszenia jakości życia społeczności lokalnych.

Podkreślając rynkowy charakter przedsiębiorstw społecznych, należy zwrócić uwagę na równoważenie kondycji ekonomicznej i finansowej, która jest niezbędna do realizacji misji społecznej. Dlatego też w amerykańskim podejściu wyniki finansowe są istotnym elementem działalności przedsiębiorstw społecznych i pozwalają na generowanie tzw. podwójnego wyniku, czyli osiąganie korzyści finansowych i społecznych w ramach swojej działalności gospodarczej oraz misji społecznej.

Polskie definicje przedsiębiorstwa społecznego zaczęły pojawiać się w literaturze naukowej na początku XXI w.<sup>11</sup> po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Szczególnie tematyka ta upowszechniła się podczas realizacji Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL, finansowanej przez Europejski Fundusz Społeczny<sup>12</sup>. W ramach tematu przewodniego programu – wzmocnienia krajowej gospodarki społecznej (trzeciego sektora) – rozwinęły się inicjatywy naukowe, badawcze, konferencyjne i projektowe w dziedzinie przedsiębiorczości społecznej. I tak, jednymi z pierwszych autorów polskiej definicji przedsiębiorstwa społecznego są J. Hausner i H. Izdebski, którzy określają ją jako: „Społecznie użyteczną działalność gospodarczą prowadzoną w rozwijającym się obszarze ekonomii społecznej”<sup>13</sup>, a przedsiębiorstwo społeczne jako: „[...] organizację prowadzącą działalność gospodarczą, która wyznacza sobie cele ściśle społeczne i która inwestuje wypracowane nadwyżki zależnie od wyznaczonych sobie celów w działalność lub we wspólnotę, zamiast kierować się potrzebą osiągnięcia maksymalnego zysku na rzecz akcjonariuszy lub właścicieli”<sup>14</sup>.

<sup>11</sup> <https://publicystyka.ngo.pl/przedsiębiorstwa-spoeczne-doc-dr-hab-ewa-les-gazeta-prawna> [dostęp: 03.08.2024]; J. Blicharz, *Gospodarka społeczna: nowy model przedsiębiorczości w służbie interesu ogólnego?*, „Acta Universitatis Wratislaviensis. Przegląd Prawa i Administracji” 2002, nr 4116, t. CXXVIII, [https://repozytorium.uni.wroc.pl/Content/136271/PDF/02\\_J\\_Blicharz\\_Gospodarka\\_spoeczna\\_nowy\\_model\\_przedsiębiorczosci.pdf](https://repozytorium.uni.wroc.pl/Content/136271/PDF/02_J_Blicharz_Gospodarka_spoeczna_nowy_model_przedsiębiorczosci.pdf) [dostęp: 22.07.2024].

<sup>12</sup> Inicjatywa Wspólnotowa EQUAL jest częścią strategii Unii Europejskiej na rzecz stworzenia większej liczby lepszych miejsc pracy i zapewnienia szerokiego do nich dostępu. Głównym celem inicjatywy EQUAL jest testowanie oraz popieranie nowych sposobów zwalczania wszelkich form dyskryminacji i nierówności na rynku pracy, z powodu płci, pochodzenia rasowego, etnicznego, wyznania, przekonań, niepełnosprawności, wieku lub orientacji seksualnej, zarówno wobec osób zatrudnionych, jak i poszukujących pracy, <http://www.equal.org.pl/equal.php?lang=pl> [dostęp: 22.07.2024].

<sup>13</sup> J. Hausner, H. Izdebski, *Przedsiębiorstwo społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, skrypt 4, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej UEK, Kraków 2008.

<sup>14</sup> K. Herbst, *Tezy do „Ekspertyzy w zakresie wzmocnienia instytucji Ekonomii Społecznej”*, „Kwartalnik Ekonomia Społeczna” 2008, nr 2/(3), UE, MSAP, Kraków 2008.

W Polsce od 2022 r. funkcjonuje prawna definicja przedsiębiorstwa, mającego status przedsiębiorstwa społecznego – zgodnie z ustawą o ekonomii społecznej z dnia 5 sierpnia 2022 r. Według jej zapisów przedsiębiorstwo społeczne – to podmiot ekonomii społecznej, który prowadzi działalność gospodarczą zarejestrowaną, działalność odpłatną pożytku publicznego, działalność kulturalną lub oświatową, spełnia formalne zasady co do zatrudniania personelu, podejmowania formy działalności zorientowanej na usługi, przyjmuje określoną wewnętrzną politykę do rozporządzania zyskiem i stosuje zasady związane z partycypacją pracowników w zarządzanie przedsiębiorstwem<sup>15</sup>.

Powyższe zapisy określają w sposób formalno-administracyjny charakter i miejsce przedsiębiorstwa społecznego. Podsumowując główne wytyczne, jakie wynikają z ustawy, specyfikę przedsiębiorstwa społecznego kształtuje przede wszystkim jego funkcja (integracja i reintegracja społeczno-zawodowa), realizacja usług społecznych i socjalnych, struktury zatrudnienia, z uwzględnieniem osób z grupy tzw. wykluczenia społecznego i zarządzania demokratycznego, a także celów przeznaczania zysku z działalności gospodarczej.

Przedstawione spektrum perspektyw terminologicznych przedsiębiorstwa społecznego wskazuje z jednej strony na chaos definicyjny, niejednoznaczność i trudność w ostatecznym jej określeniu, lecz z drugiej strony inspiruje do poszukiwania istoty wspólnej dla różnorodnych podejść. Istotą tą jest tworzenie społecznej wartości dodanej przez przedsiębiorstwo społeczne, czyli podkreślenie jego funkcjonalnej użyteczności, oddziałującej na otoczenie wewnętrzne i zewnętrzne. Z kolei przedstawiona różnorodność definicyjna świadczy o potencjale tej formy działalności i jej zdolności adaptacyjnych do różnorodnych uwarunkowań. Takie podejście przyświeca autorce, odwołującej się do tezy przyjętej na początku rozważań, o uznaniu różnorodności definicyjnej i wyodrębnieniu uniwersalnego sposobu do określania identyfikacji wartości użytkowej generowanej przez przedsiębiorstwa bez względu na ich formę prawną i strukturę zarządczą.

Dodatkowo analizę definicyjną można przeprowadzić poprzez zidentyfikowanie cech odróżniających je od typowo komercyjnych przedsiębiorstw rynkowych, a także celów i funkcji, jakie realizuje w ramach swojej działalności. Jest to przydatne w procesie określania społecznej wartości użytkowej przedsiębiorstw społecznych. Jak określa A. Waligóra<sup>16</sup>, sens gospodarowania ma charakter wielowymiarowy i częściowo pozamaterialny. Dlatego różnica między przedsiębiorstwami społecznymi a komercyjnymi nie powinna być radykalna, lecz stopniowana. Istota tego różnicowania, w ramach niniejszej pracy, dotyczy identyfikacji obszarów generowania społecznej wartości

<sup>15</sup> Więcej na ten temat: J. Brdulak, E. Florczak, *Przedsiębiorstwo społeczne w ujęciu ustawy o ekonomii społecznej versus teoria i praktyka gospodarcza*, „Studia Ekonomiczne i Regionalne” 2022, vol. 15, issue 4.

<sup>16</sup> A. Waligóra, *Przedsiębiorczość społeczna, gospodarka społeczna, ekonomia społeczna*, CeDeWu, Warszawa 2022, s. 27.

dodanej, niezależnie od form prawnych i organizacyjnych podmiotów. W konsekwencji główne kategorie różnic można odnieść do 5 wymiarów, które dotyczą specyfiki przedsiębiorstwa społecznego<sup>17</sup>.

Pierwszym jest motyw powstania – przedsiębiorstwo społeczne cechuje się tym, że powołane zostaje do życia z powodu i dla celów społecznych; do realizowania zmiany społeczno-ekonomicznej otoczenia.

Drugim jest misja – dla przedsiębiorstw społecznych realizowanie celów społecznych jest jednoznacznie połączone z ich misją, a zysk jest narzędziem do realizacji tych celów. W związku z tym maksymalizacja zysku nie będzie głównym celem działalności przedsiębiorstwa.

Trzecim jest rodzaj prowadzonej działalności – rozpatrywane tutaj będą zarówno usługi, jak i produkty, które wytwarzają społeczną wartość użytkową.

Czwartym jest ekonomizacja celów społecznych – cele społeczne w tym zakresie są stymulatorem działalności gospodarczej, która daje szansę na ich realizację i spełnienie oczekiwań w zakresie społecznych potrzeb. Należy wskazać na termin **ekonomizacji celów społecznych** jako generowanie wartości ekonomicznej w ramach realizacji celów społecznych. Wprowadza to synergię postępu społecznego i ekonomicznego w kategoriach wzrostu ekonomicznego, rozwoju jakościowego i ilościowego.

Piąty aspekt to podwójny rachunek wartości ekonomiczno-społecznej – dotyczy on tego, że kwantyfikacji w przypadku przedsiębiorstw społecznych podlegają zarówno rezultaty działalności ekonomicznej, jak i społecznej.

