



LISTY EKONOMICZNE

studenckie czasopismo naukowe

Numer 2
2020

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
Wydział Nauk Ekonomicznych



ISSN 2657-3091



ZESPÓŁ REDAKCYJNY

Rada Naukowa

prof. nadzw. dr hab. Andrzej Buszko, dr h.c.
dr Jacek Michalak
dr Waldemar Kozłowski
dr Małgorzata Kobylińska
dr Marek Siemiński
dr hab. Adam Rudzewicz
dr hab. Anna Strychalska-Rudzewicz
dr Robert Podstawski
dr Paweł Merło

Kolegium redakcyjne: prof. nadzw. dr hab. Andrzej Buszko
prof. nadzw. dr hab. Małgorzata Cygańska, dr Artur Wszyński

Kontakt i przesyłanie materiałów i formularzy
e-mail: listyekonomiczne@uwm.edu.pl

Wydawca: Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
w Olsztynie

ISSN 2657-3091

© Copyright by Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu
Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, 2020

ul. M. Oczapowskiego 4/334
10-719 Olsztyn, POLSKA
tel. +48 89 523 3963

SPIS TREŚCI

1	IMPACT OF EURO ON SPANISH ECONOMY	5
	<i>Patricia Reina Gutiérrez, Irene De Lózar</i>	
2	THE ROOTS AND LEVEL OF SHADOW ECONOMY IN SPAIN	16
	<i>José Odriozola Yáñez</i>	
3	ANALIZA WSPÓŁZALEŻNOŚCI EKSPORTU I PRODUKTU KRAJOWEGO BRUTTO	22
	<i>Katarzyna Stolarczyk</i>	
4	OUTSOURCING CZYLI NOWOCZESNE USŁUGI BIZNESOWE W POLSCE	32
	<i>Marek Żołądecki</i>	
5	BEZROBOCIE REJESTROWANE W POLSCE	39
	<i>Natalia Sękielewska</i>	
6	FUNDUSZE UNIJNE A ZADŁUŻENIE GMINY NA PRZYKŁADZIE MIASTA OLSZTYN	48
	<i>Iwona Ratkowska</i>	

IMPACT OF EURO ON SPANISH ECONOMY

Patricia Reina Gutiérrez, Irene de Lózar

Alameda Universidad Pablo de Olavide (Sevilla, Spain)

Abstract

The transition from the peseta to the euro is considered the biggest change of currency in our country, leaving behind 134 years of history and validity of the peseta, a very loved currency that accompanied our country in very important stages of our history.

Spain's accession to the European Communities in June 1985 laid the foundation stone for a common currency project that would culminate three lustrums later and with the objective of strengthening the economy and facilitating the life of European citizens.

After more than 20 years of the euro's impalement, it is clear that the monetary change has had a significant impact on the economy of all Spaniards. Its foundations have not been easy and have been full of turbulence, but it has also brought many positive aspects that we will analyse throughout this article. In this article we will explain the history of the peseta and the subsequent introduction of the euro in Spain, with special emphasis on the advantages and disadvantages that both currencies cause to the country's economy.

Introduction - Historical evolution of currency in Spain

The peseta has been an important pillar of the Spanish economy, as it was in force for 134 years until the arrival of the euro. The sides of the coin vary according to the historical moment in which it is found, thus reflecting the visits and the political and cultural contexts.

To arrive at the final denomination of the peseta as we have known it for so many generations, we must first see the conversion and settlement of the different names and values.

The first coin with the inscription "peseta" was minted in Barcelona in 1808, during the Napoleonic period, with a value of two reales. The Dictionary of Authorities of 1737 defines the peseta as "the piece worth two reales of silver from a provincial coin, formed of a round figure". The following year, one peseta and five reales were minted, the latter being equivalent to eight reales. Later, the issue was launched in the Balearic Islands, so that Barcelona was no longer the only place where it was conceived.

The name of the peseta comes from the Catalan, where it was called "peceta" which would be the diminutive of "peca", that is, little piece.

Different types of Elizabethan coins were designed during the reign of Isabel II, although this was very close to the adaptation of the coin to the metric system that would be introduced later. These variants were produced during 1836 and 1837 and were coins with an inscription of one peseta. This particular moment brings with it a historical fact from the Elizabethan period, when the soldiers who fought in the Carlist Wars began to be called "peseteros", as they were paid with this coin. Coins were not the only form of currency, but, just as today, banknotes existed, although

their issue came years after the first coin, just when the Banco de España was given exclusive rights to issue banknotes in 1874, thus ceasing to be issued by the provincial banks.

The banknote values in circulation were 25, 50, 100, 500 and 1,000 pesetas. However, they were not the only ones, since, just as in the best of times the banknotes were worth 5,000 pesetas, in the Republican era the "Silver Certificates" were issued, which were values of less than 25 pesetas, replacing the silver coins of 5 and 10 pesetas. From 1940 to 1954 the shortage of metals led to the appearance of the 1 and 5 peseta banknotes in very high production runs. The shortage came about as a result of the Second World War and after the Civil War

From 1874 onwards there were many factors that influenced the almost massive increase in banknote issuance over the following years, the most important being This recovery period was interrupted by the Spanish Civil War, which, as we have already mentioned, suffered an interruption in all types of communication and therefore created different forms of payment. As a result, we can see how the issue of banknotes fluctuates with the Spanish economy. It is estimated that more than 7,000 different banknotes were issued by the Republican side during the periods 1936 and 1938, with values ranging from 5 cents to 100 pesetas.

In terms of iconography, just as the coin contains different elements depending on the period and its location, the banknotes pay tribute to different events, from events, illustrious people, monuments and monarchs, to works of art. Different types of ink, watermarks, threads, filaments and fibres have been introduced over time to check the validity of the banknotes, thus enhancing their security. The safest printing technique is intaglio printing.

With the Republic, we can see how banknotes are stamped with the Republic's seal. However, the most frequent in the first issues was iconography about economic and ideological contents and exaltation of values or in relation to Fine Arts. We can highlight how the figure most represented on the banknotes has been Francisco de Goya, his figure on two different occasions and three of his works

The first peseta was minted in 1868, it weighed five grams of silver and was equivalent to four reals. It was born with the Latin Monetary Union, which in 1865 agreed to change its national currencies to a common one for free circulation. Spain joined in 1868, adopting the standard of the local currency through a bilateral agreement with the UML. All this happened together with the Decree signed by the Finance Minister of the provisional government of the Serrano general, replacing the "escudo".

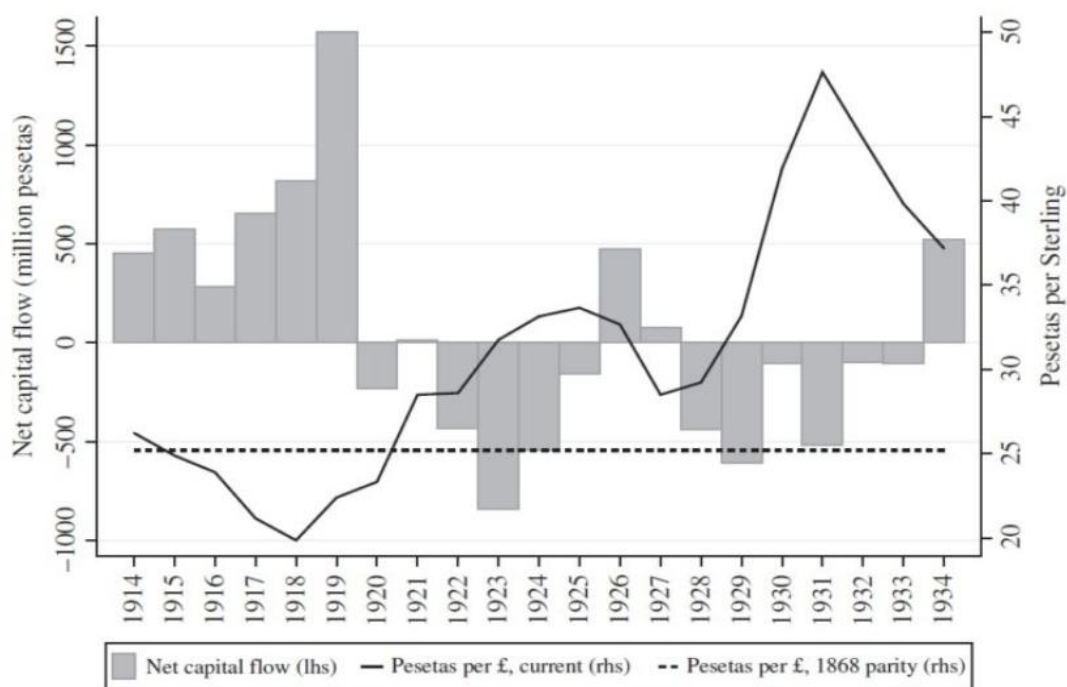
The decree implementing the establishment of the currency leaves behind the aforementioned "Elizabethan coins", which, together with the renewal of the minting machinery, lead to the establishment of the peseta as a stable currency. The Decree established that the value of the first coins to be minted would be 5, 10, 20, 50 and 100 pesetas in gold; 1, 2 and 5 pesetas and 20 and 50 cents in silver; and 1, 2, 5 and 10 cents in bronze.

Due to the different controversies of this period, the gold coins were not produced, only a few copies of 100 with a royal coat of arms of Spain on the back. . The obverse of the coin is different according to its value, in the silver coins we find Hispania lying on the Pyrenees with the Rock of Gibraltar at her feet and an olive branch in her hand and the bronze coins show Spain as a woman sitting on the rocks, with an olive branch too.

At the end of 1920 international capital flows began to reverse and Spain was able to benefit from the peseta's depreciation, unlike most countries that had to apply restrictive monetary policies to prevent capital outflows and ensure the convertibility of their banknotes into gold. After

the proclamation of the Second Republic in 1931, banks lost 20% of their deposits, to which Spain was able to respond by the issue of banknotes by the Banco de España. This was due to the monetary autonomy it had to issue banknotes without having to back them up with gold reserves. It was therefore able to inject liquidity into this emergency situation and thus escape the Great Depression.

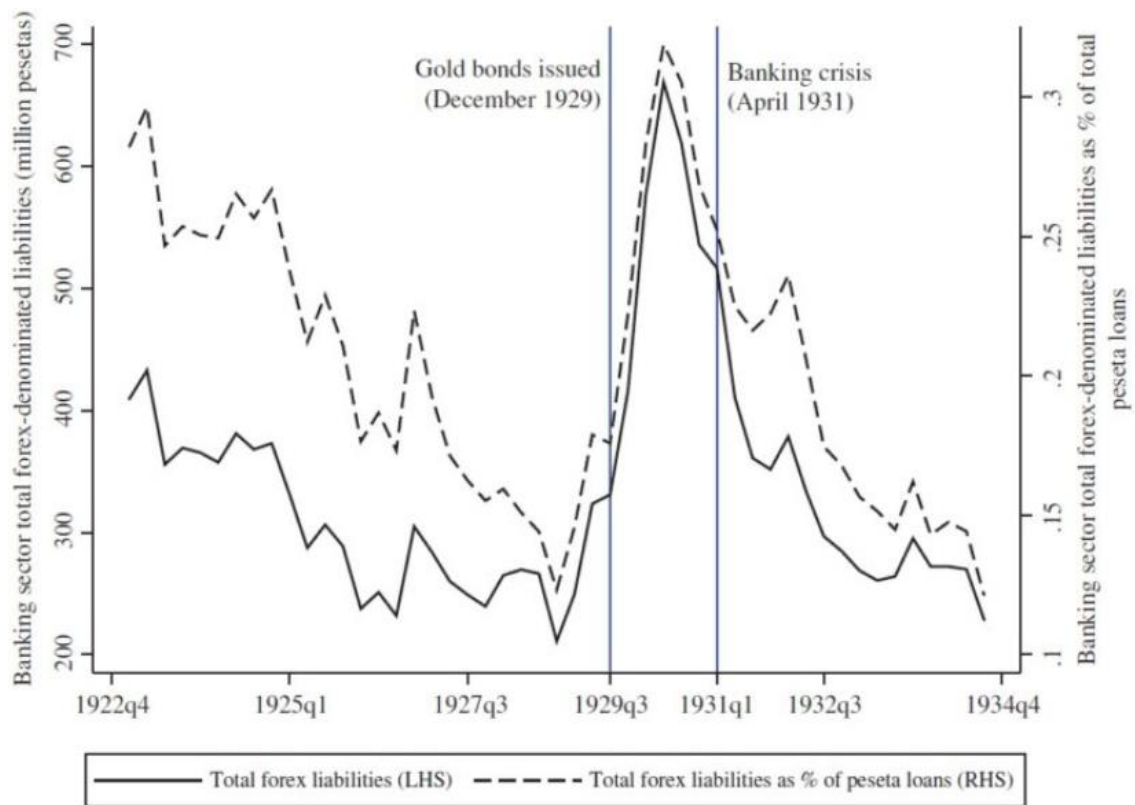
In 1927 the inflow of capital began to decrease, becoming negative at the beginning of 1928, i.e. there was no capital in the country, which led to depreciation in Spain. Minister José Calvo-Sotelo tried to hold out so that the depreciation would not increase, but we were faced with an unsustainable situation due to the monetary output. After many failed attempts, the minister took the decision to issue long-term gold-denominated bonds in order to collect gold. In the following chart we will see the oscillation of the peseta.



Graphic 1. Capital flows and exchange rate evolution of the peseta, 1915-1934

Source: Trilemas, dilemas y la Gran Depresión en España- Enrique Jorge-Sotelo

The bond measure did not succeed in the country so it was the banks that ended up buying the bonds. These bonds were issued at high interest rates and with tax exemptions to make a better impression and make it easier to sell them. The banks ended up borrowing in short-term gold from London to be able to buy them, as they did not have enough gold or foreign currency. Although this was not a sufficient measure to maintain the currency's depreciation, it survived for a long period of time. As the depreciation continued, a major problem arose, as the bonds matured in the short term, the currency continued to lose value, making them increasingly expensive. In the following chart we can see how foreign currency bonds fluctuated.



Source: Trilemas, dilemas y la Gran Depresión en España- Enrique Jorge-Sotelo

As mentioned above, Spain suffered a loss of 20% of its deposits during the proclamation of the Republic. This caused a massive collapse in the value of the peseta abroad. To stop this collapse, the banks attended the Bank of Spain's liquidity window, and thus began to sell its short-term assets in order to be able to reimburse their customers' deposits. Below is a graph showing the evolution of deposits and loans.



Source: Trilemas, dilemas y la Gran Depresión en España- Enrique Jorge-Sotelo

The Minister of Finance of the Republic had to authorise the increase in the pesetas in circulation by the Banco de España, in order to relax the situation with the banks for withdrawals of deposits and short-term debts. This measure led to a very solid capital control.

The evolution of currency in Spain

Between 1936 and 1939, during the Civil War, the shortage reached a level where all kinds of means of payment proliferated. These means were born due to the interruption of communications, making the transfer of goods impossible. The interruption made the different organisms of the country start to make their own means of payment, both public and private, so that the population could continue with their daily life. These were not only regional bodies, but also local councils, military units, companies and even individuals.

On the Republican side, the "cardboard coins" or "stamp coins" were issued due to the general shortage the country suffered. These coins were introduced on a provisional basis. They consisted of a 3.5 cm thick cardboard disc, with the republican coat of arms printed on one side and a postage stamp attached to it on the other, certifying their value.

Spain and Eurozone

The period of the peseta ended with the entry of the euro as the sole currency within the Eurozone. On 31 December 1998 it was replaced by the euro, with which it remained until 2002. In this year the circulation of the peseta ended and the exchange rate was changed to 166,386 pesetas per euro. During this period, it was possible to exchange the currency at any bank or savings bank until 30 June 2002, when it was exchanged only at the Banco de España. The most widely used exchange rate is 6 euros per 1000 pesetas.

Today it is still possible to change notes and coins at the Banco de España, but it already has an expiry date, as on 31 December 2020 it will no longer be possible to change notes and coins of the former national currency. As this date is so close to the deadline, more and more changes are being made every day, from a daily average of 170,000 euros to 792,043 in the first week of November.

In both Guinea and Peru the peseta was the official national currency. Following the Spanish model of currency, the "Equato-Chinese peseta" was minted in Guinea from 1969 to 1975 with a value of 1, 5, 25 and 50 ECU, and banknotes of 100, 500 and 1000 ECU. Peru minted this coin in 1880 with values of one and five pesetas.