Takie funkcje odnoszą się do przedsiębiorstw społecznych w ujęciu administracyjnym i prawnym (poprzez wpisanie ich w treści ustaw i aktów prawnych)<sup>18</sup>, a także były przedstawiane w początkowym etapie dyskusji naukowej, dotyczącej obecności przedsiębiorstw społecznych w gospodarce<sup>19</sup>.

Patrząc na ewolucję działalności i postrzegania przedsiębiorstw społecznych, należy wskazać na rozwój katalogu funkcji, jakie one pełnią – również podążając za ewolucją rynku i potrzeb, które pojawiają się na przestrzeni lat:

- rozwój społeczny w szerszym zakresie zaspokajania potrzeb turystycznych, kulturalnych, estetycznych – dotyczący społeczeństw z wyższym dochodem rozporządzalnym;

<sup>17</sup> Należy ponadto zwrócić uwagę na szeroko zakrojoną konceptualizację przedsiębiorczości społecznej. Więcej na ten temat: A. Pacut, *Rozwój przedsiębiorczości społecznej w Polsce*, Scholar, Warszawa 2022.

<sup>18</sup> E. Florczak, K. Skrobisz, *Samorząd gminny a ekonomia społeczna – struktura organizacyjna i perspektywy współpracy*, Oficyna Wydawnicza Uczelni Łazarskiego, Warszawa 2023.

<sup>19</sup> E. Leś, *Gospodarka społeczna, nowa gospodarka społeczna, przedsiębiorstwo społeczne*, [w:] *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, red. E. Leś, WUW, Warszawa 2008.

- realizacja pozafinansowych celów przedsiębiorców, w tym kreowanie trendów, zaangażowanie w społeczne inicjatywy;
- integracja wartości ekonomicznych i społecznych na poziomie oferty zewnętrznej przedsiębiorstwa, jak również jego środowiska wewnętrznego;
- rozwój świadomości konsumentów, w kontekście wyborów konsumenckich dyktowanych prospołecznymi względami przedsiębiorstwa i społeczną wartością oferowanych przez nie dóbr i usług;
- rozwój przedsiębiorczości obywatelskiej, jako kierunek kształtowania lokalnego otoczenia gospodarczego i rozwiązywanie lokalnych problemów poprzez ukierunkowaną działalność gospodarczą;
- realizacja założeń gospodarki zamkniętego obiegu – w tym należy wskazać na zrównoważone gospodarowanie zasobami i działalność w obszarze tzw. zielonej gospodarki.

Zakres funkcji będzie z biegiem lat się poszerzał i zmieniał równoległe do zmian następujących na rynku i w życiu społeczno-gospodarczym.

Uwidacznia się tutaj integralność funkcji przedsiębiorstwa społecznego poza typowe funkcje: wytwórczą, finansową i ekonomiczną. Jak wskazuje K. Wygnański<sup>20</sup>, jego funkcją bowiem nie jest tylko wytwarzanie określonych dóbr i usług, ale też mobilizacja kapitału społecznego, generowanie innowacyjności oraz poszerzanie rynku przez włączanie do uczestnictwa w nim osób dotychczas wykluczonych. Poszerzanie rynku odnosi się również do uwzględniania wielu innych interesariuszy przedsiębiorstwa (bezpośrednich i pośrednich, będących odbiorcami wartości społecznych generowanych przez przedsiębiorstwo społeczne).

Rozszerzenie rynku dotyczy uwzględnienia w jego zasięgu celów społecznych, które dzięki ich ekonomizacji mogą przełożyć się na wymierną zmianę rozwojową. W literaturze zaznacza się, że przedsiębiorstwo społeczne jest częścią gospodarki rynkowej, ale specyficzną, gdyż lokującą swoją misję i cele poza rynkiem. Uczestniczy w gospodarce rynkowej, jednak według specyficznych reguł, co różni je od przedsiębiorstw komercyjnych<sup>21</sup>. Takie spojrzenie można rozszerzyć do stwierdzenia, że działalność gospodarcza przedsiębiorstw społecznych pozwala na ekonomizację ich społecznych celów i misji, przez co mogą być realizowane w bardziej skuteczny i wymierny sposób.

Przedstawiony zakres definicyjny wskazuje, że problematyka przedsiębiorstwa społecznego jest bezpośrednio powiązana z praktyką gospodarczą, społeczną i skomplikowanymi ich przejawami w zależności od kraju i regionu, w którym się rozstrzygają.

<sup>20</sup> J.J. Wygnański, *Przedsiębiorstwo społeczne, Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa 2008.

<sup>21</sup> E. Czerwińska, *Ekonomia społeczna w ujęciu prawnym*, [w:] *Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym – raport z badań*, W. Czemieli-Grzybowska (red.), Regionalny Instytut Społeczno-Ekonomiczny, Białystok 2010, s. 174.

Dowodzi to temu, że wprowadzenie jednoznacznej uniwersalnej definicji odnoszącej się do kategorii prawnych, własnościowych, organizacyjnych może wykluczyć podmioty, które faktycznie realizują cele społeczne i mają silne prospołeczne oddziaływanie na otoczenie, w którym się znajdują. Z drugiej strony należy zrozumieć potrzebę porządkowania podmiotów dla celów administracyjnych i urzędniczych. Przyjmując jednak ekonomiczno-społeczną perspektywę, autorka wprowadza koncepcję określania przedsiębiorstw społecznych ze względu na użytkową wartość społeczną, jaką generują.

## WARTOŚĆ SPOŁECZNA W EKONOMII

Mówiąc o społecznej wartości użytkowej przedsiębiorstwa, należy rozpocząć rozważania od samej kategorii wartości w ekonomii i różnych jej przejawów. Wartość jest jednym z najważniejszych pojęć ekonomicznych, która określa zasadność i celowość gospodarowania. Od czasów starożytnych definiowana była m.in. przez filozofów, ekonomistów teoretyków i przedstawicieli praktyki zarządzania.

Odnosząc się do działalności podmiotów gospodarczych, kluczowe jest pojęcie ekonomicznej wartości dodanej (*Economic Value Added*), które zostało wprowadzone przez Bennetta Stewarta III w 1991 r. Według tej definicji przedsiębiorstwo generuje ekonomiczną wartość dodaną, gdy stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału jest wyższa od średniego ważonego kosztu kapitału (WACC).

Podkreślić należy, że przez ekonomiczną wartość przedsiębiorstwa rozumiana jest jego zdolność do generowania wolnych przepływów pieniężnych w przyszłości. Jednak na przestrzeni lat coraz częściej zwraca się uwagę na zmianę paradygmatu w ekonomii i skierowanie go w stronę upodmiotowienia człowieka w procesie gospodarowania, a także wyznaczania różnorodnych celów działalności przedsiębiorstwa.

Biorąc pod uwagę takie założenia M. Panfil i A. Szablewski określili główne kierunki niezbędnej modyfikacji definiowania wartości przedsiębiorstwa:

- „przeformułowanie celu przedsiębiorstwa: od maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy do maksymalizacji wartości dla interesariuszy i zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstwa;
- modyfikacja systemu motywacyjnego: podporządkowanie go długoterminowemu budowaniu wartości, a nie krótkoterminowym zyskom;
- wzmocnienie społecznego wymiaru zarządzania wartością przedsiębiorstwa”<sup>22</sup>.

<sup>22</sup> M. Panfil, A. Szablewski, *Historia, standardy i techniki wyceny przedsiębiorstwa*, [w:] *Wycena przedsiębiorstwa. Od teorii do praktyki*, M. Panfil, A. Szablewski (red. nauk.), Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2011, s. 27.

Odnosząc się do przedsiębiorstwa społecznego, należy zaznaczyć przeważające znaczenie nowego definiowania wartości w kontekście celów i funkcji, jakie ma realizować w życiu społeczno-gospodarczym. Wyznaczone cele przedsiębiorstwa społecznego kształtują nową perspektywę kategorii wartości, która odpowiadać będzie na prospołeczne wyniki, rezultaty i społeczne zwroty z inwestycji.

W standardowym postrzeganiu wartości w wycenie przedsiębiorstw przyjmuje się następujące kategorie wartości:

1. godziwa wartość rynkowa (*Fair Market Value*) – to cena, za którą aktywa lub usługi mogą być wymieniane na wolnym rynku pomiędzy dobrze poinformowanymi i niezależnymi stronami, działającymi z pełną wolnością wyboru;
2. wartość sprawiedliwa (*Fair Value*) – to szacowana cena, jaką należałoby zapłacić za aktywa lub otrzymać za zobowiązanie w transakcji pomiędzy uczestnikami rynku na podstawie wyceny na dany dzień, która odzwierciedlałaby obiektywne warunki rynkowe;
3. wartość inwestycyjna (*Investment Value*) – to wartość danego aktywa z perspektywy konkretnego inwestora, uwzględniająca indywidualne cele inwestycyjne, wymagania i ograniczenia;
4. wartość wewnętrzna (*Intrinsic Value*) – to fundamentalna wartość aktywa określona na podstawie jego cech wewnętrznych, takich jak przyszłe przepływy pieniężne i ryzyko, niezależnie od jego aktualnej ceny rynkowej<sup>23</sup>.

Odnosząc się do zagadnienia poszerzania definicji wartości, już w samym środowisku przedsiębiorstw nakierowanych na zysk finansowy, dostrzega się różnorodność generatorów budowy wartości przedsiębiorstwa – od finansowych, poprzez marketingowe do niematerialnych.