Today, one coin remains, called the "Saharan peseta", named after the Saharan Arab Democratic Republic.

On June 12, 1985, the President of the Government at that time, Felipe González, signed the Act of Accession of Spain to the European Communities. Spain became a full member of the European Union in January 1986.

The birth of the euro took place in 1992 with the Treaty of Maastricht, which set out a timetable for the implementation of a new currency, with 1999 as the deadline for its implementation. It was then that the concept of the euro was born.

Euro coins are designed in such a way that on their obverse side they show a specific design of the issuing state while on their reverse side they show a common design.

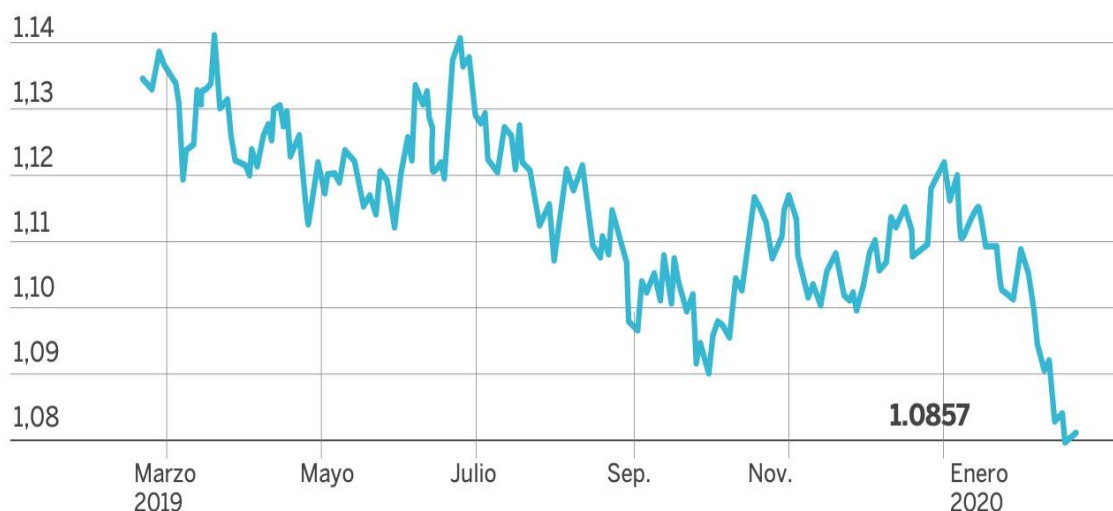
Everything was going according to plan; the Madrid Community Summit confirmed the birth of the euro in 1995 and its denomination. However, the process was done gradually as it was a big change which requires an adaptation phase.

On 31 December 1998, the exchange rates were fixed, establishing the equivalence of the peseta with the new currency: 1 euro became the same as 166.386 pesetas. One day later, on 1 January 1999, the currencies of the 11 member countries of the Union ceased to exist as independent economic systems and gave way to the euro.

The European Central Bank was founded to oversee monetary policy.

On 3 January 2002, 96% of ATMs in Spain were already dispensing euro bills, which facilitated their rapid introduction until 30 June 2002, when the peseta ceased to be legal tender. Logically, it is allowed to change it for euros until December 31st, 2020 at the Bank of Spain. Although it is currently estimated that there are more than 1,600 million euros in pesetas that have not been exchanged since many people keep copies of coins and bills in their homes.

The following graph shows the evolution of the exchange rate of the euro against the dollar.



Graphic 4. EVOLUTION OF THE EURO AGAINST THE DOLLAR

Source: Bloomberg, EL PAIS.

Euro coins are designed in such a way that on their obverse side they show a specific design of the issuing state while on their reverse side they show a common design.

The one- and two-euro coins showed, until 2014, the bust of the then King of Spain Juan Carlos I looking to the left. From 2015, the design of the one- and two-euro coins changed to show the profile bust of Philip VI.

The design of the 10, 20 and 50 cent coins corresponded to the engraver Begoña Castellanos. It shows the bust of Miguel de Cervantes Saavedra next to his signature.

For the 1, 2 and 5 cent coins, an image of the Obradoiro façade of the Cathedral of Santiago de Compostela designed by the engraver Garcilaso Rollán was used.

The euro bills, the paper currency of the Eurozone, have been in circulation since 1 January 2002, when the first series was issued. The national central banks of the Euro system and the European Central Bank are authorized to issue them, although in practice only the former does so physically.

There are seven denominations of banknotes: 5, 10, 20, 50, 100, 200 and 500. Unlike the euro coins, their design is identical throughout the eurozone.

Euro bills are made of pure cotton fibre, which improves their durability and gives them a characteristic touch. They also include numerous and complex security measures such as water-marks, invisible inks, holograms and microprints that support their authenticity. Unlike euro coins, which have a national side indicating the country of issue.

There are two series of euro banknotes, both of which are legal tender in the Eurozone. The bills of the first series are being gradually replaced by those of the new series

The bills must bear the signature of the President of the European Central Bank.

Banknotes printed before November 1, 2003 bear the signature of Wim Duisenberg, those printed between November 1, 2003 and October 31, 2011 bear the signature of Jean-Claude Trichet, and those printed between November 1, 2011 and October 31, 2019 bear the signature of Mario Draghi. From 1 November 2019, the banknotes will bear the signature of Christine Lagarde, current President of the European Central Bank, although those signed by the former presidents are still valid.

Advantages and disadvantages of Euro

As for the advantages, some of them can be a disadvantage, we have to see the side effects of them and see if it compensates.

- Exchange rate uncertainty disappears with the single currency. (parity)
- It provides the convenience of crossing borders without having to change currency.
- It facilitates the movement of capital and loans between countries and lowers exchange rate costs.
- It favours competition in the Eurozone and investment, by using the same currency, since to compete between countries in the Eurozone you cannot play with the currency.
- The euro currency has more support, stronger and even capable of being a world reserve, to give greater stability from the monetary point of view to any economy.
- The policy of the euro is of lower interest rate than what is normally followed with national currencies.
- It is a more stable currency that in principle generates less inflation.

The disadvantages are many, and most of them are consequences of the advantages.

- The euro's globalizing project takes away our monetary sovereignty, the countries that are part of the euro zone renounce to monetary sovereignty since the coinage is one of the main elements that define a sovereign country.
- By using the same currency in countries with different economic realities and therefore requiring different monetary policies appropriate to their economic reality, distortions are created producing a divergence effect.
- Looking at the unemployment data, it is curious how in the EU the unemployment rate is at 6.2%, and yet in the Euro zone it is 8.3%. All the countries outside the euro zone are below 5% of unemployment on average, and not because they are strong countries (for example Hungary, Poland, Bulgaria) in Spain now 16.5% and we have reached almost 30%.
- The primary goal of the European Central Bank is price stability, since stability is a desirable means but not an end. Countries that do not have a developed economy do not just need stability, they need other kinds of more aggressive monetary policies in order to stimulate the economy.
- Inflation and CPI differences are not the same in the Eurozone countries even though they have the same currency. This causes different increases of the euro generating a huge difference in competitiveness since prices are more expensive but the currency is the same.

Money has always been a language to express value, and the euro has made it easier for us to have a language in common with the rest of Europe, even though we have different languages, we

have a common language to express what the value of things, of achievements is. That in a way unites us, and it is something very beneficial.

Before the entry into the euro, there were greater risks and additional costs when carrying out currency exchange operations, as well as a lack of transparency in cross-border transactions. The existence of a single currency has eliminated currency transaction costs and exchange rate fluctuations, making it less costly and less risky to conduct business in the euro zone. This is coupled with the unification of the market and the simplification of accounts by keeping the same currency.

The single currency provides many benefits to our economy, new opportunities arising from the integration and scale of the euro area economy, which increases the efficiency of the single market. It also allows us to enjoy the benefits of the common market.

The euro has ensured high price stability, which is seen in inflation

The possibility of easy price comparisons stimulates cross-border trade and investment for all economic actors who can invest more efficiently throughout the euro area without bearing the risk of fluctuating exchange rates.

The euro brings us greater budgetary stability together with the supervision and control by European institutions of public accounts. These measures led us to carry out major structural reforms that would never have been carried out without European control. Thanks to its membership of the European Union, Spain has managed to modernize its economy, infrastructure, innovation and technology.

If we were not in the European Union, without the euro we would have had to pay the debt in pesetas and assume our debt in euros or dollars, it would have been an exorbitant cost. Luckily, we have had Europe's cushion with all the aid received.

In general, the influence of the change has been very positive, the problem is to analyse how positive it has been.

The euro is the currency of more than 340 million people and has replaced national currencies in 19 states.

Since its birth, the GDP per capita in the Euro Zone has increased by 52% and today the participation rates in the Euro Zone are higher than in the United States.

Despite this, inflation has averaged 1.7 percent, a rate lower than in the 1970s, 1980s and 1990s. In fact, the level of inflation in the Eurozone in these 20 years has been lower than in the Federal Republic of Germany in the previous two decades.

The fact of having an international currency makes it stable, with low inflation and in an environment of certainty. That would not be the case with the peseta

Not everything has been joyful, in these 20 years the euro has faced very difficult moments.

The hardest moment for the euro was the crisis of 2007-2012, a crisis that initially was economic, financial and banking, but turned into a crisis of confidence and credibility.

This is where the idea of the 2 Europe's comes in. On the one hand, the countries of Central and Northern Europe, countries with high levels of activity, competitive industries and stability. And on the other hand, countries that historically had tried to compete by devaluing their currencies and, thanks to the euro, had no longer been able to do so, had driven up domestic demand with strong imbalances in their balance of payments. They financed a large part of their consumption and investment spending with money from abroad, especially from northern and central European countries. Financing that to a large extent went to the real estate sector. These are

countries whose governments had not carried out the structural reforms that would allow them to be competitive and whose banks were loaded with loans linked to the real estate bubble. And they lost their value when the bubble burst.

Spain needed financial assistance, at a time when mistrust and uncertainty of such magnitude that there was speculation about the break-up of the euro since they had to pay such high-risk premiums that made the situation unsustainable, they could not finance themselves.

In the end the ECB decided to give longer term loans to the banks and to buy some of the assets on their balance sheets, such as government and corporate bonds so that companies and citizens could borrow more and spend less on repairing debts leading to economic growth.

When people lose their confidence that the euro as a project, that the euro will survive, that countries will do whatever it takes to stay in the euro. When people start to doubt that was the most difficult moment because losing all that is very easy, but regaining it is very difficult.

But the most important thing is that people have seen that if things get bad, Europeans will respond together and do what is necessary to ensure that the euro survives.

Inflation did not take into account the conversion of the peseta to the euro. Fluctuations in the purchase price of housing do not count in the consumer price index (CPI). It always happens, ie if you buy or sell housing does not compute, however if you rent the house, the contract can pass the CPI, as a landlord or property owner if the CPI fluctuates, which in the last ten years, has been virtually nothing, and little cost (money) to the owner.

In addition, each German has earned an average of 23 thousand euros in this period of 20 years while in comparison, each Spanish has lost 5 thousand euros. The countries of Southern Europe do not benefit so much from having such a strong currency since we do not export such value-added products as the Germans do, who export industrial products, with a lot of technology. Moreover, public debt has been bought in euros, which means that there is a country that gains a lot, and many countries that lose.

Spain has lost 224 billion euros up to 2019 since the adoption of the single currency. The damage done to us by the euro is 1.2 billion euros. The level of debt in Spain is alarming; the euro has boosted our indebtedness, especially since the economic crisis that began in 2007.

In spite of all this, I believe that the advantages that the euro has provided to the economy have had more weight because the changeover has been convenient, since if they offered you to have your savings in euros or in pesetas you would choose to have them in euros.

One of the most important points to be addressed is the great advantage that the peseta provides as a single national currency, i.e. a currency of its own which implies control of the interest rates applied in the economy and the liquidity of the country, which can be injected by the monetary authorities. By having its own currency, it can be devalued to stimulate exports, thus curbing imports in order to increase GDP growth. The depreciation of the peseta allows exporters to lower the prices of their products in foreign currency, thus allowing them to regain market share much faster. The 1992-1993 crisis led to three currency depreciations, with output falling by five percent and unemployment rising by about seven percent.

With monetary sovereignty, competitiveness can be regained by making an adjustment to the nominal exchange rate. A nominal decline sooner or later leads to an increase in inflation, thus undoing the gains in competitiveness.

We could think that if we were to return to the peseta today, we could have many benefits, this is because if the change were to take place, the trade balance would grow, thus benefiting

Spain, as products would become enormously cheaper. As they are so cheap, Spain would be positioned as one of the most competitive products, thus revitalising the economy.

Not only would the value of goods decrease, but also that of services, thus attracting foreign investment. With the currency exchange rate being so beneficial and prices so low, most foreigners would want to invest their money in Spain. This would also be the case with tourism. Today, tourism is one of the most important areas for the Spanish economy for the same reason as investors, tourism would increase massively, as the quality of their holidays and therefore of life would be very high.

It may seem that the advantages are sufficient to propose a change in the currency, but these are not the only points to be dealt with, we must consider the weight of the disadvantages.

According to some experts, if the currency were changed, the peseta would suffer a devaluation of around 30 or 40 percent. As we have explained above, this would attract foreigners in their investments and holidays, but it is not enough to compensate, as the value of the savings in the family units would plummet and life would become more expensive, the population being much poorer. The purchasing power would be much lower, thus assuming an over-exertion of the population to make a basic purchase of food, because more resources would be needed.

On the other hand, imports would collapse ipso facto, the exchange rate would not be profitable for the nation. As the currency would lose its competitiveness, the import sector would collapse with the currency. All this would lead to an increase in external debt, affecting both public and private debt alike.

There would be no bailout option for the European Union, as the debt could not be refinanced by the European Central Bank, thus increasing the risk premium and interest rate excessively. This would increase the value of the mortgages. The Bank of Spain would not be able to keep inflation under control and would therefore raise mortgage interest rates.

Conclusions

To conclude, we can see how having a single national currency, i.e. one that is not linked to any other country, can be very beneficial, as it offers the government total freedom of action in the face of the various problems that arise throughout history. However, as we have seen above, these benefits are not sufficient compared to having a general currency for all countries, since this means that it is easy, for example, to bring in and out goods at lower prices, thus obtaining a more competitive market.

It is not that the euro is worth less than the peseta, it is that there has been an inflationary effect and that has led to internal devaluation, not a devaluation of the currency, although the feeling is the same. We have less purchasing power to buy, although for general purposes we have gained from the changeover.

If we decided to leave the euro and return to the peseta, our debt would be paid in euros, as this is the original currency in which the loans were made. Adding the depreciation of the peseta, up to 45% with respect to the exchange rate. We came to the conclusion that this debt would multiply, therefore it would be unpayable.

An exit from the euro could only be considered in terms of an overall removal of the debt. The truth is that we are financing ourselves thanks to the debt. The end of this road, since we cannot continue to get into debt,

Now Europe, since the arrival of the COVID-19 pandemic, faces new challenges and unknowns, but the euro itself is a great reason for all of them to continue working together towards common goals. Either through the establishment of a common political and fiscal system or through more precise control and regulatory mechanisms between all the Member States.

This makes it clear that the euro is more than just a currency. It is a compelling reason to continue to invest in a strong, united Europe at a time of doubt and questioning

Therefore, your future success will depend in large part on our confidence and faith in this currency.

Bibliography

David A. Steinberg (2015). Demanding devaluation. Cornell University Press.

Joseph E. Stiglitz (2016). El Euro. Taurus.

Roberto Casado. (2019) El euro cumple 20 años. Expansión.

Marc Fortuño (2017). Crecimiento del euro en España. El blog salmón.

David Marsh (2011). The euro. The battle for the New global currency. University Press.

Rafael de Arce Borda. (1998). Los efectos del euro sobre la economía española. Universidad Autónoma de Madrid.

Francisco Aldecoa (2003). La innovación política europea. El país.

Francisco Aldecoa (2014). Una europa. El país.