---

<sup>23</sup> Dotychczasowe określanie wartości przedsiębiorstwa na podstawie wartości księgowej zostało zmodyfikowane przez B. Grahama, który przyjął pojęcie „wartość wewnętrzna” odróżniając je od wartości księgowej i wartości rynkowej. Identyfikował spółki, które generowały zdolność do wypłacania dywidend w przyszłości i uznawał to jako rzeczowy wymiar wartości akcji.

**Tabela 1.**  
**Generatory i prawidłowości budowy wartości przedsiębiorstwa**

Finansowe	Marketingowe	Niematerialne
<ul style="list-style-type: none"> <li>• wzrost sprzedaży;</li> <li>• wzrost marży zysku operacyjnego;</li> <li>• powiększanie majątku trwałego, ale z dodatnim IRR;</li> <li>• obniżenie średniego ważonego wzrostu kapitału.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• pozyskiwanie nowych klientów;</li> <li>• budowa nowych kanałów dystrybucji;</li> <li>• umiędzynarodowienie wzrostu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kapitał intelektualny;</li> <li>• zdolność do innowacji;</li> <li>• wzmacnianie siły marki;</li> <li>• tworzenie i rozwój kultury wewnętrznej;</li> <li>• komunikacja, budowanie zaufania i wzmacnianie reputacji społecznej.</li> </ul>

Źródło: M. Panfil, A. Szablewski, *Historia, standardy i techniki wyceny przedsiębiorstwa*, [w:] *Wycena przedsiębiorstwa. Od teorii do praktyki*, M. Panfil, A. Szablewski (red. nauk.), Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2011, s. 35.

Definiowanie wartości przedsiębiorstwa wymaga również zastosowania odpowiedniej metodologii obliczeniowej. Współcześnie najczęściej podejścia stosowane w wycenie przedsiębiorstwa dotyczą:

- podejścia majątkowego:
  - metoda wartości skorygowanych aktywów netto;
  - metoda wartości likwidacyjnej;
  - metoda wartości odtworzeniowej;
- podejścia dochodowego:
  - metoda zdyskontowanych przepływów pieniężnych;
  - metoda zdyskontowanych zysków.
- Podejście porównawcze w określaniu wartości przedsiębiorstwa, zwane również metodą rynkową lub porównawczą. Dotyczy określania wartości przedsiębiorstwa poprzez porównanie go z innymi, podobnymi. Zbieżność dotyczy branży, profilu, wielkości i innych istotnych parametrów. Sam mechanizm porównywania dotyczy zestawienia kluczowych wskaźników, takich jak m.in. P/E (*price to earnings*), EV/EBITDA (*enterprise value to earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization*), P/BV (*price to book value*) oraz inne ważne wskaźniki finansowe. Pomimo klarowności kwantyfikacyjnej tej metody uwidacznia ona swoje wady, jak np. brak uwzględnienia unikalnych cech przedsiębiorstwa, koncentracja tylko na wskaźnikach finansowych, bazujących na danych ze sprawozdań.



Przedstawione metody poszukują sposobu określania wartości organizacji poprzez odwołanie się do wyceny pozycji bilansowych lub efektywności opartej na wskaźnikach finansowych czy przepływach pieniężnych. W prezentowanych podejściach widoczna jest również uniwersalność zastosowania i definiowania cech wspólnych w podmiotach funkcjonujących na rynku. Należy zauważyć, że teraźniejszością i przyszłością teorii i praktyki wycen jest integracja perspektywy analizy fundamentalnej, kultury organizacyjnej wycenianego przedsiębiorstwa z modelami DCF (zdyskontowanych wolnych przepływów pieniężnych), a także opieranie się na szerszych danych rynkowych. Akcentując jednak pozafinansowe czynniki wpływające na efektywność funkcjonowania przedsiębiorstwa (w tym m.in. wiarygodność, sieć kontaktów, umiejętność tworzenia nowych trendów rynkowych i społecznych), powinny stanowić również zakres definiowania wartości przedsiębiorstwa społecznego w kontekście rynkowym i społeczno-gospodarczym. Omawiając z kolei przedsiębiorstwa społeczne, szczególnie wymagana jest perspektywa ujęcia pozafinansowych czynników, a także pozafinansowych rezultatów jego działalności. Należy zatem stwierdzić, że wartość przedsiębiorstwa społecznego będzie dotyczyć nie tylko kwestii finansowych, ale także szeroko rozumianej wartości społecznej i ekologicznej.

### 1. Wartość ekonomiczna

Podobnie jak w przypadku tradycyjnego ujęcia wartości ekonomicznej, uwzględnione tutaj będą: przychody i zyski, wartość aktywów, operacyjna efektywność działalności oparta na wskaźnikach finansowych, efektywność gospodarowania zyskiem przeznaczonym na realizację celów społecznych, racjonalizacja kosztów poprzez efektywne wykorzystanie zasobów i innowacyjne modele biznesowe.

### 2. Wartość społeczna

Głównym założeniem przedsiębiorstw społecznych jest realizacja celów i funkcji społecznych w obszarze zatrudnienia, potrzeb socjalnych, zdrowia, edukacji, kultury, rozwoju lokalnego, generowanie kapitału społecznego, pobudzanie oddolnej przedsiębiorczości i solidarności obywatelskiej.

### 3. Wartość ekologiczna

Przedsiębiorstwa społeczne realizują działania w ramach zrównoważonego rozwoju, zrównoważonego zarządzania zasobami w działalności produkcyjnej, jak i operacyjnej.

Uwzględniając funkcjonujące metody określania wartości przedsiębiorstwa, również do przedsiębiorstwa społecznego można przyporządkować je w klasycznym układzie:

1. metoda przychodowa – polega na szacowaniu przyszłych przepływów pieniężnych, generowanych przez przedsiębiorstwo społeczne, uwzględniając zarówno przychody z działalności gospodarczej, jak i potencjalne zdywersyfikowane źródła finansowania (w tym środki publiczne, obligacje społeczne, dotacje, darowizny prywatne);
2. metoda kosztowa – to ocena wartości przedsiębiorstwa społecznego na podstawie kosztów powołania i rozwinięcia działalności podobnej organizacji, z uwzględnieniem kosztów inwestycji zarówno w kapitał trwały, obrotowy, jak również w pozabilansowy, dotyczący kapitału relacyjnego, obywatelskiego, społecznego, czy ekologicznego;
3. metoda porównawcza – to określanie wartości przedsiębiorstw społecznych poprzez porównanie z innymi podobnymi przedsiębiorstwami społecznymi, które działają w podobnych branżach, realizują zbieżne cele, funkcjonują w przybliżonych warunkach i w oparciu o podobne zasoby.

Odnosząc się do komercyjnych przedsiębiorstw, również ich działalność jest weryfikowana pod kątem efektów społecznych, środowiskowych i związanych z normatywnym aspektem zarządzania<sup>24</sup>.

Do głównych funkcjonujących raportów ESG, które określają ten zakres działalności przedsiębiorstw, należą:

- *Global Reporting Initiative* (GRI) – Standardy GRI są najczęściej używane do raportowania ESG i obejmują wskaźniki środowiskowe, społeczne i zarządzania;
- *Sustainability Accounting Standards Board* (SASB) – SASB opracowuje standardy raportowania specyficzne dla poszczególnych branż;
- *Task Force on Climate-related Financial Disclosures* (TCFD) – TCFD dostarcza wytyczne dotyczące raportowania finansowych implikacji zmian klimatycznych.

Poza tradycyjnymi metodami określenia wartości przedsiębiorstwa społecznego zostały wypracowane metody przeznaczone szczególnie dla przedsiębiorstw społecznych. I tutaj należy odnieść się do:

- pomiaru wpływu poprzez Społeczny zwrot z inwestycji (*Social Return on Investment*) – metoda ta przypisuje wartość pieniężną wynikom społecznym, środowiskowym i gospodarczym wytworzonym<sup>25</sup>;

<sup>24</sup> Do głównych wskaźników środowiskowych (Ecology) zalicza się: emisje CO<sub>2</sub>, zużycie energii, zarządzanie odpadami, zużycie wody. Wskaźniki społeczne (Social) – różnorodność i inkluzyjność, warunki pracy, bezpieczeństwo i higiena pracy, zaangażowanie społeczne, szkolenia i rozwój, prawa człowieka. Wskaźniki zarządzania (Governance) – struktura zarządu, etyka biznesowa, zarządzanie ryzykiem, przejrzystość, wynagrodzenia, <https://www.globalreporting.org/> [dostęp: 23.07.2024].

<sup>25</sup> *A guide to Social Return on Investment*, The SROI Network. Accounting for Value, January 2012; <https://www.socialvaluelab.org.uk/wp-content/uploads/2016/09/SROI-a-guide-to-social-return-on-investment.pdf> [dostęp: 23.07.2024].

- rachunkowości mieszanej (*Blended Accounting Value*) – podejście to łączy wygenerowane finansowe wartości społeczne i środowiskowe w jeden miernik, w celu zdefiniowania całościowej, zintegrowanej wartości tworzonej przez przedsiębiorstwo<sup>26</sup>;
- analizy kosztów i korzyści – uwzględnia relację kosztów realizacji wyników społecznych i społecznych rezultatów zaangażowanych do uzyskanych korzyści, które ujmowane są do uzasadnienia finansowania inwestycji prospołecznych lub proekologicznych.

Główną trudnością i wyzwaniem w metodzie określania wartości społecznej jest jej monetyzacja i przełożenie rezultatów społecznych na wymierny ekonomiczny, kwantyfikowalny charakter. Jest to wymagający proces, ponieważ, jak twierdzi G. Mulgan:

„[...] nie ma jednej autorytatywnej definicji wartości społecznej, ale możemy powiedzieć, że odnosi się ona do szerszych, pozafinansowych skutków programów, organizacji i interwencji, w tym dobrostanu jednostek i społeczności, kapitału społecznego i środowiska. [...] wartość społeczna jest terminem subiektywnym i dla różnych ludzi będzie oznaczać co innego”<sup>27</sup>.

Prezentowana wielość interpretacyjna wskazuje, że wartość społeczna uwarunkowana jest kontekstem społecznym, kulturowym, ekonomicznym i obywatelskim, a także ulega przemianom na przestrzeni lat, wraz ze zmianami tych uwarunkowań.

## MODEL PRZEDSIĘBIORSTWA SPOŁECZNEGO W SYSTEMIE RYNKOWYM SPOŁECZEŃSTWA OBYWATELSKIEGO

Rozpatrywanie społecznej wartości użytkowej przedsiębiorstwa analizowana będzie w oparciu o model przedsiębiorstwa społecznego w systemie rynkowym społeczeństwa obywatelskiego (rys. 1). W modelu tym zostały wyodrębnione kluczowe elementy przedsiębiorstwa i otoczenia rynkowego, instytucjonalnego i społecznego, z którymi przedsiębiorstwo społeczne wchodzi w interakcje w ramach działalności gospodarczej. Każdy z 13 wyodrębnionych przez autorkę elementów jest nośnikiem i miejscem generowania wartości społecznej przez przedsiębiorstwo społeczne. A dotyczą one:

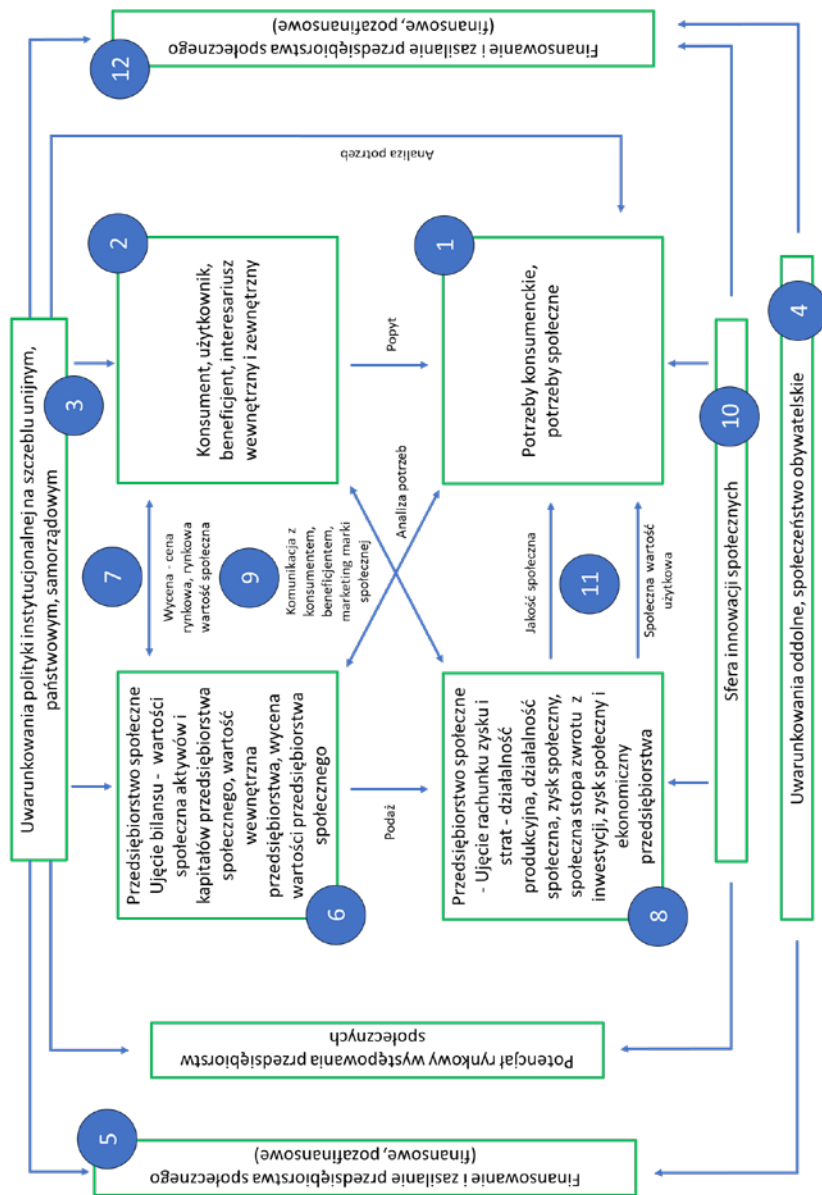
1. potrzeb społecznych i konsumenckich – w ujęciu przedsiębiorstwa społecznego będą to materialne i niematerialne potrzeby konsumenta, a także potrzeby społeczne jednostek i społeczności;

<sup>26</sup> <https://integratedreporting.ifrs.org/> [dostęp: 23.07.2024].

<sup>27</sup> G. Mulgan, *Pomiar wartości społecznej. Przegląd innowacji społecznych Stanforda*, 2010, nr 8(3), s. 38–43. Za: SOCENTER, Numer projektu: 2021-1-PL01-KA220-ADU-000030093, Efekt 1 „Podręcznik tworzenia przedsiębiorstw przyjaznych dorosłym”, s. 13.

2. pracowników, konsumentów, beneficjentów, interesariuszy – odbiorca rynkowych produktów i usług, wartości społecznych realizowanych przez przedsiębiorstwa społeczne;
3. formalnej polityki instytucjonalnej tworzenia przedsiębiorstw społecznych;
4. oddolnej polityki tworzenia przedsiębiorstw społecznych – rynek, społeczeństwo obywatelskie, społeczność lokalna;
5. źródeł finansowania i zasilania przedsiębiorstw społecznych;
6. analizy zasobów przedsiębiorstwa społecznego – finansowych, materialnych, niematerialnych, pozabilansowych, społecznych, decydujących o wartości zasobowej przedsiębiorstwa i wartości jego potencjału ekonomiczno-społecznego;
7. wyceny działalności za pomocą ceny rynkowej przedsiębiorstwa społecznego i wartości społecznej;
8. działalności przedsiębiorstwa społecznego – w zakresie działalności produkcyjnej i wytwarzania wartości społecznych;
9. komunikacji z konsumentem, beneficjentem, marketingu wartości społecznych;
10. sfery generowania innowacji społecznych;
11. jakości społecznej produktów, usług przedsiębiorstw społecznych – kategoria jakości społecznej;
12. zagregowania społecznej wartości dodanej, oddziałującej na rozwój lokalny i regionalny przedsiębiorstw społecznych;
13. potencjału występowania przedsiębiorstw społecznych w gospodarce – sfera łącząca zarówno przedsiębiorstwa społeczne, tworzone wg założeń formalno-prawnych, jak również te z otoczenia rynkowego, niewpisujące się w ramy formalne, ale realizujące cele społeczne.

**Rysunek 1.**  
**Model przedsiębiorstwa społecznego w systemie rynkowym społeczeństwa obywatelskiego**



Źródło: opracowanie własne.

## PODSUMOWANIE

Niniejszy artykuł stanowi przykład nowatorskiego spojrzenia na kategorie przedsiębiorstwa społecznego w życiu społeczno-gospodarczym. W tym zakresie zostały zaprezentowane podejścia do definiowania przedsiębiorstwa społecznego. Przyjęto, że w obliczu różnorodności definicyjnej przedsiębiorstw społecznych, która ze względu na skomplikowany charakter przestrzeni rynkowej i instytucjonalnej państw na świecie wydaje się być nieunikniona, należy poszukać sposobu, który będzie uniwersalną metodą, nie tyle definiowania samych przedsiębiorstw, co społecznej wartości użytkowej, którą generują w środowisku wewnętrznym i zewnętrznym. W kolejnej części przedstawiono problematykę wartości w ekonomii, różnych kategorii i metod jej obliczania. Dla celów niniejszych rozważań została wprowadzona kategoria wartości społecznej i ekologicznej. Odnosząc się do przedsiębiorstwa społecznego i generowania przez nie społecznej wartości użytkowej został zaprezentowany model składający się z głównych elementów otoczenia rynkowego takiego przedsiębiorstwa, które równocześnie są miejscami generowania społecznej wartości użytkowej. Szczegółowa analiza wskazanych elementów ujęcia całościowego tych części składowych będzie przedmiotem dalszych rozważań i badań podjętych przez autorkę.