Real Casa de la Moneda (Fabrica Nacional de Moneda y Timbre) - Historia de la Peseta

Álvaro Tizón (1998). Su Dinero. El mundo

Àlex Garcia (2020). Adiós definitivo a la peseta- La Vanguardia

Banco de España- Eurosistema. Billetes y monedas en pesetas

Banco de España- tipos de interés y tipos de cambio

Enrique Jorge-Sotelo (2019). Trilemas, dilemas y la Gran Depresión en España. Nada es gratis

José M^a. Serrano Sanz (2001). La peseta, una moneda digna. Dialnet

Vicente Nieves (2016).Peseta o Euro? Beneficios y costes para España en un marco de crisis. El Economista

Aurelio Jiménez (2012). Y si volvemos a la peseta? Pros y contras. El Blog Salmón

THE ROOTS AND LEVEL OF SHADOW ECONOMY IN SPAIN

José Odriozola Yáñez

Abstract

In this article we are going to try to analyse the shadow economy in Spain, both its size and the impact it has on the economy. The shadow economy in a country is important, as it involves many businesses and transactions that are not legal, among other things, because they do not pay any taxes. Governments are trying to reduce this percentage, as millions of euros are being lost to the state because these groups are acting in the shadows. We are going to see how it works, the types that exist, how it affects the economy and we will analyse the specific case of Spain.

Introduction

In the field of finance, the shadow economy is a group of economic activities that are not declared and which leave the official figures in the hands of the bodies responsible for their control. This type of economy goes beyond the limits of labour and fiscal legality, as well as social security. This is usually common in illicit activities or, failing that, in areas related to individual work.

The first activities listed in the shadow economy are those related to the sale of drugs and human trafficking, secondly there are commercial transactions without paying taxes, as well as smuggled goods to avoid taxes.

The proportions of a shadow economy are practically impossible to calculate, since it is not under supervision, as well as evading taxes and therefore does not have official figures. In a shadow economy, expenditures must exceed income, since, as mentioned, there is no data on income from illegal activities.

The rapid increase in consumption of some services compared to GDP is a sign that may indicate the presence of a shadow economy. This is an indicator that illegal activity is taking place at the expense of the legal economy. One of the measures countries take to combat this type of activity is legal sanctioning for non-compliance with tax-related regulations, as well as for the crime of bank fraud, eradication of offshore companies in tax havens and, in extreme cases, they may choose to eliminate cash transactions.

In summary, a definition of the shadow economy is one that considers it to be any economic activity in a given economy that occurs outside or in violation of the society's existing laws and regulations.

Types of shadow economy

Within the shadow economy, we can distinguish the following types:

- **Illegal economy:** This includes all those economic activities that are prohibited. For example, trafficking in arms or drugs that are traded on the black market.

- Informal economy: This type of economy refers to economic activities that are not prohibited but are not declared. The crime in this case is the failure to declare taxes.

An example of this can be seen in a worker's hours of contribution. If he works and is paid for 8 hours but only pays for 6, he is paid for 2 hours in black.

Shadow economy and calculation of GDP

Because of its covert nature, it is difficult to measure the true extent of money changing hands through the shadow economy. However, analysts estimate that shadow economic transactions represent one third of the total economy in developing countries and just over 10 per cent of the total economy in developed countries.

But because these activities are not reported, they distort the accuracy of key economic measures, such as gross domestic product (GDP), which is calculated by adding the following four components:

- Personal expenditure
- Commercial expenditure
- Government expenditures
- Net exports

The above metrics do not take into account transactions that occur within a shadow economy. This is significant because a nation's less accurate GDP figure can negatively affect government policies that are influenced by GDP numbers. There are a number of measures that governments can take to reduce the effect that shadow economic activity has on biased GDP figures.

Lowering personal income tax can make people report their income more accurately and completely. And then there is the imposition of greater penalties for tax evasion.

Thirdly, a government can legalise certain clandestine economic activities, such as gambling and prostitution, as a way of legitimately taxing the associated income and increasing revenue. Finally, governments can encourage the creation of better paid legal jobs, which would theoretically reduce the shadow economy.

Shadow economy, black money and money laundering

There are three characteristics that describe the shadow economy. First, some aspect is illegal. It may provide goods or services that are prohibited by law. It may provide legal goods or services that avoid taxes. Often, it does both.

Second, cash is preferred. In this way, payments avoid detection by law enforcement, bank compliance officers or tax authorities. Some 72 billion illegal activities used Bitcoin. And that money obtained from illegal activities is considered as black money.

Third, the shadow economy uses money laundering to convert payments to a legitimate form. Money laundering has three steps:

- Depositing funds in a legitimate bank. Cash deposits of less than \$10,000 do not attract government attention. For larger amounts, parallel businesses combine the illegal proceeds with funds from a legal business with a lot of cash.
- Overlapping transactions to hide the source, ownership and location of funds. They can create shell companies abroad that are only used to launder cash.
- Integrating the funds into the company in the form of shares that appear to be legitimate. Many use funds to buy real estate.

The objective of money laundering is to move money from the illicit business through many transactions to hide the money trail. It prevents bank compliance officers and authorities from recognizing the signs of a shadow business.

The roots of Shadow Economy in Spain

In the case of Spain, the causes of the existence of the underground economy could have origin in three factors:

- Taxation morale
- Regulatory and legislative complexity
- Scarcity and focus of resources

Taxation morale

As a first approximation to the search for explanations to the high figures of the underground economy in comparison to other countries, it is possible to think that there may be a problem of low tax awareness when comparing results of some surveys with others similar in other European nations. In relation to this question, we should ask ourselves how Spain stands on the three key questions in the sociological field to be able to understand the reasons for the existence of undeclared economy:

- What is the probability of being discovered
- What sanction can be imposed in case of being discovered
- What is the possibility that the conduct discovered will go unpunished, either by amnesty or similar circumstances.

The regular surveys carried out by the Institute of Fiscal Studies on this subject, or the Centre for Sociological Research (CIS), highlight a situation far from optimal for tax compliance in terms of "tax awareness" of the citizens:

- Difficult to detect: more than half of the citizens consider low or very low probability of detection of the fraud and its subsequent sanction. However, according to the Public Opinion and Fiscal Policy Survey, published by the (CIS) in July of 2012, 72.3% of citizens think that the Treasury is no longer being cheated out of fear to a review.
- Injustice in the tax model: 88% of Spaniards believe that taxes are not fairly charged.
- Tax fraud: 92% of respondents say there is much or enough tax fraud.

The successive tax amnesty plans launched in recent years (the latest being the Royal Legislative Decree of March 2012), despite the fact that they do reveal significant pockets of fraud that will have to be declared in the future, and although have had any tax effect, do not help to improve the tax awareness of citizens nor to encourage tax compliance.

The evolution of Spanish people's opinion on the size of tax fraud in Spain is in 2011 at the most negative level since 1995. According to a 2011 survey by the Institute for Fiscal Studies (IEF), 79% of Spaniards considered which has increased whereas before the crisis, in 2007, the percentage was 51%.

And in relation to tax awareness, there are still 33% of Spaniards consulted who believe that there is some justification for defrauding what is a result very close to that observed throughout the series analysed (1995-2011).

These statistics are striking and could reflect two issues:

1. The following are indications that the authorities may have some scope for action in this area more determined in the fight against tax fraud, given the public support with which
2. On the other hand, a double standard of Spanish society on this issue: on the one hand one part two thirds of the population find no justification for fraud

However, work indicates that fraud is widespread and accepted by our citizens.

Regulatory complexity

Many of the studies analysed show that the complexity of the regulations on company creation, taxation and labour requirements in Spain makes it difficult for small companies in particular to comply with them, leading them into the shadow economy.

Furthermore, the tax structure in Spain is inefficient with marginal rates among the and a great weight of deductions, allowances and bonuses on the proceeds (weight of 5% of GDP in Spain compared to 3% in Europe).

Thus, the high weight of micro and small family businesses in the productive fabric employment, who survive marginally thanks to the undeclared economy, may help explain, at least in part, the larger size of the underground economy in Spain compared to that of other European countries. The complexity and ambiguity of the regulations and the high tax and labour burden mean that small businesses do not see incentives (in a cost-benefit analysis of compliance versus the risk involved) or are even unable to meet their tax, administrative and labour obligations. In order to curb this situation, which generates losses in revenue, economic policies should be drawn up to change the structure of the Spanish economy to favour the formation of larger companies through, for example, differential tax policies between sectors. Large companies are normally located in a high percentage of its activities in the declared economy, with more regulation and higher levels of compliance with their formal obligations. A new business structure with larger companies would undoubtedly raise the levels of economic undeclared, as well as favouring the competitiveness of the business fabric. Furthermore, in Spain there are controversial figures such as the Plan for the Promotion of Agricultural Employment (PFEA), better known as the Rural Employment Plan (PER), its former denomination. The PER, which has been controversial since its creation, makes it possible to and is a legal measure that should be reviewed.

Scarcity and focus on the resources

According to the latest CIS survey, 76% of citizens think that the administration should devote more resources to combating tax fraud. Taking data from the Tax Inspectorate itself, the situation is also can be improved:

- In Spain, the number of tax inspectors is 5 times lower than in countries such as Germany and France.
- AEAT staff serve between 2 and 3 times more citizens than the European average or countries such as France and Germany.
- In Spain, 30% of AEAT staff are dedicated to inspection and verification compared to 42% in the EU.
- The number of people working in the AEAT, in volume 27,000, remains the same as when it was founded (1992), but the volume of economic activity in Spain has more than doubled since then.

However, it must be taken into account that the AEAT has very powerful computer resources, which are even better than those of other countries around us. In addition, the fight against fraud is currently focused on verification rather than investigation, which makes it difficult for much existing fraud to emerge.

Impact of shadow activity for Spanish economy

The reflections made so far raise the question of what is the size of the revenue loss resulting from the existence of the undeclared economy. At one point The public finances are suffering from revenue shortfalls as a result of the decline in economic activity and there is a trend towards balancing public accounts by using expenditure adjustment, an increase in collection through the fight against tax fraud not only would alleviate the public deficit and contribute to the achievement of fiscal targets It would also serve as an example by suppressing illegal actions.

As with the estimation of the size of the shadow economy, there are multiple assessments of its potential impact on revenue collection.

According to the latest calculations by F. Schneider (2011) and the work of Elgin C. and Oztunali O. (2012), it is estimated that there is a potential for revenue in Spain between 60 and 80 billion euros derived from the underground economy.

The "Closing the European Tax Gap" report for 2012, already cited above, figures the amount that Spain ceases to pay each year as a result of the fraud derived from 72.7 billion, representing 1.6 per cent of total public expenditure and 70.5 percent of health expenditure. The elimination of the irregular economy in its entirety would make it possible to repay the public debt in 9 years.

However, if we consider that eradicating the underground economy is an unrealistic goal, it seems more reasonable to estimate the impact on revenue as the additional amount that would be obtained if the Spanish underground economy were to converge to the average levels of the surrounding countries. If these were Germany, France, the United Kingdom and Italy, and if Schneider's calculations were to be valid in 2013, the weighted average of the underground economy in these countries would be 13.1%. We approximate this average from the current 18.6%, i.e. a reduction of 5.5 pp of GDP, which should be a desirable medium-term objective, would imply in terms of revenue (considering the current Spanish GDP and the level of the tax burden) a figure of between 18 and 20 billion euros per year. This is a not inconsiderable figure, which represents approximately 1.8-2.0% of our GDP and would help to reduce the public deficit by the same amount. If the underground economy were to be reduced to the lowest levels among European countries, i.e. a reduction of 1 Opp of GDP, the impact on 36 billion, which is in line with the estimate of the technicians of the Treasury (GESTHA) who value it at 38,000 euros.

Of course, these are only approximate calculations that serve to give an idea of the magnitude of the phenomenon. Deviations from what could be the reality derive from the fact that these calculations are limited to applying the tax pressure, without considering indirect effects on income with non-unitary elasticity (e.g. many micro-entrepreneurs would be forced to close their business if their activities were to emerge) or the extra expenditure that would be necessary to strengthen the fight against the informal economy. Nor do they consider a possible variation in tax pressure to make the appearance of hidden data more attractive.

Impact on the labour market

The field of undeclared work includes a wide range of behaviours that cover, among other circumstances, those that are partially or totally irregular, in dependent and autonomous work, in the family or in work at home.

In an attempt to systematize the situations of undeclared work that arise, five categories of irregular employment can be distinguished.

- Employee or self-employed person who is not properly registered with the security social.
- Salaried or self-employed registered but not contributing.
- Salaried employee who pays contributions as a self-employed person.
- Self-employed who pay contributions as a salaried employee.
- Recipient of unemployment insurance

In this varied panoply of situations, by definition undeclared, it is not easy to reach well-founded conclusions, although there is some work that identifies their characteristics fundamentally. For example, in a study based on two surveys on labour irregularities in the period 1985-1993²³ the typical characteristics of workers were identified undeclared that, although they refer to a previous period, can serve to frame the social profile of a problem that in many aspects remains valid, although accentuated after the crisis.

In today's Spain, we should add to the previous list the strong weight of the immigrant population²⁴ in undeclared work, and the greater weight of this in the service sector than in industry, especially in personal services.

Conclusion

Personally, I have found it very interesting to cover this topic of the shadow economy. It is curious how such a high percentage of a country's production can be represented, and how important it is to control it. I think it is a very important issue and that it could be on the rise. In the future I would like to work on fiscal issues, perhaps from the administration, so this article is very related to the topic. A country such as Spain, which has very high growth expectations, intends to be on a par with world powers such as Germany or France, I think that it should largely stop businesses that do not pay, since they finally access services and social works, such as roads or streets, and are not contributing to development. Furthermore, in Spain, there is a very large black market for drugs, the presence of Morocco very close by provides hashish on a large scale, reaching all of Spain through Andalusia, creating a very large network of illegal business.

Bibliography

https://www.lainformacion.com/espana/pozo-negro-economia-sumergida-Espana_0_933207030/
<https://www.economiaymas.com/-iquest-cuanta-economia-sumergida-hay-en-espana->
<https://andalucia.ccoo.es/5201469914f4f761a1dd5d876a12d8a3000057.pdf>
<https://www.ecobachillerato.com/trabajosecono/economiasumergida.pdf>
https://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_sumergida

ANALIZA WSPÓŁZALEŻNOŚCI EKSPORTU I PRODUKTU KRAJOWEGO BRUTTO

Katarzyna Stolarczyk

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Streszczenie

W opracowaniu opisano powiązania zachodzące między wybranymi zmiennymi makroekonomicznymi w postaci eksportu, importu, kursu walutowego oraz inflacji w gospodarkach danych krajów. Zjawisko to wielokrotnie omawiane było i analizowane w literaturze przez badaczy, co przedstawiono w przeglądzie literatury. Celem badań empirycznych jest identyfikacja współzależności pomiędzy wybranymi zmiennymi w postaci eksportu i PKB, która przeprowadzona została na podstawie obliczeń współczynnika korelacji liniowej Pearsona, na podstawie danych statystycznych dotyczących Polski, Niemiec oraz Słowacji. Analiza ta wykazała silną dodatnią zależność pomiędzy zmiennymi, w każdym z trzech analizowanych przypadków, co pozwala na stwierdzenie zgodności teorii z empirią, iż analizowane zmienne są istotnie skorelowane i występuje pomiędzy nimi silna dodatnia zależność.

Wprowadzenie

Kurs walutowy jest jedną z najważniejszych zmiennych ekonomicznych w gospodarce. Jest on również silnie powiązany z eksportem, gdyż wpływa na koszty i przychody przedsiębiorstw, które z kolei biorą udział w wymianie międzynarodowej.

Z punktu widzenia podmiotów krajowych, przychody z eksportu są niższe przy niskim kursie walutowym, a więc przy silnej walucie krajowej. Kurs walutowy pełni więc istotną funkcję cenotwórczą, która wpływa zarówno na ceny dóbr krajowych, jak również zagranicznych. Dla nabywcy zagranicznego cena dobra w Polsce stanowi pochodną dwóch zmiennych, a mianowicie ceny tego dobra w złotych oraz kursu walutowego. Zmiany kursu walutowego istotnie oddziałują na dynamikę obrotów handlowych danego kraju. Ekonomiczne skutki przemian kursu walutowego najlepiej zobrazować na podstawie dewaluacji lub rewaluacji pieniądza. Działania te można podejmować w celu niwelacji deficytu budżetowego, ale również w czasach załamania gospodarczego w celu spowodowania ożywienia gospodarczego w kraju (Stefański 2011, s. 383).

Chiny są krajem, który prowadzi politykę kursową jako instrument realizacji proeksportowej strategii rozwoju gospodarczego. Polityka ta skutkuje poprawą konkurencyjności cenowej chińskiego eksportu, a w konsekwencji także wzrostem PKB w tym kraju. Polityka ta stanowi jednak źródło ryzyka dla gospodarki chińskiej, co przejawia się rosnącą inflacją (Skopiec 2011, s. 2).