## BIBLIOGRAFIA

- A guide to Social Return on Investment*, The SROI Network. Accounting for Value, January 2012, <https://www.socialvaluelab.org.uk/wp-content/uploads/2016/09/SROI-a-guide-to-social-return-on-investment.pdf> [dostęp: 23.07.2024].
- Blicharz J., *Gospodarka społeczna: nowy model przedsiębiorczości w służbie interesu ogólnego?*, „Acta Universitatis Wratislaviensis. Przegląd Prawa i Administracji”, 2022, nr, t. CXXVIII, [https://repozytorium.uni.wroc.pl/Content/136271/PDF/02\\_J\\_Blicharz\\_Gospodarka\\_spoeczna\\_nowy\\_model\\_przedsiębiorczosci.pdf](https://repozytorium.uni.wroc.pl/Content/136271/PDF/02_J_Blicharz_Gospodarka_spoeczna_nowy_model_przedsiębiorczosci.pdf) [dostęp: 23.07.2024].
- Borzaga C., Santuari A., *Przedsiębiorstwa społeczne we Włoszech*, MPiRS, Warszawa 2005.
- Brdulak J., Florczak E., Gardziński T., *Przedsiębiorstwo społeczne szansą zmniejszenia kosztów napięć we współczesnym kapitalizmie*, [w:] *Prospołeczność w życiu społeczno-gospodarczym w XXI wieku*, E. Florczak, M. Dahl (red.), Oficyna Wydawnicza Uczelni Łazarskiego, Warszawa 2021.
- Brdulak J., Florczak E., *Uwarunkowania działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Uczelni Łazarskiego, Warszawa 2016.

- Brdulak J., Florczak E., *Przedsiębiorstwo społeczne w ujęciu ustawy o ekonomii społecznej versus teoria i praktyka gospodarcza*, „Studia Ekonomiczne i Regionalne” 2022, vol. 15, nr 4, s. 492–508.
- Czerwińska E., *Ekonomia społeczna w ujęciu prawnym*, [w:] *Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym – raport z badań*, W. Czemieli-Grzybowska (red.), Regionalny Instytut Społeczno-Ekonomiczny, Białystok 2010.
- Dees J.G., *Enterprising Nonprofits*, „Harvard Business Review” 1998, s. 55–67.
- Defourny J., *Przedsiębiorstwo społeczne w poszerzonej Europie: koncepcja i rzeczywistość*, „Rynek Pracy” 2005, nr 1, s. 11–41.
- Florczak E., Skrobisz K., *Samorząd gminny a ekonomia społeczna – struktura organizacyjna i perspektywy współpracy*, Oficyna Wydawnicza Uczelni Łazarskiego, Warszawa 2023.
- Florczak E., *Wartość przedsiębiorstwa społecznego w systemie rynkowym społeczeństwa obywatelskiego*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2023, nr 70(4), s. 19–35.
- Hausner J., Izdebski H., *Przedsiębiorstwo społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, skrypt 4, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej UEK, Kraków 2008.
- Herbst K., *Tezy do „Ekspertyzy w zakresie wzmocnienia instytucji Ekonomii Społecznej”*, „Kwartalnik Ekonomia Społeczna” 2008, nr2/(3), UE, MSAP, Kraków 2008.
- Leś E., *Gospodarka społeczna, nowa gospodarka społeczna, przedsiębiorstwo społeczne*, [w:] *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, E. Leś (red.), WUW, Warszawa 2008.
- Mulgan G., *Pomiar wartości społecznej. Przegląd innowacji społecznych Stanforda*, 2010, nr 8(3), s. 38–43.
- Pacut A., *Rozwój przedsiębiorczości społecznej w Polsce*, Scholar, Warszawa 2022.
- Panfil M., Szablewski A., *Historia, standardy i techniki wyceny przedsiębiorstwa*, [w:] *Wycena przedsiębiorstwa. Od teorii do praktyki*, M. Panfil, A. Szablewski (red. nauk.), Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2011.
- SOCENTER, Numer projektu: 2021-1-PL01-KA220-ADU-000030093, Efekt 1 „Podręcznik tworzenia przedsiębiorstw przyjaznych dorosłym”.
- Waligóra A., *Przedsiębiorczość społeczna, gospodarka społeczna, ekonomia społeczna*, CeDeWu, Warszawa 2022.
- Wygnański J.J., *Przedsiębiorstwo społeczne, Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa 2008.
- Yunus M., *Świat bez ubóstwa. Czas na przedsiębiorstwo społeczne*, ConCorda sp. z o.o., Warszawa 2013.

## Źródła internetowe

<http://www.equal.org.pl/equal.php?lang=pl> [dostęp: 23.07.2024].

<https://integratedreporting.ifrs.org/> [dostęp: 23.07.2024].

<https://publicystyka.ngo.pl/przedsiębiorstwa-spoeczne-doc-dr-hab-ewa-les-gazeta-prawna> [dostęp: 23.07.2024].

<https://www.globalreporting.org/> [dostęp: 23.07.2024].

<https://www.hbs.edu/socialenterprise/about/> [dostęp: 23.07.2024].

## W POSZUKIWANIU METODY WYZNACZANIA WARTOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA SPOŁECZNEGO

W artykule przedstawiono różne podejścia do definiowania przedsiębiorstwa społecznego. Omówiono pojęcie wartości ekonomicznej i metody jej ustalania. W drugiej części artykułu zaprezentowano problematykę wartości przedsiębiorstwa społecznego i model jako narzędzie do określania.

**Słowa kluczowe:** przedsiębiorstwo społeczne, wartość przedsiębiorstwa, społeczna wartość

## IN SEARCH OF A METHOD FOR DETERMINING THE VALUE OF A SOCIAL ENTERPRISE

The article presents different approaches to defining a social enterprise. Then, the concept of economic value and methods for determining it are discussed. The second part of the article presents the issue of the value of a social enterprise and the model as a tool for determining it.

**Keywords:** social enterprise, enterprise value, social value

### Cytuj jako:

Florczak E., *W poszukiwaniu metody wyznaczania wartości przedsiębiorstwa społecznego*, „Mysł Ekonomiczna i Polityczna” 2024, nr 3(82), s. 62–80 DOI: 10.26399/meip.3(82).2024.17/e.florczak

### Cite as:

Florczak E. (2024). ‘In Search of a Method for Determining the Value of a Social Enterprise’. *Mysł Ekonomiczna i Polityczna* 3(82), 62–80 DOI: 10.26399/meip.3(82).2024.17/e.florczak



R E C E N Z J E I S P R A W O Z D A N I A

---

R E V I E W S A N D R E P O R T S

Recenzja

*Understanding the World Economy* pod redakcją D. Niedziółki,  
M. Mroza i M. Gurbaty, CeDeWu, Warszawa 2022

Współczesna ekonomia i procesy gospodarcze, nawet te przebiegające w skali mikroekonomicznej i lokalnej, muszą być analizowane w kontekście powiązań globalnych i trendów umiędzynarodowienia. Przestrzeń światowa, w której realizuje się gospodarcza i społeczna działalność człowieka, jest przedmiotem zainteresowania w ujęciu makroekonomicznym, mezoekonomicznym i mikroekonomicznym geografii ekonomicznej, jako nauki łączącej aspekt przestrzeni w różnych wymiarach i relacjach oraz ekonomię, która w tej przestrzeni jest umiejscowiona. Ponadto „wzrost znaczenia uwarunkowań przestrzennych gospodarki, związany z jakością i dostępnością miejsc jej lokalizacji oraz złożonością coraz liczniejszych powiązań i przepływów czynników produkcji oraz jej efektów, był i jest następstwem komplikowania się procesów gospodarczych, jak również tego, że przestrzeń staje się czynnikiem produkcji, i to coraz trudniejszym do uzyskania”<sup>1</sup>. Takie ujęcie działań gospodarczych wymaga interdyscyplinarnego spojrzenia, łączącego uwarunkowania przyrodnicze, społeczne, ekonomiczne, polityczne, techniczne, kulturowe i przestrzenne. Pojawia się w tym miejscu pytanie, w jaki sposób właściwie interpretować współczesny poziom skomplikowania powiązań i uwarunkowań społeczno-gospodarczych w wymiarze zarówno globalnym, jak i regionalnym?

Monografia *Understanding the World Economy* pod redakcją D. Niedziółki, M. Mroza i M. Gurbaty stanowi odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie na aktualną wiedzę dotyczącą globalnych mechanizmów gospodarczych, które coraz bardziej determinują rozwój poszczególnych krajów i regionów. Zawiera zarówno teoretyczne podstawy geografii ekonomicznej, jak i analizę praktycznych problemów współczesnych

---

<sup>1</sup> K. Kuciński, *Geograficzna perspektywa gospodarki*, [w:] *Geografia ekonomiczna*, red. K. Kuciński, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2015, s. 16.

gospodarek, oferując czytelnikowi zróżnicowane narzędzia analizy. Publikacja odwołuje się do klasycznych teorii wzrostu gospodarczego i integracji międzynarodowej, a także przedstawia aktualne problemy, takie jak globalne nierówności, migracje, urbanizacja, rozwój sektora usług oraz wykorzystanie zasobów naturalnych.