Z eksportem związana jest także inflacja, gdyż wyższa inflacja przekłada się na niską konkurencyjność polskich towarów, względem towarów europejskich. Zwiększa to chęć Polaków na zakup bardziej konkurencyjnych towarów zagranicznych, co wiąże się z kolei z wymianą złotych

na euro. Wskutek spadku konkurencyjności naszych towarów, zmniejsza się eksport. Zwiększenie popytu na wspólną walutę euro, skutkuje deprecjacją złotówki (Przekota Mazuń 2011).

Ostatnie dziesięciolecie uznać należy za okres dynamicznie rozwijających się procesów globalizacyjnych. Kraje coraz bardziej otwierają się na wymianę handlową, co stało się przede wszystkim wskutek likwidacji barier celnych w ramach akcesji do Unii europejskiej (UE) oraz liberalizacji handlu światowego. W wymiarze makroekonomicznym handel zagraniczny jest zmienną, która istotnie oddziałuje na wzrost gospodarczy, a w konsekwencji także pozycję konkurencyjną gospodarki. Wymiana międzynarodowa wiąże się z wieloma korzyściami, gdyż to głównie kraje z rozwijającym się handlem, licznymi powiązaniami z innymi krajami oraz wzrostem wartości przepływów pieniężnych, stają się w konsekwencji silne i niezależne. Handel zagraniczny stanowi podstawę do rozwoju każdej współczesnej gospodarki, która uzyskuje z tego tytułu liczne korzyści, przejawiające się wzrostem dochodu narodowego, rozwojem nowoczesnych dziedzin przemysłu w danym kraju, a także podnoszeniem konkurencyjności podmiotów gospodarczych. To wszystko determinuje wypracowywaniem silnej pozycji konkurencyjnej danego kraju w gospodarce globalnej.

Zagadnienie powiązania handlu zagranicznego oraz wzrostu gospodarczego było wielokrotnie opisywane przez badaczy w literaturze. Uczestnictwo danego kraju w wymianie handlowej skutkuje efektywniejszym rozdziałem zasobów, co bez wątpienia ma swoje odzwierciedlenie we wzroście gospodarczym. Znane są liczne teorie ekonomiczne, które swoje założenia opierają na wpływie handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy. Najpopularniejsze spośród nich to wywodzące się z ekonomii klasycznej koncepcja kosztów komparatywnych D. Ricardo oraz koncepcja kosztów absolutnych A. Smitha (Jaszczyński 2016, s. 375).

Warto jednak spojrzeć na proces powiązania wymiany handlowej ze wzrostem gospodarczym dwukierunkowo. Zjawiska tego nie należy bowiem rozpatrywać tylko

i wyłącznie w pozytywnym aspekcie, gdyż może to stanowić także zagrożenie dla gospodarki danego kraju. Kraje, które uznawane są za bardziej otwarte na wymianę handlową, uważa się bowiem za szczególnie podatne na transmisję szoków zewnętrznych. Okazuje się, że handel zagraniczny może jawić się jako kanał transmisji kryzysu do gospodarki danego kraju (Topolewski 2014, s. 2-3).

Wśród różnorodnych teorii wzrostu gospodarczego często poruszana jest tematyka powiązania go z wymianą handlową. Handel zagraniczny analizowany jest wraz z licznymi zmiennymi makroekonomicznymi. Wpływa on bowiem na ogólną sytuację w danym kraju, skutkując licznymi efektami, takimi jak efekt substytucyjny, akumulacji kapitału, czy też efekt dochodowy. Efekty te nagromadzają się, co pozwala na wysnucie wniosku, iż ostateczny wpływ wymiany handlowej na wzrost gospodarczy umacnia się (Bukowski, Garlińska-Bielawska 2014, s. 2).

W przypadku analizy powiązania handlu zagranicznego i wzrostu gospodarczego należy zwrócić szczególną uwagę na koncepcję wzrostu ciągniętego przez eksport (*export-led growth*), która wywodzi się z modelu nie zrównoważonego rozwoju. Zgodnie z tą koncepcją właśnie eksport uznawany jest za czynnik napędzający wzrost gospodarczy. Uznawany jest on za swoisty motor, dzięki któremu gospodarka jest w stanie rozwijać się. Proces ten może mieć jednak miejsce wtedy, gdy popyt zagraniczny dotyczy dużej części produkcji danego kraju. Model ten zakłada także, że zwiększanie eksportu oddziałuje pozytywnie na inwestycje i produktywność, dlatego też gospodarka danego kraju doświadcza szybkiego tempa wzrostu gospodarczego, a wszystko to poprzez rozwój eksportu (Zielińska-Głębocka 2006, s. 243).

Przegląd literatury

Analiza powiązania pomiędzy wybranymi czynnikami makroekonomicznymi oraz związków przyczynowo-skutkowych, powodujących wpływ jednej zmiennej na inną poruszana była wielokrotnie w literaturze przez poszczególnych badaczy.

Badania nad twierdzeniem export-led-growth prowadzili Siliverstovs i Herzen (2006). Analizowali oni hipotezę wzrostu gospodarczego ciągniętego przez eksport, na podstawie danych Chile. Analizę przeprowadzono z wykorzystaniem autoregresji oraz testów przyczynowości Grangera. Wyniki potwierdziły hipotezę, iż zmienne w postaci eksportu

i PKB są istotnie skorelowane. Podobne badania prowadził też Okyay Ucan (2016), badając relację między eksportem, a PKB w Turcji, a także Khaled Elbeydi zależność między tymi samymi zmiennymi w Libii.

Iqbal, Hameed i Devi w 2012 r. prowadzili badania nad analizą zależności pomiędzy eksportem i wzrostem gospodarczym w Pakistanie. W badaniu skonstruowany został model ekonometryczny, posłużono się testem stacjonarności zmiennych Dickeya-Fullera. Wynik testu potwierdził, iż zmienne są zintegrowane, co świadczy o powiązaniu eksportu z kształtowaniem się PKB.

Topolewski w 2014 r. w badaniach empirycznych analizował powiązanie handlu zagranicznego z kształtowaniem się PKB. W analizie posłużono się współczynnikiem koncentracji Herfindahla-Hirschmanna (HH). Badanie wykazało, że kraje bardziej otwarte na wymianę handlową w analizowanych przedziale czasowym osiągały zdecydowanie wyższe stopy wzrostu gospodarczego, aniżeli te w mniejszym stopniu otwarte na handel zagraniczny. Badania potwierdziły pozytywną zależność między wzrostem gospodarczym, a eksportem, co pozwoliło na wysnucie wniosku, iż w okresach dobrej koniunktury warto otwierać się na wymianę handlową.

Przekota i Mazuń w 2011 r. prowadzili badania na temat oceny wpływu wybranych czynników ekonomicznych na saldo obrotów towarowych handlu zagranicznego.

W badaniach empirycznych posłużono się metodą klasyczną (obliczeniami współczynnika korelacji liniowej Pearsona), oraz metodami nieklasycznymi (testem przyczynowości Grangera). Badaniu poddano następujące czynniki makroekonomiczne, takie jak: PKB, inflacja, stopy procentowe, bezrobocie, kurs dolara. Badania wykazały wiele istotnych powiązań pomiędzy analizowanymi czynnikami. Zależności te znane są już z różnorodnych teorii ekonomicznych. Nie potwierdzono jedynie powiązania bezrobocia z wymianą towarową handlu zagranicznego, jednak istotnym jest, że wszystkie inne zmienne istotnie wpływają na stopę bezrobocia, a sama stopa bezrobocia istotnie wpływa z kolei na kształtowanie się PKB.

Stefański prowadził z kolei badania nad wpływem kursu walutowego, na dynamikę obrotów towarowych handlu zagranicznego Polski z kluczowymi partnerami handlowymi. Badania empiryczne oparte zostały na analizie korelacji i regresji, a także teście przyczynowości Grangera. Badania jednoznacznie wykazały, że realny kurs walutowy może istotnie wpływać na eksport do Niemiec, Rosji i Stanów Zjednoczonych.

Alex Rauben Kira (2013) przeanalizował czynniki oddziałujące na Produkt Krajowy Brutto w krajach rozwijających się, na przykładzie Tanzanii, przy wykorzystaniu testu ADF.

Pisarski (2013) zbadał zależności zachodzące pomiędzy handlem zagranicznym a PKB przy wykorzystaniu modelu VAR oraz testów przyczynowości Grangera. Badanie to opierało się na ustaleniu, czy jedna z analizowanych zmiennych jest przyczyną drugiej zmiennej w rozumieniu

Grangera. W swojej pracy opisał mechanizm oddziaływania eksportu i importu na PKB oraz możliwość zwiększania akumulacji kapitału za pomocą mnożnika eksportowego.

Podobne badania prowadziła także Justyna Kogut (2016). Celem opracowania było zbadanie zależności między eksportem a wzrostem gospodarczym w Polsce w latach 2006-2015. Badania przeprowadzono za pomocą analizy statystycznej z wykorzystaniem modelu VAR.

Badania nad związkiem pomiędzy eksportem, importem i wzrostem gospodarczym w Chinach prowadzili Bakari i Saaidia (2016). W tym celu zebrano dane z lat 1960-2015 i przeprowadzono badania przy pomocy testu Dickeya-Fullera oraz testów przyczynowości Grangera.

Ocena współzależności eksportu oraz Produktu Krajowego Brutto

W ocenie powiązania wybranych zmiennych posłużono się współczynnikiem korelacji liniowej Pearsona. Współczynnik ten określa stopień powiązań na podstawie przedstawionych wartości dwóch zmiennych (Łyko 2009, s. 4). Wzór na wartość współczynnika korelacji liniowej Pearsona (r) przedstawiono w równaniu 1.

$$r_{xy} = \frac{\text{cov}(x, y)}{Sd_x \cdot Sd_y}$$

gdzie:

$\text{cov}(x, y)$ - kowariancja, liczba określająca zależność liniową między zmiennymi X i Y

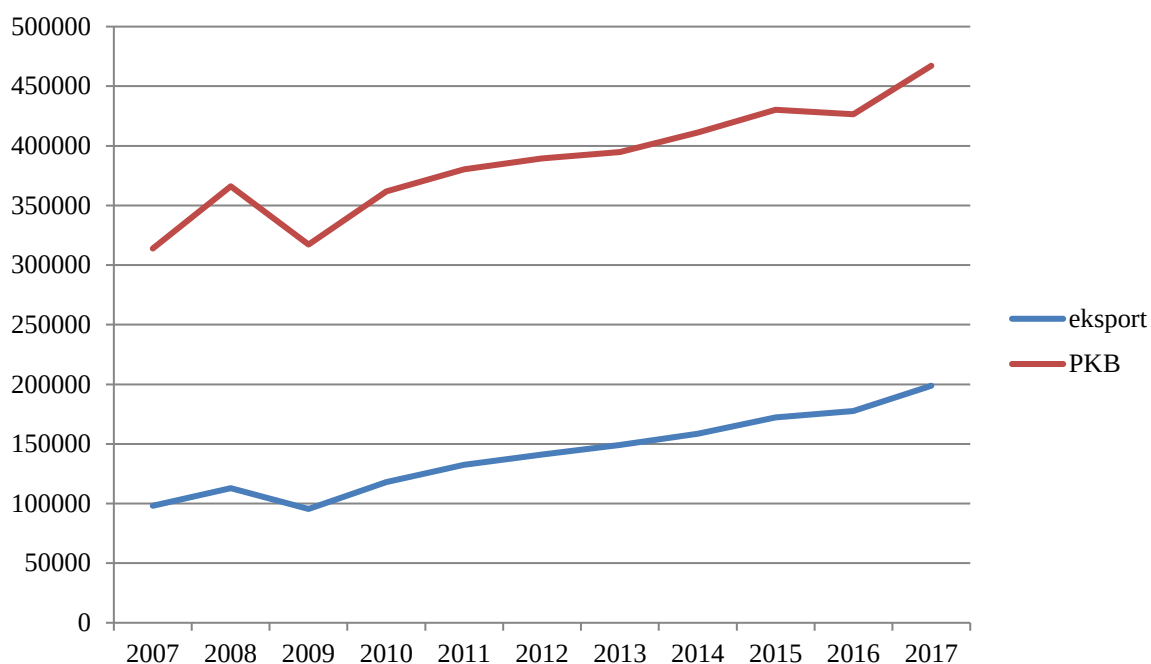
Sd_x - odchylenie standardowe zmiennej X, w tym przypadku liczba określająca, jak daleko wartości eksportu są rozrzucone wokół średniej wartości eksportu

Sd_y - odchylenie standardowe zmiennej Y, w tym przypadku liczba, określająca, jak daleko wartości PKB są rozrzucone wokół danej średniej wielkości PKB

Współczynnik ten przyjmuje wartości z przedziału $\langle -1; 1 \rangle$. Jego wartość równa jest natomiast zero, gdy analizowane cechy są liniowo nieskorelowane. Wartość współczynnika może również wynieść jeden, wtedy, kiedy zachodzi funkcyjny związek liniowy. Pozwala on stwierdzić, czy analizowane zmienne są ze sobą silnie, czy też nieistotnie skorelowane, dodatnio, lub też ujemnie. W przypadku gdy zmienne są silnie, dodatnio skorelowane, oznacza to, iż wraz ze wzrostem jednej zmiennej, obserwuje się także wzrost drugiej z analizowanych zmiennych. Można spotkać różne przedziały interpretacji uzyskanej wartości współczynnika korelacji liniowej Pearsona. Jednak najczęściej uznaje się, iż w przypadku otrzymania wartości powyżej 0,5 zmienne są silnie skorelowane (Józwiak, Podgórski 2012 s. 371). Wyróżniamy korelację dodatnią i ujemną:

- od 0,5 do 1,0 - silna korelacja dodatnia
- od -0,5 do -1,0 - silna korelacja ujemna

W poniższych tabelach przedstawiono sposób dokonania obliczeń na podstawie danych statystycznych dla trzech krajów członkowskich UE, pochodzących z Europejskiego Urzędu Statystycznego (Eurostat), oraz Narodowego Banku Polskiego. Jako zmienna X przyjęto do badania wielkość eksportu w Polsce, Niemczech i Słowacji w mln euro, w latach 2007-2017, jako zmienną Y zastosowano natomiast wielkość Produktu Krajowego Brutto w cenach rynkowych, w mln euro, również w latach 2007-2017.



Rys. 1. Kształtowanie się eksportu i PKB w Polsce w latach 2007-2017 (w mln euro)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP oraz Eurostat <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00001&language=en>;
https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/bilans_platniczy/bilansplatniczy_r.html

Tabela 1. Obliczenia współczynnika korelacji liniowej Pearsona na podstawie eksportu i PKB w Polsce w latach 2007-2017

	Export in Poland (mln euro) X	GDP in Poland (current prices, mln EUR) Y	$x_i - \bar{x}$	$y_i - \bar{y}$	$(x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})$
2007	98150	313874,0	-43128,6	-73255,8	3159421976
2008	112781	366182,3	-28497,6	-20947,5	596953719,6
2009	95454	317082,9	-45824,6	-70046,9	3209872888
2010	118081	361803,9	-23197,6	-25325,9	587500597
2011	132459	380241,7	-881964	-6888,08	60750376,88
2012	141024	389376,8	-254,636	2247,018	-572172,539
2013	149096	394733,8	7817,364	7604,018	59443375,22
2014	158619	411163,2	17340,36	24033,42	416748210,7
2015	172124	430254,5	30835,36	43124,72	1330197614
2016	177488	426547,5	36209,36	39417,72	1427290491
2017	198789	467167,0	57510,36	80037,22	4602969522
	$\bar{x}=141278,6$	$\bar{y}=387129,8$	n=11		$\Sigma = 15451720943$
	$\sigma=32079,26$	$\sigma=44579,4$			$\text{cov}(x, y) = 1404701904$ $r_{xy} = 0,98$

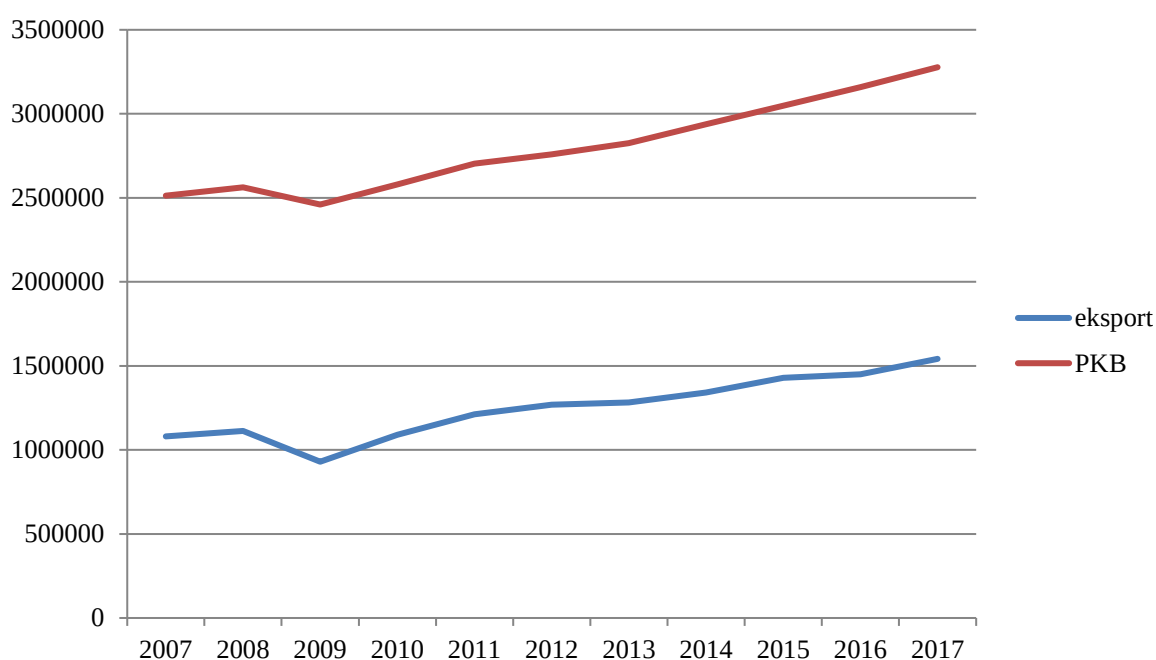
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat oraz Narodowego Banku Polskiego,
<https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00001&language=en>;
https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/bilans_platniczy/bilansplatniczy_r.html

W tabeli 1 przedstawiono badanie współczynnika korelacji na podstawie zmiennych X i Y, które wskazuje na silną dodatnią zależność pomiędzy eksportem, a wzrostem gospodarczym.

Obliczenia polegały w początkowym etapie na obliczeniu średnich oraz odchyłeń standardowych zmiennych X i Y. Następnie w kolumnie 4 obliczono różnicę pomiędzy wartością zmiennych X i Y w danych latach, a wartością średniej z prób. Ostatni etap polegał na pomnożeniu tychże wartości, obliczeniu wartości kowariancji oraz ostatecznie podzieleniu wartości kowariancji na liczebność próby, co finalnie, zgodnie z wzorem pozwoliło na otrzymanie wartości współczynnika korelacji liniowej Pearsona.

Teoretycznie istnieje związek między eksportem, a Produktem Krajowym Brutto. Analiza współzależności eksportu oraz PKB w cenach rynkowych wskazuje na silną dodatnią zależność, między analizowanymi zmiennymi. Wartość współczynnika korelacji liniowej Pearsona wynosi 0,98. Świadczy to o zgodności teorii z empirią. Potwierdza to założenie, iż wraz ze wzrostem eksportu, wzrasta również PKB w danym kraju. Zjawisko to obliczone zostało na podstawie danych ekonomicznych dla trzech krajów: Polski, Niemiec i Słowacji, co pozwoli potwierdzić związek analizowanych zmiennych na podstawie trzech grup danych.

Zagadnienie powiązania handlu zagranicznego było już wielokrotnie dostrzegane przez poszczególnych badaczy w teoriach klasycznych, czy też współczesnych. Warto jednak zwrócić uwagę, iż zagadnienie to nie może być omawiane jednostronnie, bowiem kraje bardziej otwarte na wymianę handlową mogą stanowić okazję do napływu kryzysu do danej gospodarki, stają się wówczas bardziej podatne na szoki zewnętrzne.



Rys. 2. Kształtowanie się eksportu i PKB w Niemczech w latach 2007-2017 (w mln euro)

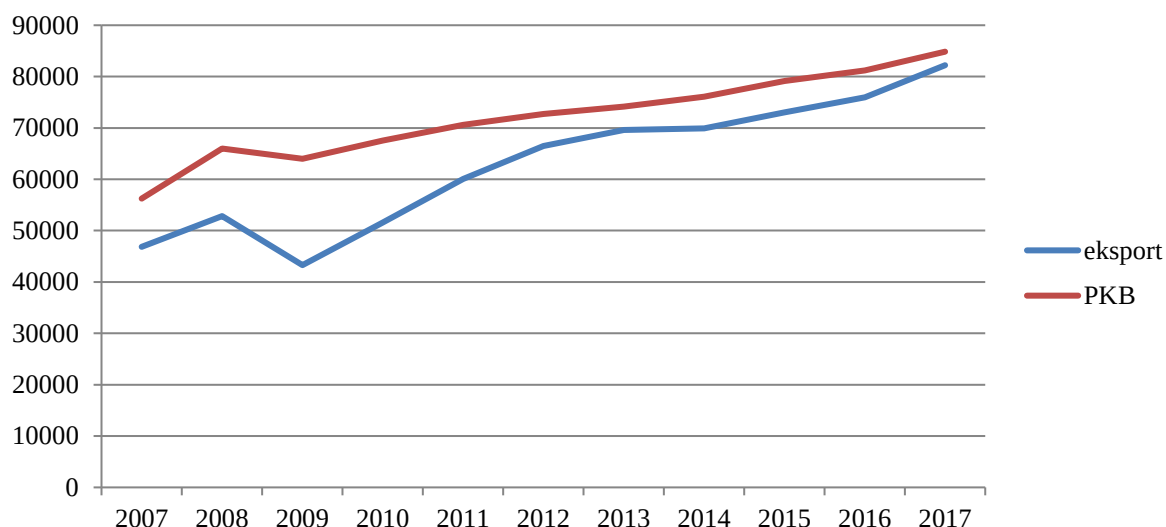
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00110&language=en>; <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00001&language=en>

Tabela 2. Obliczenia współczynnika korelacji liniowej Pearsona na podstawie eksportu i PKB w Niemczech w latach 2007-2017

	Eksport in Germany (mln euro) X	GDP in Germany (current prices, mln EUR) Y	$x_i - \bar{x}$	$y_i - \bar{y}$	$(x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})$
2007	1080938,0	2513530,0	-168097	-288995	48579089835
2008	1113329,0	2561740,0	-135706	-240785	32675885636
2009	930040,0	2460280,0	-318995	-242245	109174267664,13
2010	1090085,0	2580060,0	-158950	-222465	35360719276
2011	1211489,0	2703120,0	-37545,9	-99404,5	3732234027
2012	1268318,0	2758260,0	19283,09	-44264,5	853557254
2013	1283053,0	2826240,0	34018,09	23715,45	806754488,7
2014	1341314,0	2938590,0	92279,09	136065,5	12555996450
2015	1428688,0	3048860,0	179653,1	246335,5	44254925810
2016	1450232,0	3159750,0	201197,1	357225,5	71872722253
2017	1541898,0	3277340,0	292863,1	474815,5	139055921629,59
	$\bar{x} = 192856,9$	$\bar{y} = 407356$	n=11		$\Sigma = 498922074322,65$
	$\sigma = 18997,28$	$\sigma = 30754,12$			$\text{cov}(x, y) = 45356552211$ $r_{xy} = 0,98$

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00110&language=en>; https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?jsessionid=0kF_dc1UXoLMtC1m-qGE-xBz568rmlCam4RK8Gu1s0Uea3t-yqRZ!-1097325195?tab=table&plugin=1&pcode=tec00001&language=en

Badania potwierdzają, iż handel zagraniczny ma istotną rolę w procesie rozwoju gospodarczego. Eksport uznawany jest za siłę napędową rozwoju gospodarczego. Obecnie wzmocnienia znaczenia handlu zagranicznego, spowodowane jest głównie przez rozwój procesów globalizacyjnych oraz zacieśnianie współpracy gospodarczej pomiędzy państwami na arenie międzynarodowej.



Rys. 3. Kształtowanie się eksportu i PKB w Słowacji w latach 2007-2017 (w mln euro)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat
<https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00110&language=en>; https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?jsessionid=0kF_dc1UXoLMtC1m-qGE-xBz568rmlCam4RK8Gu1s0Uea3t-yqRZ!-1097325195?tab=table&plugin=1&pcode=tec00001&language=en

W ekonomii spotykamy się z powszechnym przekonaniem, iż kraje otwarte na wymianę handlową mają zdecydowaną przewagę nad krajami zamkniętymi na wymianę handlową. Handel zagraniczny niesie za sobą również korzyści dla kraju w postaci postępu technologicznego, co z kolei przekłada się na wzrost jakości wytwarzanych w danych krajach produktów (Jaszczyński 2016, s. 376).

Obliczenia wartości współczynnika w każdym z analizowanych przypadków, wskazują na silną dodatnią zależność pomiędzy analizowanymi zmiennymi. Świadczy to o silnym skorelowaniu danych zmiennych, co oznacza iż zmieniają się one w tym samym kierunku. Wzrost eksportu, powoduje wzrost PKB i odwrotnie. Wyniki badań empirycznych potwierdza zgodność teorii z empirią. Otrzymane wyniki badania wynoszące odpowiednio 0,98; 0,98 oraz 0,95 wskazują na silną dodatnią zależność. Powiązanie pomiędzy analizowanymi zmiennymi przedstawione zostały za pomocą wykresów liniowych, gdzie dokładnie zobrazowane zostały kierunki zmian obu zmiennych w analizowanym okresie (2007-2017).

Tabela 3. Obliczenia współczynnika korelacji liniowej Pearsona na podstawie eksportu i PKB w Słowacji w latach 2007-2017

	Eksport in Slovakia (mln euro) X	GDP in Slovakia (current prices, mln EUR) Y	$x_i - \bar{x}$	$y_i - \bar{y}$	$(x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})$
2007	46835,7	56241,6	-16052	-15817,3	253900748,2
2008	52832,1	66002,8	-10055,6	-6056,15	60898451,51
2009	43285,5	64023,1	-19602,2	-8035,85	157520615
2010	51585,3	67577,3	-11302,4	-4481,65	50653553,3
2011	60066,3	70627,2	-2821,45	-1431,75	4039591,705
2012	66472,9	72703,5	3585,155	644,5545	2310827,658
2013	69585,8	74169,9	6698,055	2110,955	14139288,69
2014	69888,9	76087,8	7001,155	4028,855	28206633,31
2015	73051,6	79138,2	10163,85	7079,255	71952513,49
2016	75949,2	81226,1	13061,45	9167,155	119736372,4
2017	82211,9	84850,9	19324,15	12791,95	247193706,6
	$\bar{x} = 62887,75$	$\bar{y} = 72058,95$	n=11		$\Sigma = 1010552302$
	$\sigma = 12183,45$	$\sigma = 7934,19$			$\text{cov}(x, y) = 91868391,08$
					$r_{xy} = 0,95$

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00110&language=en>; https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do;jsessionid=0kF_dc1UXoLMtC1m-qGE-xBz568rmlCam4RK8Gu1s0Uea3t-yqRZ!-1097325195?tab=table&plugin=1&pcode=tec00001&language=en

Podsumowanie

Analiza literatury pozwala na stwierdzenie, iż zagadnienie wzajemnego oddziaływania na siebie i współzależności zmiennych oraz analiza wpływu jednej zmiennej na drugą były wielokrotnie poruszane przez poszczególnych badaczy. Badania empiryczne przeprowadzone za pomocą obliczenia współczynnika korelacji liniowej Pearsona, pozwoliły stwierdzić, iż istnieje zgodność teorii z empirią i zmienne w postaci eksportu oraz PKB są istotnie skorelowane. Wartości współczynnika liczone dla trzech wybranych krajów UE, kształtują się na poziomie odpowiednio 0,98; 0,98 oraz

0,95, co wskazuje na silną dodatnią współzależność. Oznacza to, że wraz ze wzrostem wartości jednej zmiennej obserwuje się także wzrost wartości drugiej zmiennej w tym samym kierunku.

Powiązanie handlu zagranicznego ze wzrostem gospodarczym dostrzegali w swoich rozważaniach już przedstawiciele teorii klasycznych. Zależność tą należy jednak rozpatrywać dwukierunkowo. Wymiana handlowa bez wątpienia przyczynia się do rozwoju danej gospodarki, jednakże może również stanowić dla niej zagrożenie. Kraje otwarte na wymianę handlową, mogą się bowiem jawić jako kanały transmisji kryzysu do danej gospodarki, są one wówczas bardziej podatne na transmisję szoków zewnętrznych.

Teoretycznie istnieje istotny związek między analizowanymi zmiennymi. Wartość współczynnika korelacji liniowej Pearsona, liczona dla dwóch zmiennych, w każdym z analizowanych przypadków była bliska 1, co wskazuje na bardzo silną dodatnią zależność pomiędzy analizowanymi zmiennymi. Wynik świadczy zatem o zgodności teorii z empirią. Wraz ze wzrostem wartości zmiennej x (w tym przypadku eksportu), obserwuje się również wzrost wartości zmiennej Y (PKB) i odwrotnie. Dowodzi to, że wielkość eksportu i wzrost gospodarczy w kraju są istotnie współzależne.

Literatura

- BAKARI S., Saaidia F. 2016. Evaluation of Trade Influence on Economic Growth in China: A Time Series Analysis. Munich Personal RePEc Archive.
- BUKOWSKI S. I., GARLIŃSKA-BIELAWSKA J. 2014. Eksport do Niemiec jako czynnik wzrostu gospodarczego w Polsce w latach 2000-2012, *Acta Universitatis Lodzensis Folia Oeconomica* nr 3(303).
- ELBEYDI K. 2010. The Relationship between Export and Economic Growth in Libya Arab Jamahiriya. *Theoretical and Applied Economics Volume XVII* (2010), No. 1(542).
- HAMEED I., IQBAL A., Devi K. 2012. Relationship between Export and economic Growth in Pakistan. *European Journal of Social Sciences* 32(3) 453-460.
- JASZCZYŃSKI M. 2016. Znaczenie handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- JÓŹWIAK J., PODGÓRSKI J. 2012. Statystyka od podstaw, PWE Warszawa.
- KIRA A., R. 2013. The Factors Affecting Gross Domestic Product (GDP) in Developing Countries: The Case of Tanzania. *European Journal of Business and Management*
- KOGUT J. 2016. The impact of foreign trade on the economic growth rate in Poland in the years 2006-2015. *World Scientific News* 57 (2016).
- ŁYKO J. (red.) 2009. Ekonometria, zastosowanie matematyki w ekonometrii. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- PISARSKI M. 2013. Badanie zależności między handel zagranicznym a PKB z wykorzystaniem modelu VAR oraz przyczynowości Grangera. *Ekonometria* 4(42).
- PRZEKOTA G., MAZUŃ N. 2011. Ocena wpływu wybranych czynników makroekonomicznych na saldo obrotów towarowych handlu zagranicznego. *Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej*, nr 15: 293-204.
- SILIVERSTOV B., HERZEN D. 2006. Export-led growth hypothesis: evidence for Chile. *Applied Economics Letters* 13.
- SKOPIEC D. 2011. Polityka kursowa Chin jako instrument realizacji proeksportowej strategii rozwoju gospodarczego. *Studia ekonomiczne* nr 4.
- STEFANŃSKI R. Wpływ kursu walutowego na dynamikę polskiej wymiany towarowej z głównymi partnerami handlowymi.

TOPOLEWSKI Ł. 2014. Wymiana handlowa a wzrost gospodarczy, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 37:347-356.

UCAN O. 2016. The relationship between export and economic growth in Turkey. European Scientific Journal June 2016.

ZIELIŃSKA-GLĘBOCKA A. 2006. Teoria wymiany międzynarodowej.