Recenzowana pozycja to obszerna publikacja opracowana przez naukowców i współpracowników Katedry Geografii Ekonomicznej w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Katedra ta ma ugruntowaną pozycję zarówno w polskim, jak i międzynarodowym środowisku naukowym, zajmującym się geografiami ekonomiczną, a jej dorobek obejmuje liczne monografie i badania. Książka jest ważnym rozwinięciem dotychczasowych publikacji, takich jak monografia *Geografia ekonomiczna* pod redakcją K. Kucińskiego, i rozszerza te badania, koncentrując się na globalnej gospodarce oraz jej kluczowych aspektach.

Pierwszy rozdział napisany przez M. Gurbałę *Economic Growth and Development vs Underdevelopment*, odnosi się do istoty wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Rozdział nadaje perspektywę globalnego spojrzenia, a tematyka wzrostu i rozwoju gospodarczego wydaje się być istotą samej ekonomii i dążeń działań w praktyce działalności gospodarczej. Przedstawiony został jeden z globalnych problemów świata, jakim są dysproporcje rozwojowe w ogólnoświatowej skali i poszczególnych krajów. Uwagę zwraca odniesienie się do różnorodnych wskaźników określających rozwój społeczno-gospodarczy i ich rozmieszczenie w ujęciu światowym. Jest to istotne wprowadzenie do zrozumienia globalnych problemów gospodarczych, które wpływają na kraje o różnym poziomie rozwoju.

Następnie w rozdziale *Economic Development and its Diversity* D. Kotlewski odnosi się do determinantów rozwoju gospodarczego w skali międzynarodowej. Stanowi to ważne wprowadzenie do zagadnienia zasobowego geografii ekonomicznej. Przedstawione zostały modele wzrostu z uwzględnieniem teorii wzrostu regionalnego. To istotny wkład w literaturę z zakresu geografii ekonomicznej, podkreślający znaczenie zróżnicowanych czynników wpływających na wzrost gospodarczy w różnych regionach świata.

Kolejna część książki *Populacja and Its Settlements* podzielona jest na zagadnienie populacji demografii, migracji i osadnictwa. W trzecim rozdziale – *Population* – M. Molenda charakteryzuje specyfikę światowej demografii w ujęciu przestrzennym i historycznym. Wartością dodaną tych rozważań jest ujęcie czynników wpływających na przyrost naturalny i społeczno-ekonomiczne konsekwencje zmian populacji w poszczególnych częściach świata.

Następnie M. Stuglik w rozdziale *Migrations* przytacza problem migracji. Ruchy migracyjne są ważnym uwarunkowaniem kształtującym przestrzeń społeczno-gospodarczą w perspektywie zarówno globalnej, jak i regionalnej. A. Rutkowska-Gurak przedstawia specyfikę osadnictwa w kontekście procesów urbanizacji w odniesieniu do

tendencji rozwojowych i pogłębiania nierówności, powstawania stref slumsów oraz zjawisko segregacji przestrzennej. Tematyka ta jest przedmiotem analizy rozdziału *Urban Worlds vs Rural Worlds*.

Ważnym zakresem z geografii ekonomicznej jest trójsektorowy podział gospodarki i temu poświęcona jest kolejna część książki. M. Gurbała przedstawia w ujęciu międzynarodowym sektor rolniczy wraz z teorią lokalizacji mającej wpływ na jego formowanie się na przestrzeni lat. Następnie ten sam autor przechodzi do przemysłu, odnosząc się do jego specyfiki w krajach słabo i wysoko rozwiniętych, a także szczególnie zaznacza koncentrację *high-tech* w świecie. W kolejnym rozdziale M. Molenda nakreśla problematykę usług jako III sektora gospodarki. Kontekst geografii ekonomicznej uwidacznia tutaj szczególnie branżę usług turystycznych, telekomunikację, usługi IT, transport, a także offshoring i outsourcing międzynarodowy.

Czwarta sekcja *Resources and Energy* poświęcona została zasobom i energii. D. Niedziółka przedstawia rolę surowców w rozwoju cywilizacji. Szczegółne miejsce poświęcone jest tematyce statycznej i dynamicznej teorii zasobów w kontekście granicy ich niedoboru. W kolejnym rozdziale *The Role of Major Minerals* autorka szczegółowo odnosi się do surowców mineralnych, które stanowią podstawowy wyznacznik postępu technologicznego gospodarek świata.

Następnie M. Mróz przedstawia problematykę zasobów wodnych i dostępu do wody w przestrzeni globalnej. We współczesnej teorii zasobów konieczne jest odniesienie do najnowszego trendu alternatywnych źródeł energii. Ważne jest to zarówno z powodu zabezpieczenia zasobowego, jak i bezpieczeństwa środowiskowego. W rozdziale zostały przeanalizowane sytuacje państw świata w kontekście ich dostępu do energii i rozwijania alternatywnych metod pozyskiwania energii.

Kolejna sekcja *Geopolitics and Economy* dotyczy tematów w ujęciu geopolitycznym. M. Gurbała skupia się na terytorium i międzynarodowej lokalizacji jako uwarunkowaniach budowania relacji międzypaństwowych i rozwoju gospodarczego. W kolejnym rozdziale *Power of States and Its Measures* M. Mróz prezentuje problematykę siły i władzy państwa, jako pochodną warunków wewnętrznych i jego sytuacji na arenie międzynarodowej.

Rozważania monografii zamyka rozdział J. Brdulaka i D. Kotlewskiego dotyczący mechanizmów kształtujących handel międzynarodowy. W rozdziale *Mechanisms Governing World Trade* autorzy przedstawili różne szkoły teorii handlu międzynarodowego w historii ekonomii, a także odnieśli się do migracji czynników produkcji jako substytutu handlu. Ważną częścią rozdziału jest omówienie skali handlu międzynarodowego w globalnym przekroju.

Struktura książki została starannie zaplanowana, co pozwala na sukcesywne pogłębianie wiedzy na temat globalnej ekonomii. Publikacja składa się z kilku rozdziałów, które układają się w logiczny ciąg: od wprowadzenia do podstawowych pojęć geografii

ekonomicznej, przez problematykę zasobową ekonomii międzynarodowej po zaawansowane tematy związane z globalizacją, integracją gospodarczą oraz wyzwaniami, przed którymi stają współczesne gospodarki.

Jednym z najważniejszych aspektów książki jest jej interdyscyplinarność – łączy ona w sobie teorie ekonomiczne, analizę historyczną oraz aktualne problemy gospodarcze. Autorzy starannie omawiają relacje między krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się, rolę międzynarodowych instytucji, takich jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW), Bank Światowy, czy Światowa Organizacja Handlu (WTO), a także oddziaływanie globalnych kryzysów na gospodarki poszczególnych regionów. Książka oferuje zintegrowane spojrzenie na gospodarkę światową, co jest jej kluczową zaletą. Autorzy nie ograniczają się do opisu teorii ekonomicznych, ale wplatają w swoje analizy rzeczywiste przykłady z aktualnej sytuacji gospodarczej, co zwiększa wartość poznawczą książki. Przykłady te obejmują zarówno kraje wysoko rozwinięte, jak i te o średnim czy niskim dochodzie.

## AKTUALNA LISTA RECENZENTÓW / REGULAR REVIEWERS

Recenzenci afiliowani w polskich ośrodkach  
naukowych / Polish Reviewers

- prof. zw. dr hab. Józef M. Fiszer, Instytut Studiów Politycznych PAN
- prof. dr hab. Piotr Madajczyk, Instytut Studiów Politycznych PAN
- prof. dr hab. Andrzej Sakson, UAM w Poznaniu
- prof. dr hab. Jerzy Wieczorek
- prof. dr hab. Krzysztof Jasiewicz
- prof. zw. dr hab. Stanisław Koziej, Uczelnia Łazarskiego
- prof. dr hab. Zdzisław Puślecki, UAM w Poznaniu
- prof. dr hab. Paweł Chmielnicki, Uczelnia Łazarskiego
- dr hab. Tomasz Stępniewski, Katolicki Uniwersytet Lubelski
- dr hab. Paweł Borkowski, Uczelnia Łazarskiego
- dr hab. Beata Piskorska, KUL w Lublinie
- dr hab. Tomasz G. Grosse, Uniwersytet Warszawski
- dr hab. Tadeusz Wallas, UAM w Poznaniu
- dr hab. Katarzyna Kołodziejczyk, Uniwersytet Warszawski
- dr hab. Jakub Wódka, Instytut Studiów Politycznych PAN
- dr hab. Mikołaj Tomaszuk, UAM w Poznaniu
- dr hab. Aleksandra Laskowska-Rutkowska, Uczelnia Łazarskiego
- dr hab. Piotr Stanek, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
- dr hab. Paweł Olszewski, Instytut Studiów Politycznych PAN
- dr hab. Krzysztof Łazarski, Uczelnia Łazarskiego
- dr hab. Wojciech Bieńkowski, Uczelnia Łazarskiego
- dr hab. Joanna Działo, Uczelnia Łazarskiego
- dr Krzysztof Beck, Uczelnia Łazarskiego
- dr Jarosław Jura, Uczelnia Łazarskiego
- dr Justyna Bokajło, Uniwersytet Wrocławski
- dr Adrian Chojan, Uczelnia Łazarskiego
- dr Martin Dahl, Uczelnia Łazarskiego
- dr Maciej Grodzicki, Uniwersytet Jagielloński