Źródła internetowe

Eurostat:

<https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00001&language=en>

<https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00110&language=en>

Narodowy Bank Polski:

https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/bilans_platniczy/bilansplatniczy_r.html

OUTSOURCING CZYLI NOWOCZESNE USŁUGI BIZNESOWE W POLSCE

Marek Żołądecki

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Streszczenie

Polska gospodarka opiera się na usługach. W codziennym życiu pojęcie „usługa” jest nam dobrze znana, ponieważ korzystamy z nich każdego dnia. Usługi fryzjerskie, gastronomiczne czy pogrzebowe funkcjonują na terenie całego kraju. Jednak niewiele osób zdaje sobie sprawę, jaką rolę pełni Polska w usługach biznesowych, oraz nie zna pojęcia „outsourcing” czyli wykorzystywanie przez firmy bądź przedsiębiorstwa ofert podmiotów zewnętrznych do realizacji pewnych zadań, które są niezbędne do prawidłowego prowadzenia działalności biznesowej. Outsourcing ma swoje pochodne takie jak: offshoring, nearshoring, onshore outsourcing, insourcing. Nowoczesne usługi biznesowe stały się jedną z najprężniej rozwijających się form działalności gospodarczej wielu przedsiębiorstw. Świadczą o tym światowe rankingi, w których Kraków jest europejskim liderem, a w zestawieniu stu najlepszych centr znaleźć można również Warszawę oraz Wrocław. Przedsiębiorstwa zyskują dzięki temu doświadczenie, świadczenia pieniężne, nowe miejsca pracy oraz mogą stać się globalnymi organizacjami.

Słowa kluczowe: usługi; globalizacja; integracja europejska

Wprowadzenie

Zasięg świadczonych usług dzięki nowoczesnym technologiom staje się nieograniczony, co daje możliwości kooperacji z najdalszymi zakątkami świata. Outsourcing daje szerokie możliwości, które Polscy przedsiębiorcy wykorzystują, a ponadto struktura organizacyjna Polski przyciąga wiele firm o zagranicznym kapitale. Świadczy o tym liczba centrów zagranicznych działających w Polsce. Pochodzą one nie tylko z Europy ale również z Azji czy Ameryki Północnej. Dzięki pracowitości oraz zdolności Polskich pracowników oraz infrastrukturze biurowej na bardzo wysokim poziomie niezagrożona jest tendencja wzrostowa nowych inwestorów zagranicznych jak i rodzimych.

Outsourcing jako definicja

Opis centrów usług biznesowych należy rozpocząć od zdefiniowania pojęcia outsourcingu. Ogólne założenie tego pojęcia to wykorzystywanie przez firmy bądź przedsiębiorstwa ofert podmiotów zewnętrznych do realizacji pewnych zadań, które są niezbędne do prawidłowego prowadzenia działalności biznesowej tychże firm i przedsiębiorstw. Henry Ford, pionier w dziedzinie produkcji taśmowej oraz optymalizacji ekonomiki produkcji stwierdził: „Jeśli jest coś, czego nie potrafimy zrobić wydajniej, taniej i lepiej niż nasi konkurenci, to nie ma sensu, żebyśmy to robili; powinniśmy zatrudnić do wykonania tej pracy kogoś, kto robi to lepiej”. Dzięki temu stwierdzeniu

możemy uznać, iż do zwiększenia wydajności produkcji i poprawy organizacji procesów wytwórczych w wielu wypadkach lepiej jest skorzystać z usług wyspecjalizowanych firm zatrudniających specjalistów z poszczególnych dziedzin, niż zatrudniać ich w przedsiębiorstwach. Pojęcie outsourcingu obejmuje wiele dziedzin i przy dobieraniu odpowiednich specjalistów bądź firm należy kierować się pewnymi zasadami. Najważniejszym elementem jest właściwy dobór ludzi bądź firm, które posiadają niezbędne doświadczenie w danej dziedzinie oraz gwarantują usługi na jak najwyższym poziomie.

Obszary działania Outsourcingu

Spośród wielu obszarów działania outsourcingu można wyróżnić cztery szczególnie istotne, będące podstawą powstawania centrów nowoczesnych usług: BPO, SSC, ITO oraz KPO.

BPO (*business proces outsourcing*) to outsourcing procesów biznesowych lub ich części. Polega na zleceniu zewnętrznemu dostawcy obsługi wybranych procesów biznesowych, tradycyjnie realizowanych za pomocą wewnętrznych zasobów. Nie ma ograniczeń co do możliwych do outsourcingowania procesów. Zazwyczaj są to obszary o charakterze strategicznym dla przedsiębiorstwa, ale nienależące do jego kluczowych kompetencji i nie będące treścią jego głównej działalności biznesowej. Szczególnym przykładem takiego centrum jest podmiot zajmujący się business proces offshoring, będący firmą zagraniczną w stosunku do podmiotu, z którego dana funkcja ma być przeniesiona/wyprowadzona (Romanowski, Walkowiak-Markiewicz, 2015)

KPO (*knowledge process outsourcing*) to outsourcing procesów wiedzy. Wysoko wykwalifikowani pracownicy umysłowi wspierają klientów w podejmowaniu decyzji, analizie rynku, interpretacji wskaźników. Dotyczy najczęściej centrów badawczo- rozwojowych. Jednostka organizacyjna lub wyodrębniona organizacyjnie jednostka rozpoczynająca lub rozwijająca działalność, której głównym zadaniem jest prowadzenie badań naukowych i prac rozwojowych w wydzielonych i przystosowanych do tego typu działalności pomieszczeniach przy wykorzystaniu infrastruktury technicznej oraz wykwalifikowanej kadry [ROZPORZĄDZENIE MINISTRA GOSPODARKI Z DNIA 8 MAJA 2009 R. W SPRAWIE UDZIELANIA POMOCY FINANSOWEJ DLA INWESTYCJI O DUŻYM ZNACZENIU DLA GOSPODARKI W RAMACH PROGRAMU OPERACYJNEGO INNOWACYJNA GOSPODARKA, 2007-2013, DZ.U. NR 75, POZ. 638.].

ITO (*information technology outsourcing*) to outsourcing procesów informatycznych dotyczących dotyczących centrów IT, zajmujących się rozwojem oprogramowania, testowaniem i zarządzaniem aplikacjami, zarządzaniem bazami danych, projektowaniem i wdrażaniem sieci, optymalizacją produktu oraz wspieraniem działań innowacyjnych [ROZPORZĄDZENIE MINISTRA GOSPODARKI Z DNIA 8 MAJA 2009 R. W SPRAWIE UDZIELANIA POMOCY FINANSOWEJ DLA INWESTYCJI O DUŻYM ZNACZENIU DLA GOSPODARKI W RAMACH PROGRAMU OPERACYJNEGO INNOWACYJNA GOSPODARKA, 2007-2013, DZ.U. NR 75, POZ. 638.].

SSC (*shared services centers*) to wydzielone centra usług wspólnych, pracujące na zlecenie macierzystej organizacji. Centra SSC realizują wewnętrzne procesy biznesowe (księgowe, finansowe, HR) dla pozostałych jednostek danej grupy kapitałowej oraz na potrzeby jej klientów. To wewnętrzna lub zewnętrzna jednostka przejmująca część zadań lub procesów przedsiębiorstwa z zakresu finansów, księgowości, zarządzania zasobami ludzkimi, administracji, logistyki, zaplecza bankowego i ubezpieczeniowego (back-office), badań rynkowych, wsparcia technologii informacyjnych i komunikacyjnych (IT), charakteryzującą się optymalizacją (redukcją) kosztów i poprawą jakości danej usługi danego przedsiębiorstwa [ROZPORZĄDZENIE MINISTRA GOSPODARKI Z DNIA 8

MAJA 2009 R. W SPRAWIE UDZIELANIA POMOCY FINANSOWEJ DLA INWESTYCJI O DUŻYM ZNACZENIU DLA GOSPODARKI W RAMACH PROGRAMU OPERACYJNEGO INNOWACYJNA GOSPODARKA, 2007-2013, DZ.U. NR 75, POZ. 638.]

Nowym, niszowym typem centrów są **LTO** (*legal process outsourcing*), w którym prawnicy prowadzą doradztwo prawne dla wielu podmiotów z różnych części świata [Sikorska, 2013]

Wyróżnić należy *offshoring*. Jest to trend, który w krajach takich jak Polska sprzyja tworzeniu centrów usług biznesowych. Offshoring to częściowe lub całkowite przeniesienie działalności przedsiębiorstwa do innego kraju, utworzenie w nim filii jako inwestycji zagranicznej oraz poprzez zlecenie pewnych zadań do wykonania działającym w innym kraju niezwiązanym kapitałowo podmiotom. W przeszłości oznaczało to przenoszenie działalności produkcyjnej do krajów, gdzie koszty produkcji były znacząco niższe i przyczyniały się do lepszej optymalizacji produkcji przedsiębiorstwa. Z biegiem czasu, dzięki nowym technologiom takim jak szerokopasmowy internet, który pozwala na przysyłanie wiadomości głosowych, tworzenie wideokonferencji oraz kontakt między krajem rodzimym oraz krajem zagranicznym w czasie rzeczywistym otworzyło nowe możliwości współpracy. Zaczęto przenosić za granicę kraju rodzimego usługi. Do tak otwartej współpracy zachęcało również coraz to wyższe wykształcenie kadr w krajach słabiej rozwiniętych gospodarczo oraz cyfryzacja wielu procesów biznesowych.

Czemu warto inwestować w Polsce ?

Sektor usług biznesowych jest specyficzny, jednakże motywy firm, które chcą prowadzić ekspansję zagraniczną są identyczne jak u wszystkich inwestorów zagranicznych. Możemy wyróżnić cztery główne powody, dla których prowadzone są inwestycje zagraniczne:

- uzyskanie dostępu do zasobów znajdujących się w innym kraju (surowce mineralne, artykuły rolne, tania lub wyspecjalizowana siła robocza),
- poszukiwanie nowych rynków dla swoich produktów i usług,
- podniesienie efektywności działania, przede wszystkim przez restrukturyzację i konsolidację niektórych operacji w nowych lokalizacjach,
- poszukiwanie strategicznych aktywów, które pozwolą firmie zrealizować jej długookresowe cele (te inwestycje zwykle mają formę fuzji i przejęć).

Każda firma ma własne kryteria, które uwzględni podczas wyboru kraju zagranicznego, z którym chcą nawiązać współpracę. Do najważniejszych czynników należą:

- możliwość zatrudnienia pracowników o wymaganych kwalifikacjach; istotne znaczenie ma połączenie najnowszej wiedzy i kompetencji z danej dziedziny (np. rachunkowości międzynarodowej czy języków programowania) ze znajomością języków obcych, dlatego działalność centrów usług koncentruje się w pobliżu dużych ośrodków akademickich,
- koszty pracy,
- dostępność i koszt infrastruktury telekomunikacyjnej,
- dostępność i koszt infrastruktury powierzchni biurowych,
- położenie geograficzne (strefa czasowa, bliskość międzynarodowego lotniska),
- uwarunkowania prawne (m.in. elastyczność prawa pracy i ochrona własności intelektualnej),
- zachęty inwestycyjne oferowane przez rząd i władze lokalne (granty na tworzenie nowych miejsc pracy, zwolnienia podatkowe),
- podobieństwo kulturowe kraju,

- ogólna atrakcyjność lokalizacji dla pracowników z zagranicy, którzy często stanowią znaczny odsetek pracowników centrów usług.

Wiele z tych aspektów realizuje Polska. W Polsce, przedsiębiorcy mogą liczyć na dotacje rządowe, gdyż nowoczesne usługi biznesowe wraz z sektorem motoryzacyjnym, elektronicznym, lotniczym, biotechnologią oraz działalnością badawczo-rozwojową zostały zaliczone przez rząd do sektorów priorytetowych dla polskiej gospodarki. Duże projekty inwestycyjne, czyli takie, które zatrudniają minimalnie 250 osób i ich nakłady inwestycyjne wynoszą co najmniej półtora miliona złotych, mogą otrzymać od państwa dotację w wysokości od 3200 zł do 15600 zł na jedno nowo tworzone miejsce pracy. Ponadto od 2005 roku firmy, które zajmują się nowoczesnymi usługami biznesowymi mogą otrzymać pomoc publiczną jaką jest zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych.

Większość przedsiębiorstw zajmujących się nowoczesnymi usługami biznesowymi działa w skali globalnej. Aż 51% wszystkich usług świadczonych przez centra usług w Polsce ma globalny zasięg, 45% świadczy dla wybranych krajów lub regionów świata i tylko 4% świadczy usługi na rzecz odbiorców z jednego kraju. Globalny zasięg świadczonych usług charakteryzuje działalność dużych centrów, zatrudniających w Polsce ponad 500 osób.

Tabela 1. Regiony świata obsługiwane przez centra usług w Polsce w 2016r.

Wyszczególnienie	Odsetek centrów usług w Polsce, które obsługują dany region
Europa Zachodnia	92%
Polska	83%
Europa Środkowo-Wschodnia (bez Polski)	68%
Kraje nordyckie	67%
Ameryka Północna	51%
Bliski Wschód i Afryka	35%
Azja, Australia i Oceania	29%
Ameryka Południowa	22%

Źródło: Raport ABSL 2016

Największy odsetek centrów koncentruje się na obsłudze klientów z Europy Zachodniej (92%) i Polski (83%). Regiony świata, które są obsługiwane przez co najmniej połowę centrów usług w Polsce to również Europa Środkowo-Wschodnia (68%), Kraje nordyckie (67%) oraz Ameryka Północna (51%). Mniejszym zainteresowaniem cieszy się Bliski Wschód i Afryka (35%), Azja, Australia i Oceania (29%) oraz Ameryka Południowa (22%).

Największe ośrodki biznesowe w Polsce

Według grupy analitycznej Everest, Polska jest najbardziej dojrzałą lokalizacją w Europie i jedną z 5 czołowych na świecie - obok Brazylii, Indii, Chin i Filipin. Rosnącej atrakcyjności sektora usług biznesowych w Polsce dowodzą też zestawienia atrakcyjności dla lokalizacji inwestycji zagranicznych. W przygotowywanym corocznie przez międzynarodową firmę doradczą Tholons rankingu najlepszych lokalizacji dla outsourcingu polskie miasta z roku na rok pną się na coraz wyższe pozycje. W raporcie "2015 Top 100 Outsourcing Destinations Rankings" Kraków znalazł się w gronie dziesięciu najlepszych lokalizacji na świecie dla inwestycji z sektora nowoczesnych usług biznesowych.

Tym samym stolica Małopolski została pierwszym wschodnioeuropejskim miastem w czołowej dziesiątce tego zestawienia oraz jest pierwszym europejskim miastem w tym zestawieniu. Raport 2015 "Top 100 Outsourcing Destinations Rankings" klasyfikuje miasta do jednej z czterech grup: lokalizacje o ugruntowanej pozycji, miasta wschodzące, aspirujące oraz obserwowane jako dysponujące dużym potencjałem. W rankingu spośród 100 uwzględnionych lokalizacji znalazły się trzy polskie miasta. Obok Krakowa (zaliczonego do najlepszej grupy miast o ugruntowanej pozycji), są to Warszawa (miasto wschodzące) i Wrocław (zaliczony do grupy obserwowanych). Klasyfikacja powstaje w oparciu o szereg różnorodnych kryteriów, takich jak m.in. ilość i jakość zasobów ludzkich dostępnych na rynku pracy, wykształcenie pracowników, dostępna infrastruktura, koszty prowadzenia działalności, ryzyko inwestycyjne czy jakość życia.

Szanse i zagrożenia dla rynku nowoczesnych usług biznesowych

Rozwój centrów nowoczesnych usług biznesowych, podobnie jak rozwój sektora informatycznego, z którego osiągnąć centra te obficie korzystają pociąga za sobą m.in. [Stryjakiewicz, 2009]:

- Zmianę tradycyjnych czynników lokalizacji działalności gospodarczej,
- Zmianę ścieżek rozwoju regionalnego (development paths),
- Zmianę polityki regionalnej i lokalizacyjnej.

W ogólnym pojęciu zmiana czynników lokalizacji oznacza spadek znaczenia czynników „kosztownych” (jak np. koszt transportu, koszt pracy, podatki), a we wzroście roli elementów jakościowych kapitału ludzkiego, takich jak: kreatywność, wiedza (skodyfikowana i ukryta), wysokie kwalifikacje, zdolność przystosowania się do szybkich zmian, otwartość na nowe pomysły, umiejętności współpracy [Stryjakiewicz, 2009].

Kolejną zmianą dzięki rozwojowi regionalnemu jest nowa polityka regionalna. Zmiany następują w wyniku nacisku na dziedzictwo społeczno-kulturowe oraz edukacyjne podstawy rozwoju regionalnego, a także coraz silniejsze procesy rozwoju społeczno-gospodarczego z procesami mobilności przestrzennej. Następuje wzrost znaczenia tzw. miękkich czynników lokalizacji, przyciągających klasę twórczą do określonych miejsc (np. dziedzictwo kulturowe, zróżnicowanie etniczne, klimat otwartości i tolerancji, atrakcyjność miejsc zamieszkania i przestrzeni publicznej, jakość szkolnictwa wyższego i systemu edukacyjnego, poczucie bezpieczeństwa). Kształtowanie tzw. przestrzeni kreatywnych staje się ważnym zadaniem polityki regionalnej i polityki miejskiej. Można zatem stwierdzić, że wyłania się nowa teoria lokalizacji, w której „nakładają się” kwestie związane z czynnikami lokalizacji firm, jakością życia, przyciąganiem i zachowaniami klasy kreatywnej oraz konkurencyjnością [McCann i Sheppard 2003; Clark 2003; Swianiewicz 2005].

Już E.M. Hoover [1948] zwracał uwagę, że w polityce lokalizacji działalności gospodarczej należy się troszczyć o wysoką jakość życia, która zachęci do zamieszkania w danym miejscu ludzi o najwyższych kwalifikacjach, a w ślad za nim przyjdą wartościowe miejsca pracy. Również T.N. Clark [2003] wskazuje na związek między jakością życia, przyciąganiem ludzi, których zaliczamy do klasy twórczej, a lokalizacją działalności gospodarczej i rozwojem miast [Dziemianowicz 2008]. Potwierdzeniem tej zmiany jest dynamiczny rozwój sektora ICT [Stryjakiewicz 2009] oraz centrów nowoczesnych usług biznesowych w Polsce i innych krajach Europy Środkowej. Inwestorzy z całego świata od 2009r. w coraz większym zakresie przenoszą centra SSC i BPO do Polski ze względu na wysokie kwalifikacje polskich pracowników, szczególnie w zakresie zaawansowanych procesów procesów finansowych i informatycznych, ale też ze względu na wielkość języków, którymi posługują się Polacy.

Zlokalizowane w Polsce centra świadczą usługi w ponad 30 językach obcych i dla kilkudziesięciu krajów świata - 98% centrów wykorzystuje w swojej pracy angielski, 79 procent niemiecki. Zadania są też wykonywane w nietypowych językach, takich jak węgierski, turecki, duński czy mołdawski. Centrum usług zajmujące pierwszą pozycję pod względem liczby języków, w których świadczone są usługi, wykorzystuje ich aż 32. Znajomość języków obcych jest niezwykle ważnym atutem przy ubieganiu się o pracę w sektorze, przy czym znajomość języka angielskiego jest uznawana za konieczność. Językowe kompetencje kadry na terenie Polski wynikają zarówno z wielości uczonych języków na polskich uczelniach, jak i z rosnącej atrakcyjności polskiego rynku pracy dla cudzoziemców. Co więcej, okazuje się, że polskie centra coraz częściej przyciągają mieszkańców innych krajów europejskich, których gospodarki przeżywają obecnie trudności. Do najważniejszych czynników rozwojowych Polski zalicza się strategiczne położenie geograficzne, niskie koszty pracy (czterokrotnie niższe niż w Skandynawii) i istnienie infrastruktury biurowej wysokiej klasy. Jednak te parametry można także przypisać krajom Afryki Północnej. Polska (podobnie jak inne kraje Europy Środkowej) zapewnia jednak swoisty „bonus kulturowy”, polegający na:

- Pracowitości (40-godzinny tydzień pracy, 2.miejsce w światowym rankingu liczby przepracowanych godzin);
- Chęci i umiejętności uczenia się, co jest potwierdzone dużą liczbą osób z wykształceniem średnim i wyższym (w Polsce co roku ok.400 tys. absolwentów opuszcza rocznie mury polskich uczelni);
- Postępowaniu się bardzo trudnym językiem polskim, co umożliwia relatywnie łatwe uczenie się innych języków [Romanowski, Walkowiak-Markiewicz 2015]

Mimo sprzyjających warunków dla rozwoju rynku nowoczesnych usług biznesowych istnieją pewne czynniki, które mogą w przyszłości wpłynąć negatywnie na funkcjonowanie tego rynku. Jedną z barier hamujących rozwój outsourcingu jest polskie ustawodawstwo. Do niedawna przepisy polskiego prawa skutecznie ograniczały możliwości zastosowania outsourcingu na przykład w bankowości. Znowelizowana ustawa Prawo bankowe z 2011r. zniósła wiele utrudnień w outsourcingu bankowym i dała bankom szersze możliwości kreowania współpracy z firmami outsourcingowymi. Choć zmiany są znaczące, to branża outsourcingowa w zakresie bankowości podkreśla pewne kwestie, które czekają nadal na uregulowania prawne. Takim istotnym, nieuregulowanym elementem outsourcingu bankowego jest zakres działań, jakie mogą być objęte podoutsourcingiem [Marcinkowska 2015]. Wzrost wynagrodzeń może być w przyszłości czynnikiem hamującym rozwój centrów biznesowych. Wynagrodzenia w sektorze nowoczesnych usług biznesowych w Polsce będą rosły. Może to doprowadzić do utraty przez te centra przewagi konkurencyjnej. Szansą na dalszy ich rozwój będzie świadczenie usług wysokospecjalistycznych. Oznacza to, iż polski rynek usług dla biznesu powinien iść w kierunku nowoczesnych rozwiązań biznesowych, oferując usługi zaawansowane szczególnie w obszarze KPO i R&D. Wówczas ryzyko odpływu kapitału i przeniesienia usług do innych części świata będzie niewielkie [Marcinkowska 2015].

Bibliografia

- DZIEMIANOWICZ, W., (2008), Konkurencyjność gmin w kontekście relacji władze lokalne - inwestorzy zagraniczni, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa
- MARCINKOWSKA E. (2015). Rynek outsourcingu usług biznesowych w Polsce- Stan i perspektywy rozwoju. AGH Akademia Górniczo-Hutnicza, Wydział zarządzania, Katedra Ekonomii, Finansów i Zarządzania Środowiskiem, Katowice

MCCANN, P., SHEPPARD, S., 2003, The Rise, Fall and Rise Again of Industrial Location Theory, Regional Studies

RAPORT ABSL (2016) Warszawa

RAPORT "2015 Top 100 outsourcing destination" THOLONS

ROMANOWSKI, WALKOWIAD-MARKIEWICZ, 2015 „Znaczenie centrów nowoczesnych usług biznesowych dla rozwoju metropoli w Polsce”. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Zarządzania, Katedra Handlu i Marketingu), Poznań

ROZPORZĄDZENIE MINISTRA GOSPODARKI Z DNIA 8 MAJA 2009 R. W SPRAWIE UDZIELANIA POMOCY FINANSOWEJ DLA INWESTYCJI O DUŻYM ZNACZENIU DLA GOSPODARKI W RAMACH PROGRAMU OPERACYJNEGO INNOWACYJNA GOSPODARKA, 2007-2013, DZ.U. NR 75, POZ. 638.

SIKORSKA, K., 2013, Sektor BPO poszukuje specjalistów,

STRYJAKIEWICZ, T., 2009, Lokalizacja firm i zachowania przestrzenne pracowników sektora informatycznego (na przykładzie poznańskiego obszaru metropolitalnego)

BEZROBOCIE REJESTROWANE W POLSCE

Natalia Sękielewska

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Streszczenie

Pierwsze skutki bezrobocia w Polsce wystąpiły w 1990 roku i od tego czasu problem zaczął dynamicznie się rozwijać. W ówczesnych czasach bezrobocie jest stopniowo łagodzone. Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej było początkiem rozwoju naszego kraju oraz przyczyniło się do wzrostu liczby osób pracujących.

Analizując liczbę osób zarejestrowanych w urzędach pracy, można stwierdzić, że liczba osób bezrobotnych z roku na rok sukcesywnie ulega zmianie. W 2013 roku liczba osób bezrobotnych wynosiła 2157,9 tys. osób a w 2018 roku 968,9 tys. osób, oznacza to, iż 1 189 tys. osób być może znalazło pracę. Omawiając liczbę zarejestrowanych osób ze względu na zróżnicowanie regionalne, szybko można było zauważyć, iż w stolicy Polski jest największa liczba osób nie posiadających pracy. Statystyki te wiążą się z migracjami ludności. Każdy kto nie może znaleźć pracy w pobliżu miejsca swojego zamieszkania a chciałby zapewnić sobie czy swojej rodzinie minimum egzystencji, szuka jej w większych miastach lub planuje nawet wyjazd za granicę. Patrząc na najniższą stopę bezrobocia rejestrowanego w Polsce występuje ona w województwie wielkopolskim, gdzie największym potencjałem przemysłowym wyróżnia się Poznań i jego okolice. W tym województwie występuje przemysł meblarski, metalowy, odlewniczy, farmaceutyczny, sprzętu oświetleniowego itp. Rozpatrując bezrobocie ze względu na płeć bez wątpienia kobiety dominują w tej strukturze. Wiazać się to może np. z wychowywaniem dzieci. Podział ze względu na wiek informuje zaś o tym, że grupa osób w wieku 24-35 lat stanowią 28 % udziału w całej strukturze w 2018 roku. Przechodząc do statystyk odnoszących się do posiadanego wykształcenia to grupa osób z wykształceniem zawodowym i gimnazjalnym i poniżej mają największy problem ze znalezieniem zatrudnienia.

Wstęp

Artykuł ten zawiera treść teoretyczną z zakresu rynku pracy i bezrobocia. Jak wiadomo problem bezrobocia w kraju wciąż istnieje, co jest rezultatem niedostosowania podaży i popytu na rynku pracy. Zjawisko to jest czymś naturalnym i normalnym, występującym w każdej gospodarce światowej. Oczywiście wszystko ma swoje granice, gdy wskaźniki bezrobocia (np. stopa bezrobocia) są wysokie powstają problemy społeczne oraz ekonomiczne. Charakterystyczną cechą bezrobocia w Polsce jest bez wątpienia jego zróżnicowanie regionalne. Najniższe bezrobocie występuje w regionach wysoko rozwiniętych, które są aglomeracjami oferującymi stosunkowo zróżnicowany rynek pracy. Natomiast najwyższy wskaźnik obserwowany jest na terenach byłych zakładów przemysłowych, których upadek był dla mieszkańców równoznaczny z zakłóceniami na lokalnym rynku pracy. Właśnie to przestrzenne zróżnicowanie na gruncie polskiego bezrobocia w istocie utrudnia walkę z tym poważnym problemem. Jednak sytuacja ta ulega z roku na rok zmniejszeniu, co jest widoczne na poniższych tabelach, które były analizowane z najnowszych dostępnych danych, ze względu na zróżnicowanie regionalne, płeć, wiek czy wykształcenie.

Rynek pracy określany jest jako przestrzeń zorganizowana instytucjonalnie, w której zachodzą transakcje wymiany. Uczestnikami tej transakcji są pracodawcy, czyli kupujący, jak i pracownicy (sprzedający). Przedmiotem ich wymiany jest określona usługa pracy a cena, przy której dojdzie do transakcji. Definicja ta wskazuje wynik procesu wymiany na rynku pracy, który jest uzależniony od dobrowolnie zawieranych transakcji między uczestnikami tego rynku, jak i warunków oraz reguł ich zawierania (Pilc 2014).

Zasoby rynku pracy

Zasób pracy można zdefiniować jako wielkość określającą stan (poziom) danego zjawiska ekonomicznego, mierzoną w określonym punkcie czasu (Kwiatkowski 2002). Zasoby te rozpatruje się przeważnie w odniesieniu do osób w wieku produkcyjnym, pomijając osoby w wieku przedprodukcyjnym i poprodukcyjnym. Pomijając aktywność zawodową osób spoza wieku produkcyjnego, upraszczamy obraz sytuacji na rynku pracy, ponieważ te osoby mogą świadczyć usługi pracy. Rozpatrując stronę podażową na rynku możemy podzielić ludność na trzy grupy, silnie zróżnicowane wewnętrznie (Zieliński 2012): aktywni zawodowo, bierni zawodowo.

Ludność aktywna zawodowo reprezentowana jest przez osoby w wieku produkcyjnym, które pracują oraz są zdolne i gotowe podjąć pracę-zarejestrowani poszukujący pracy (Dach, Szopy 2004).

Ludność bierna zawodowo jest to ludność pozostająca poza realnymi zasobami pracy, niepełniająca warunków zaliczenia jej do zbiorowości pracujących oraz zbiorowości bezrobotnych. Wyróżniamy dwie grupy bierności zawodowej: bierni zawodowo poszukujący pracy, ale niegotowi do jej podjęcia oraz bierni zawodowo nieposzukujących pracy, ale gotowych do jej podjęcia (Kryńska, Kwiatkowski 2013).

Rynek pracy składa się z trzech głównych elementów: popyt, podaż, cena siły roboczej (płaca).

Popyt na pracę to zapotrzebowanie na konkretną wiedzę i umiejętności do podejmowania decyzji i realizacji określonych zadań, jakie zgłaszają producenci na rynku pracy w danym czasie i przy określonym poziomie płacy (Urbaniak 2007).

Podaż pracy utożsamiana jest z takimi pojęciami jak: zasób pracy, zasób siły roboczej, ludność aktywna zawodowo czy ludność czynna zawodowo. Reprezentantami podaży na rynku są osoby w wieku produkcyjnym, zdolne do pracy i gotowe do jej podjęcia (Organiściak-Krzykowska A. 2005).

Ceną siły roboczej jest płaca, którą możemy podzielić na płacę realną i nominalną.

Płaca nominalna jest to wypłata pieniężna i wartość świadczeń zaliczanych do wynagrodzenia, wypłacane pracownikowi najczęściej co miesiąc, liczone w walucie bieżącej danego kraju. Dyskutując o płacy minimalnej należy pamiętać, że jej poziom ma istotny wpływ na kształtowanie wynagrodzeń przeciętnych, zatrudnienia i stopy bezrobocia (Szaban 2013).

Płaca realna określa siłę nabywczą płacy nominalnej, która wyrażana jest w ilości produktów, które można kupić za płacę nominalną (Kryńska, Kwiatkowski 2013).

Równowaga na rynku pracy i jej zakłócenia

Wówczas, kiedy strona popytowa jest równa stronie podażowej obserwujemy poziom równowagi na rynku pracy. Rozpatrując stronę popytową na rynku pracy poza zatrudnionymi, uwzględnia się wakaty (oferty pracy). Po stronie podażowej, poza zatrudnionymi uwzględnia się bezrobotnych.

Zarówno po stronie popytu jak i podaży występują zatrudnieni, w związku z czym za stan równowagi przyjmuje się sytuację, gdy liczba wakatów jest równa liczbie bezrobotnych. Reasumując stan równowagi występuje, gdy liczba bezrobotnych jest równa liczbie ofert pracy (Zieliński 2012). Zwykle na rynku pracy istnieje nadwyżka podaży nad popytem, co prowadzi do zjawiska bezrobocia. Występuje ono wtedy, gdy brakuje pracy dla osób, które jej poszukują i są zdolne, by ją wykonywać.

W rzeczywistości mamy do czynienia z ukazywaniem istniejącego bezrobocia przez urzędy pracy, które opierają się na ustawie z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy.

Bezrobotny według Głównego Urzędu Statystycznego (Badanie Aktywności Ekonomicznej Ludności-BAEL) - to osoba w wieku od 15 do 75 lat, która nie była osobą pracującą w okresie badanego tygodnia; aktywnie poszukiwała pracy i była gotowa podjąć pracę w tygodniu badania i następnym. Do osób bezrobotnych należą także osoby, które nie poszukiwały pracy, ponieważ oczekiwały na podjęcie pracy, którą miały już obiecaną, ale oczekiwały na jej podjęcie nie dłużej niż trzy miesiące i były gotowe do jej podjęcia.

Osobami bezrobotnymi nie są osoby kształcące się w systemie szkolnictwa w trybie dziennym. BAEL podaje dane kwartalne na temat bezrobocia.

Założenia bezrobocia według BAEL:

- Do bezrobotnych zalicza się osoby w wieku od 15 do 74 lat,
- Grono bezrobotnych w BAEL nie ma konieczności figurowania w rejestrach jakiegokolwiek urzędu,
- Badania ankietowe mogą wiązać się z błędem próby losowej,
- Brak interpretacji wyników BAEL na poziomie powiatów,
- Stopa bezrobocia przedstawiana jest na poziomie województwa,
- Fałszywe udzielanie odpowiedzi przez zarejestrowane osoby w urzędzie pracy na temat poszukiwania zatrudnienia,
- Rozbieżności dotyczące gotowości podjęcia pracy,
- Okres sprawozdawczy ukazywany co kwartał,
- Osoby pobierające zasiłki i świadczenia przedemerytalne mogą być zaliczone do osób b-bezrobotnych,
- Osoby, które znalazły pracę i oczekiwały na jej rozpoczęcie, kwalifikuje się do grona bezrobotnych¹.