- dr Michał Możdżeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
- dr Jakub Janus, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
- dr Małgorzata Gałązka-Sobotka, Uczelnia Łazarskiego
- dr Piotr Stolarczyk, Uczelnia Łazarskiego

Recenzenci afiliowani w zagranicznych ośrodkach  
naukowych / Foreign Reviewers

- dr Jens Boysen (Niemcy)
- dr Anna Phirtskhalashvili (Gruzja)
- dr Jaroslav Kit (Ukraina)
- dr Nathaniel Copsey, Aston University (Wielka Brytania)
- dr Marcin Kazimierzak, Universitat Abat Oliba CEU (Hiszpania)
- prof. dr Fatima Arib, Cadi Ayyad University (Maroko)
- prof. dr hab. Ana Yetano Sánchez de Muniaín (Hiszpania)
- prof. dr Andrii Verstiak (Ukraina)
- dr Karen Jackson, University of Westminster (Wielka Brytania)
- dr hab. Marcin Roman Czubała Ostapiuk (Hiszpania)
- Douglas E. Selvage (Stany Zjednoczone)

## ZASADY ETYCZNE OBOWIĄZUJĄCE W ODNIESIENIU DO PUBLIKACJI ZAMIESZCZANYCH W KWARTALNIKU „MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA”

Redakcja „Myśli Ekonomicznej i Politycznej” dba o utrzymanie wysokich standardów etycznych czasopisma i przestrzega stosownych zasad. Zasady te zostały oparte na COPE’s Best Practice Guidelines for Journal Editors. Są to:

Zasady dotyczące redakcji

### **Decyzje o publikacji**

Redaktor naczelny stosuje się do aktualnego stanu prawnego w zakresie zniesławienia, naruszenia praw autorskich i plagiatu oraz ponosi odpowiedzialność za decyzje, które ze złożonych w Redakcji artykułów powinny zostać opublikowane.

### **Poufność**

Żadnemu członkowi zespołu redakcyjnego nie wolno ujawniać informacji na temat złożonej pracy komukolwiek, kto nie jest upoważniony procedurą wydawniczą do ich otrzymania.

### **Ujawnienie i konflikt interesów**

Nieopublikowane artykuły lub ich fragmenty nie mogą być wykorzystane w badaniach własnych członków zespołu redakcyjnego bądź recenzentów bez wyraźnej pisemnej zgody autora.

Zasady dotyczące autorów

### **Autorstwo pracy**

Autorstwo powinno być ograniczone do osób, które znacząco przyczyniły się do pomysłu, projektu, wykonania lub interpretacji pracy. Jako współautorzy powinny być wymienione wszystkie osoby, które miały udział w powstaniu pracy.

### **Ujawnienie i konflikt interesów**

Autor powinien ujawnić wszelkie źródła finansowania projektów w swojej pracy oraz wszelkie istotne konflikty interesów, które mogą wpłynąć na jej wyniki lub interpretację.



## **Oryginalność i plagiat**

Autor przekazuje do redakcji wyłącznie oryginalną pracę. Powinien upewnić się, że nazwiska autorów cytowanych w pracy i/lub fragmenty prac cytowanych dzieł zostały w niej w prawidłowy sposób zacytowane lub wymienione.

## **Ghostwriting/guestauthorship**

Ghostwriting/guestauthorship są przejawem nierzetelności naukowej i wszelkie wykryte przypadki będą demaskowane. Autor składa oświadczenie, którego celem jest zapobieganie takim praktykom.

Zasady dotyczące recenzentów

## **Poufność**

Wszystkie recenzowane prace są traktowane jak dokumenty poufne.

## **Anonimowość**

Wszystkie recenzje wykonywane są anonimowo, a Redakcja nie udostępnia danych autorów recenzentom.

## **Standardy obiektywności**

Recenzje powinny być wykonane w sposób obiektywny i rzetelny.

## **Ujawnienie i konflikt interesów**

Informacje poufne lub pomysły nasuwające się w wyniku recenzji muszą być utrzymane w tajemnicy i nie mogą być wykorzystywane do innych celów. Recenzenci nie mogą recenzować prac, w stosunku do których występuje konflikt interesów wynikający z relacji z autorem.

## ETHICAL PRINCIPLES APPLICABLE TO FOR PUBLICATIONS IN THE QUARTERLY 'ECONOMIC AND POLITICAL THOUGHT'

'Economic and Political Thought' Editorial Board strives to ensure high ethical standards. Articles submitted for publication in 'Economic and Political Thought' are assessed for their integrity, compliance with ethical standards and contribution to the development of scholarship.

The principles listed below are based on the COPE's Best Practice Guidelines for Journal Editors.

### Ethical standards for editors

#### **Decision on publication**

The Editor-in-Chief must obey laws on libel, copyright and plagiarism in their jurisdictions and is responsible for the decisions which of the submitted articles should be published. The Editor may consult with the Associate Editors and/or reviewers in making publication decisions. If necessary, the Advisory Board's opinion is also taken into consideration. The decision to publish an article may be constrained by the risk of potential libel, copyright or other intellectual property infringement, plagiarism or self-plagiarism and doubts concerning authorship or co-authorship, i.e. the so-called ghost and guest authorship.

#### **Confidentiality**

No member of the Editorial Board is entitled to reveal information on a submitted work to any person other than the one authorised to be informed in the course of the editorial procedure, its author, reviewers, potential reviewers, editorial advisors or the Publisher. The Editor does not provide authors with the information about reviewers and vice versa.

#### **Conflict of interests and its disclosure**

Unpublished articles or their fragments cannot be used in the Editorial Board staff's or reviewers' own research without an author's explicit consent in writing. The Editor does not appoint reviewers who are authors' subordinates or are in other direct personal relationships (if the Editor knows about them).

## Ethical standards for authors

### **Authorship**

Authorship should reflect individuals' contribution to the work concept, project, implementation or interpretation. All co-authors who contributed to the publication should be listed. Persons who are not authors but made substantial contributions to the article, should be listed in the acknowledgements section. The author should make sure that all co-authors have been listed, are familiar with and have accepted the final version of the article, and have given their consent for submitting the article for publication. Authors who publish the findings of their research should present the research methodology used, an objective discussion of the results and their importance for academic purposes and practice. The work should provide reference to all the sources used. Publishing false or intentionally untrue statements is unethical.

### **Conflict of interests and its disclosure**

Authors should disclose all sources of their projects funding, contribution of research institutions, societies and other entities as well as all other conflicts of interests that might affect the findings and their interpretation.

Originality and plagiarism Authors must only submit original works. They should make sure that the names of authors cited in the work and/or cited fragments of their works are properly acknowledged or referenced.

### **Ghost/guest authorship**

Ghost authorship is when someone makes a substantial contribution to a work but he/she is not listed as an author or his/her role in the publication is not acknowledged. Guest authorship takes place when someone's contribution is very small or inexistent but his/her name is listed as an author.

Ghost and guest authorship are manifestations of a lack of scientific integrity and all such cases will be disclosed, involving a notification of component entities (institutions employing the authors, scientific societies, associations of editors etc.). The Editorial Board will document every instance of scientific dishonesty, especially the violation of the ethical principles binding in science.

In order to prevent ghost or guest authorship, authors are requested to provide declarations of authorship.

## Ethical standards for reviewers

### **Confidentiality**

All reviewed works should be treated as confidential documents. They cannot be shown to or discussed with third parties who are not authorised members of the Editorial Board.

### **Anonymity**

All reviews are made anonymously; neither does the Editor reveal information on authors to reviewers.

### **Objectivity standards**

Reviews should be objective. Derogatory personal remarks are inappropriate. Reviewers should clearly express their opinions and provide adequate arguments. All doubts as well as critical and polemical comments should be included in the review.

### **Conflict of interests and its disclosure**

Confidential information and ideas arising as a result of a review must be kept secret and cannot be used for personal benefits. Reviewers should not review works of authors if there is a conflict of interests resulting from their close relationship.

## INFORMACJA DLA AUTORÓW KWARTALNIKA „MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA”

1. Czasopismo przyjmuje oryginalne, niepublikowane prace naukowe dotyczące szeroko rozumianej problematyki ekonomicznej i politycznej. Nadsyłane materiały powinny zawierać istotne przyczynki teoretyczne lub ciekawe zastosowanie empiryczne. Publikowane są także recenzje oraz sprawozdania z życia naukowego szkół wyższych. Artykuły są przedmiotem recenzji, a warunkiem opublikowania jest pozytywna opinia recenzenta.
2. Materiał do Redakcji należy przekazać w jednym egzemplarzu znormalizowanego maszynopisu (30 wierszy na stronie, po 60 znaków w wierszu, ok. 1800 znaków na stronie) wraz z tekstem zapisanym na nośniku elektronicznym lub przesłanym pod adresem: [wydawnictwo@lazarski.edu.pl](mailto:wydawnictwo@lazarski.edu.pl).
3. Przypisy należy umieszczać na dole strony, podając najpierw inicjały imienia, nazwisko autora, tytuł pracy, nazwę wydawnictwa, miejsce i rok wydania, numer strony. W przypadku prac zbiorowych należy podać imię i nazwisko redaktora naukowego. Szczegółowe wskazówki dla autorów opublikowane są na stronie internetowej Oficyny Wydawniczej Uczelni Łazarskiego pod adresem: <https://www.lazarski.pl/pl/nauka-i-badania/oficyna-wydawnicza/infomacje-dla-autorow>.
4. Zdjęcia i rysunki mogą być dostarczone w postaci oryginalnej (do skanowania) lub zapisane w formatach TIFF, GIF, BMP.
5. Do artykułu należy dołączyć bibliografię oraz streszczenie i słowa kluczowe, podając cel artykułu, zastosowaną metodykę, wyniki pracy oraz wnioski. Streszczenie nie powinno przekraczać 20 wierszy maszynopisu. Jeżeli w streszczeniu występują specjalistyczne terminy albo zwroty naukowe lub techniczne, należy podać ich odpowiedniki w języku angielskim.
6. Artykuł powinien mieć objętość od 18 do 25 stron znormalizowanego maszynopisu (nie licząc bibliografii), natomiast recenzja, komunikat naukowy i informacja – 12 stron.
7. Redakcja zastrzega sobie prawo do dokonywania w nadesłanej pracy skrótów, zmiany tytułów, podtytułów oraz poprawek stylistycznych.
8. Opracowanie należy podpisać pełnym imieniem i nazwiskiem, podać swój adres z numerem telefonu, e-mail, stopień lub tytuł naukowy, nazwę instytucji naukowej, w której autor jest zatrudniony, numer ORCID.

## PROCEDURA RECENZOWANIA PUBLIKACJI W KWARTALNIKU „MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA”

Rada Programowa i Kolegium Redakcyjne kwartalnika „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” na posiedzeniu 30 czerwca 2011 r. jednogłośnie przyjęły następujące zasady obowiązujące przy recenzowaniu publikacji w kwartalniku „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”:

1. Do oceny każdej publikacji Kolegium Redakcyjne powołuje co najmniej dwóch recenzentów zewnętrznych, czyli specjalistów wywodzących się spoza Uczelni Łazarskiego.
2. Jeden z wymienionych dwóch recenzentów musi pochodzić z zagranicznych ośrodków naukowo-badawczych.
3. W postępowaniu recenzyjnym obowiązuje tzw. *double-blind peer review process*, czyli zasada, że autor publikacji i jej recenzenci nie znają swoich tożsamości.
4. Recenzenci składają pisemne oświadczenia o niewystępowaniu konfliktu interesów, jeśli chodzi o ich relacje z autorami recenzowanych tekstów.
5. Recenzja ma formę pisemną i kończy się jednoznacznym wnioskiem dotyczącym dopuszczenia publikacji do druku lub jej odrzucenia.
6. Powyższa procedura i zasady recenzowania publikacji są podawane do publicznej wiadomości na stronach internetowych kwartalnika „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”.
7. Nazwiska recenzentów poszczególnych publikacji nie są podawane do publicznej wiadomości, natomiast są ujawniane dane recenzenta każdego numeru kwartalnika.

Procedury i zasady recenzowania są zgodne z wytycznymi Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Redaktor naczelny  
dr Adrian Chojan

## INFORMATION FOR AUTHORS SUBMITTING ARTICLES TO *ECONOMIC AND POLITICAL THOUGHT*

1. The quarterly accepts original unpublished scientific articles devoted to issues within a broad field of economics and political studies as well as management. Submitted manuscripts should provide substantial theoretical generalisations. The journal also publishes reviews and reports on academic life. The submission of an article means the author approves of and follows commonly accepted rules of publication ethics and publication malpractice. Articles are subject to evaluation by two reviewers and their positive opinion is a condition for their publication.
2. Manuscripts should be submitted in one copy of a standard typescript (30 lines of 60 characters each, i.e. ca. 1,800 characters per page) together with a digital version saved on a data storage device and emailed to [wydawnictwo@lazarski.edu.pl](mailto:wydawnictwo@lazarski.edu.pl).
3. Footnotes should be placed at the bottom of a page providing the initials of the author's given name and surname, the year of publication, the title, the name of a journal or a publisher, the place of publication (in case of books) and a page number.  
In case of books with multiple authors, give the first name and surname of their editors. Online material is to be described in the same way as articles in print journals or books followed by a URL and the date of access. It is also necessary to add a bibliography after the article text. Detailed information for authors is published on the Lazarski University Publishing House website: <https://www.lazarski.pl/pl/nauka-i-badania/oficyna-wydawnicza/infomacje-dla-autorow>.
4. Photographs and drawings can be submitted in the original version (for scanning) or saved in TIFF, GIF and BMP formats.
5. An article should be accompanied by references, key words, and abstract informing about its aim, methodology, work outcomes and conclusions. An abstract should not exceed 20 lines of typescript.
6. An article should be in the range between 18 and 25 pages of a standard typescript (not including references) and a review, scientific news or information 12 pages.
7. The editor reserves the right to introduce changes in the manuscript submitted for publication, e.g. shorten it, change the title and subheadings as well as correct the style.
8. A manuscript shall contain the author's full given name and surname, their residence address with the telephone/fax number, their email address, the scientific degree or title and the name of the scientific institution the author works for.

## ECONOMIC AND POLITICAL THOUGHT PUBLICATION REVIEW PROCEDURE

1. The Editorial Board appoints at least two independent reviewers, i.e. specialists who are not Lazarski University employees, to evaluate each publication
  2. One of the two reviewers shall be an employee of a foreign research centre.
  3. The reviewing procedure is a so-called double-blind peer review process, i.e. follows a rule that an author and reviewers do not know their identity.
  4. Reviewers submit written declarations of non-existence of a conflict of interests in their relations with the authors of articles being reviewed.
  5. A review must be developed in writing and provide an unambiguous recommendation to accept a manuscript for publication or decline it.
  6. The above procedure and rules of reviewing are published on the *Economic and Political Thought* website
  7. The names of reviewers of particular publications are not revealed. However, the name of the reviewer of each quarterly issue is publicised.
- The above procedures and reviewing principles conform to the directives of the Ministry of Science and Higher Education.

Editor-in-chief  
dr Adrian Chojan



Uczelnia Łazarskiego rozpoczęła działalność 1 października 1993 r. Dziś jest to jedna z najbardziej prestiżowych niepublicznych uczelni w Polsce. Prowadzi studia na siedmiu kierunkach: prawo, administracja, stosunki międzynarodowe, ekonomia, finanse i rachunkowość, zarządzanie oraz kierunek lekarski.

W 2006 r. Uczelnia uzyskała uprawnienia do nadawania stopnia naukowego doktora nauk prawnych, w 2016 r. uprawnienia do nadawania stopnia doktora habilitowanego nauk prawnych, a obecnie czyni starania o uzyskanie uprawnień do nadawania stopnia naukowego doktora nauk ekonomicznych i w dziedzinie nauk społecznych w zakresie nauk o polityce. Od 2012 r. na kierunku stosunków międzynarodowych działa Centrum Naukowe Uczelni Łazarskiego i Instytutu Studiów Politycznych PAN. Kierunek ten w 2016 r. uzyskał ocenę wyróżniającą Polskiej Komisji Akredytacyjnej.

Uczelnię Łazarskiego wyróżnia wysoki stopień umiędzynarodowienia; prowadzi w języku angielskim studia I i II stopnia w trybie stacjonarnym na trzech kierunkach: ekonomia, stosunki międzynarodowe i zarządzanie. Cztery programy studiów otrzymały akredytację Coventry University z Wielkiej Brytanii – ich absolwenci otrzymują dwa dyplomy: polski i angielski. Uczelnia prowadzi też współpracę z prestiżowymi uniwersytetami amerykańskimi: Georgetown University w Waszyngtonie, University of Kentucky w Lexington i University of Wisconsin w La Crosse.

Nasza Uczelnia zajmuje trzecie miejsce w rankingach uczelni niepublicznych, a Wydział Prawa i Administracji od wielu lat jest liderem w rankingach wydziałów prawa uczelni niepublicznych. Realizowane u nas programy nauczania są współtworzone z wybitnymi praktykami i odpowiadają oczekiwaniom pracodawców. Dzięki temu 96% naszych absolwentów znajduje pracę w trakcie lub zaraz po studiach.

W ramach Uczelni działa również Centrum Kształcenia Podyplomowego, oferujące wysokiej jakości usługi z zakresu kształcenia podyplomowego, szkoleń i doradztwa dla firm, instytucji oraz jednostek administracji państwowej i samorządowej. Absolwentom studiów prawnych oferujemy anglojęzyczne studia LLM (odpowiednik MBA), umożliwiające zdobycie międzynarodowego dyplomu prawniczego.

Wykładowcy Uczelni to znani w kraju i za granicą dydaktycy, którzy łączą pracę naukową z doświadczeniem zdobytym w renomowanych i cenionych na rynku firmach i instytucjach. To również znakomici profesorowie z Wielkiej Brytanii, Niemiec i ze Stanów Zjednoczonych.

Uczelnia Łazarskiego posiada certyfikaty „Wiarygodna Szkoła”, „Uczelnia walcząca z plagiatami”, „Dobra Uczelnia, Dobra Praca” oraz „Uczelnia Liderów”.