Przechodząc do postrzegania osoby bezrobotnej według Europejskiego Urzędu Statystycznego (EUROSTAT) w swoich zharmonizowanych statystykach rynku pracy państw Unii Europejskiej przyjmuje, że bezrobotnym jest osoba w wieku od 15 do 74 lat, która:

- nie ma pracy,
- jest gotowa podjąć pracę w ciągu następnych dwóch tygodni,
- w ciągu ostatnich czterech tygodni poszukiwała aktywnie pracy².

Dzięki prowadzeniu statystyk prowadzonych przez różne instytucje możemy dokonywać pomiaru występującego bezrobocia. Najpowszechniejszą metodą pomiaru jest stopa bezrobocia,

¹ <https://www.ipiss.com.pl> dnia 23.01.19r.

² <http://rynekpracy.org> dnia 23.01.19r.

która ukazuje jak łatwo czy trudno jest znaleźć pracę w danej sytuacji gospodarczej. Obliczana jest jako procentowa relacja osób bezrobotnych, do zasobu siły roboczej (Dębniowski, Hryciuk 2002).

Rodzaje bezrobocia

Podstawowy podział bezrobocia w Polsce opiera się na dobrowolnym wyrażeniu bezrobocia z różnych przyczyn dla osób pozostających bez pracy czy też pozostawania pod koniecznością przymusu, wynikających z nieustannych przeszkód pojawiających się na drodze w znalezieniu dla siebie odpowiedniej pracy.

Do zdefiniowania tych typów bezrobocia przedstawię podział na bezrobocie dobrowolne i bezrobocie przymusowe:

Bezrobocie dobrowolne dotyczy sytuacji, w której bezrobotni nie chcą podjąć zatrudnienia, co może wynikać z niskiej płacy czy warunków zatrudnienia. Pracownicy dobrowolnie zakładają związki zawodowe oraz dążą do wysokich płac. Natomiast wysokie płace prowadzi do zmniejszenia zatrudnienia, co powoduje wysokie bezrobocie (Balicki 1998).

Bezrobocie przymusowe występuje, gdy pracownicy są przymusowo bezrobotni, ponieważ są gotowi zaakceptować przedłożoną im ofertę pracy za obowiązującą na rynku stawkę płacy, a mimo to nie może znaleźć zatrudnienia (Begg, Fischer, Dornbusch 1995).

Do najpowszechniejszych typów bezrobocia możemy zaliczyć bezrobocie frykcyjne, strukturalne, koniunkturalne czy sezonowe.

Bezrobocie frykcyjne związane jest z potrzebą zmiany miejsca pracy przez pracownika oraz z czasem poświęcanym na poszukiwanie pracy. Poziom bezrobocia frykcyjnego jest nieunikniony po pierwsze, że jednym z nich jest ciągły proces tworzenia i likwidacji miejsc pracy. Po drugie fakt, że na rynek pracy nieustannie wchodzi nowe osoby. Ograniczona wielkość bezrobocia frykcyjnego korzystnie wpływa na gospodarkę (Krugman, Wells 2012).

Bezrobocie strukturalne wynika z postępu technologicznego i przebudowy systemu gospodarczego, powodujących zmiany kwalifikacji pracowników.

Niedopasowanie struktury podaży pracy do struktury popytu na pracę, wynikające z niedopasowania pracowników, ze względu na posiadany zawód, kwalifikacje czy umiejętności. Bezrobocie strukturalne jest tym większe, im jest niższy stopień dostosowania kształcenia do zmieniających się potrzeb gospodarki (Dębniowski, Hryciuk 2002).

Bezrobocie koniunkturalne (cykliczne) - spowodowane jest przez okresowe spadki koniunktury gospodarczej, tj. w trakcie recesji gospodarczej następuje spadek popytu na pracę. Pracodawcy pozbywają się ludzi tymczasowo, by przyjąć do pracy w okresie prosperity. Na ten rodzaj bezrobocia narażeni są pracownicy o niskich kwalifikacjach (Sosnowski, Wieczorek 2008).

Bezrobocie sezonowe - podobnie jak bezrobocie ukryte występuje w rolnictwie, w niektórych branżach przemysłu spożywczego a także w budownictwie. Ten rodzaj bezrobocia uwarunkowany jest porą roku i związanymi uwarunkowaniami pogodowymi. Zazwyczaj w lecie bezrobocie jest mniejsze niż w zimie (Sarżyńska 2007).

Oprócz tego można dokonać podziału ze względu na liczbę osób zarejestrowanych w urzędach pracy (UP):

- Bezrobocie jawne - ustalane jest na podstawie ewidencji urzędów pracy i określane jako bezrobocie rejestrowane lub ustalane na podstawie opartego na standardach

międzynarodowych badania aktywności ekonomicznej ludności i określane jako bezrobocie rzeczywiste (Kurzynowski 2006).

- Bezrobocie ukryte - dotyczy ludzi nie ujętych w statystykach bezrobocia. Ten przykład bezrobocia oznacza niepełne zatrudnienie siły roboczej, czyli niepełne zatrudnienie ludzi chętnych do pracy, lecz jej pozbawionych. Kategoria ta najczęściej występuje w rolnictwie oraz dużych zakładach pracy. Przejawia się ono w postaci wcześniejszych emerytur, pracy w niepełnym wymiarze godzin lub jej poszukiwaniem (Organiściak-Krzykowska 2005).

Ze względu na długość trwania okresu bez zatrudnienia wyróżniamy (Sarżyńska 2007):

- Bezrobocie krótkookresowe- przyjmuje się fakt pozostawania bez pracy przez okres 3 miesięcy,
- Bezrobocie średniookresowe- pozostawanie bez pracy przez okres od 3 do 12 miesięcy,
- Bezrobocie długookresowe- pozostawanie bez pracy przez okres ponad 12 miesięcy.

Do pozostałych typów bezrobocia można zaliczyć:

- Bezrobocie demograficzne- ten rodzaj bezrobocia wynika z wchodzenia wyżu demograficznego w wiek produkcyjny z lat siedemdziesiątych i początku lat osiemdziesiątych XX w. (Kwiatkowska, Siudem 2011).
- Bezrobocie pokoleniowe- bezrobocie dotyczące całe rodziny, gdzie negatywne wzorce zachowań związane z długotrwałym bezrobociem są dziedziczone przez dzieci i/lub powielane przez współmałżonków.
- Bezrobocie ustrojowe- związane ze zmianą systemu gospodarczego w 1989r, które wymusiło minimalizację kosztów i maksymalizację zysków w przedsiębiorstwach, co wpłynęło na redukcję pracowników. Obecnie jego wpływ na wskaźniki bezrobocia jest coraz niższy (Kwiatkowska, Siudem 2011).

Tabela 1. Liczba bezrobotnych zarejestrowanych w Polsce w latach 2013-2018 (stan w końcu grudnia - w tysiącach).

Województwo	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Dynamika w %
Dolnośląskie	153,6	121,6	100,0	86,0	68,8	62,8	40,89
Kujawsko-Pomorskie	150,1	127,1	107,3	98,5	81,5	72,7	48,43
Lubelskie	134,0	116,9	107,9	95,6	81,2	74,4	55,52
Lubuskie	59,8	47,1	39,3	32,4	24,6	22,2	37,12
Łódzkie	151,6	126,2	109,5	91,0	72,2	66,0	43,54
Małopolskie	164,4	139,0	119,6	96,5	79,4	71,5	43,49
Mazowieckie	283,2	249,8	216,5	188,9	154,1	136,5	48,20
Opolskie	51,6	42,4	36,2	32,4	26,1	22,7	43,99
Podkarpackie	154,2	137,9	123,5	107,6	90,0	82,9	53,76
Podlaskie	70,9	60,4	55,0	48,4	40,0	36,8	51,90
Pomorskie	114,1	96,8	77,7	64,1	49,7	46,1	40,40
Śląskie	208,3	175,7	148,5	120,0	94,7	80,1	38,45
Świętokrzyskie	90,1	75,4	66,1	57,1	46,6	44,1	48,95
Warmińsko-Mazurskie	115,9	98,1	83,5	73,1	60	53,1	45,82
Wielkopolskie	144,8	116,4	93,3	77,7	58,9	50,9	35,15
Zachodniopomorskie	111,1	94,5	79,4	65,8	52,6	46,0	41,40
Ogółem	2157,9	1825,2	1563,3	1335,2	1081,7	968,9	44,90

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika statystycznego Rzeczypospolitej Polskiej 2013-2018 Warszawa

W tabeli ujęto liczbę osób bezrobotnych w Polsce w latach 2013-2018 z podziałem na województwa. Analizując liczbę bezrobotnych w danych województwach w latach 2013-2018 szybko można zauważyć, iż w województwie mazowieckim utrzymuje się nadal najwyższy poziom bezrobocia. Do roku 2018 liczba osób bezrobotnych w tym województwie zmniejszyła się o 146,7 tys. osób. Największa liczba bezrobotnych w tym województwie spowodowana jest migracją wewnętrzną społeczeństwa w poszukiwaniu dobrze płatnej pracy.

Rozważając liczbę bezrobotnych zarejestrowanych w UP w roku 2018 odnotowano wysoki poziom również w województwie podkarpackim, aż 82,9 tys. osób poszukujących pracy oraz w województwie śląskim 80,1 tys. Najmniejsze zmiany pojawiły się w województwie lubelskim, w którym liczba bezrobotnych zmniejszyła się o 44,48 % w analizowanych latach. Województwo podkarpackie pomimo wysokiej liczby osób bezrobotnych ma tendencję spadkową, dynamika tego województwa wyniosła 53,76 %, co jest zjawiskiem bardzo pozytywnym. Największa zmiana w analizowanych latach 2013-2018 wystąpiła w województwie wielkopolskim, liczba zmniejszyła się o 64,85 %. Województwo lubuskie charakteryzuje się najniższym poziomem bezrobocia, w 2018 roku liczba poszukujących pracy wyniosła 22,2 tys. osób. Kolejnym zbliżonym województwem o najmniejszej liczbie bezrobotnych jest województwo opolskie (22,7 tys. osób).

Tabela 2. Stopa bezrobocia według województw w Polsce w latach 2013-2018 (w %)

Województwo	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Dolnośląskie	13,1	10,4	8,5	7,2	5,7	5,2
Kujawsko-Pomorskie	18,2	15,5	13,2	12,0	9,9	8,8
Lubelskie	14,4	12,6	11,7	10,3	8,8	8,0
Lubuskie	15,7	12,5	10,5	8,6	6,5	5,8
Łódzkie	14,1	11,8	10,3	8,5	6,7	6,1
Małopolskie	11,5	9,7	8,3	6,6	5,3	4,7
Mazowieckie	11,1	9,6	8,3	7,0	5,6	4,9
Opolskie	14,2	11,8	10,1	9,0	7,3	6,3
Podkarpackie	16,3	14,6	13,2	11,5	9,6	8,8
Podlaskie	15,1	12,9	11,8	10,3	8,5	7,8
Pomorskie	13,2	11,1	8,9	7,1	5,4	4,9
Śląskie	11,3	9,6	8,2	6,6	5,1	4,3
Świętokrzyskie	16,6	14,1	12,5	10,8	8,8	8,3
Warmińsko-Mazurskie	21,6	18,7	16,2	14,2	11,7	10,4
Wielkopolskie	9,6	7,6	6,1	4,9	3,7	3,1
Zachodniopomorskie	18,0	15,5	13,1	10,9	8,5	7,4
Ogółem	13,4	11,4	9,7	8,2	6,6	5,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika statystycznego Rzeczypospolitej Polskiej 2013-2018
Warszawa

Ogólna stopa bezrobocia w Polsce z roku na rok ulega zmniejszeniu. W 2013 roku wyniosła, aż 13,4 % a w 2018 już tylko 5,8 %. Analizując każde województwo z roku na rok można stwierdzić, iż w każdym województwie bez wyjątku stopa bezrobocia sukcesywnie ulegała zmniejszeniu. Biorąc pod uwagę rok 2018 województwem wyróżniającym się z najniższą stopą bezrobocia jest

województwo wielkopolskie, które w 2013 roku posiadało stopę równą 9,6 % a w 2018 roku 3,1 %. Drugim województwem z niską stopą jest województwo śląskie, które w 2018 roku miało stopę bezrobocia wynoszącą 4,3 %. Niestety przechodząc do województw z najwyższą stopą bezrobocia można zaliczyć do tej grupy województwo warmińsko-mazurskie, podkarpackie, kujawsko-pomorskie. W województwie warmińsko-mazurskim stopa bezrobocia w 2013 roku wynosiła aż 21,6 %. W 2018 roku zmniejszyła się do 10,4 %. W województwie podkarpackim stopa ta wynosiła 8,8 %, od roku 2013 do 2018 roku stopa ta spadła o 6,7 p.p. Ostatnim analizowanym województwem będzie województwo już wcześniej wspomniane województwo kujawsko-pomorskie, w którym stopa bezrobocia w latach 2013-2018 spadła o 8,3 p.p. i na grudzień 2018 rok wyniosła tyle samo co w województwie podkarpackim (8,8 %).

Tabela 3. Liczba zarejestrowanych bezrobotnych według płci w Polsce w latach 2013-2018

Płeć	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Dynamika w %
Kobiety	1 099 456	939 648	816 138	712 227	595 530	542 642	49,36
%	50,95	51,48	52,20	53,34	55,05	56,01	
Mężczyźni	1 058 427	885 532	747 201	622 928	486 216	426 246	40,27
%	49,05	47,82	47,80	46,66	44,95	43,99	
Ogółem	2 157 883	1 825 180	1 563 339	1 335 155	1 081 746	968 888	44,90

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika statystycznego Rzeczypospolitej Polskiej 2013-2018 Warszawa

W powyższej tabeli przedstawiono liczbę osób zarejestrowanych jako osoby bezrobotne według płci w Polsce w latach 2013-2018. W tej strukturze wyraźnie dominują kobiety, które stanowią od 50,95 % do 56,01 % w analizowanych latach. Udział mężczyzn wynosi od 49,05 % do 43,99 %. Struktura ta może mieć odwzorowanie kobiet, które zajmują się domem, dziećmi czy osobami starszymi z rodziny oraz mężczyzn jako jedynymi żywicielami rodziny. Liczba bezrobotnych kobiet spadła o 556 814 w badanym okresie, natomiast liczba mężczyzn o 632 181.

Tabela 4. Liczba zarejestrowanych bezrobotnych według wykształcenia w Polsce w latach 2013-2017

Wykształcenie	2013	2014	2015	2016	2017	Dynamika w %
Wyższe	258 815	225 441	200 245	177 559	149 491	57,76
%	11,99	12,35	12,81	13,30	13,82	
Policealne, średnie zawodowe	476 074	401 041	340 799	289 313	234 599	49,28
%	22,06	21,97	21,80	21,67	21,69	
Średnie ogólnokształcące	228 802	191 855	164 558	140 870	117 266	51,25
%	10,60	10,51	10,53	10,55	10,84	
Zasadnicze zawodowe	605 664	504 267	424 924	355 501	281 679	46,51
%	28,07	27,63	27,18	26,63	26,04	
Gimnazjalne i poniżej	588 528	502 576	432 813	371 912	298 711	50,76
%	27,27	27,54	27,69	27,86	27,61	
Ogółem	2 157 883	1 825 180	1 563 339	1 335 155	1 081 746	50,13

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika statystycznego Rzeczypospolitej Polskiej 2013-2017 Warszawa

Analizując liczbę bezrobotnych w 2013 roku, największy udział w tej strukturze posiadała grupa osób z wykształceniem zawodowym. Udział tej grupy wynosił aż 28,07 % w całej strukturze. Osoby z wykształceniem gimnazjalnym i poniżej również posiadają wysoki udział (27,27 %). Do 2018 roku nadal utrzymuje się ta tendencja. Osoby z wykształceniem policealnym również stanowią ponad 20 % ogólnej struktury osób bezrobotnych. Istnieją dwie grupy, które posiadają niski udział. Społeczeństwo, które posiada wykształcenie ogólnokształcące stanowi ponad 10 % w badanych latach. Natomiast ostatnią analizowaną grupą będą osoby posiadające wykształcenie wyższe. W 2013 roku udział osób z tym wykształceniem równy był 11,99 %, natomiast w 2018 roku uległ zwiększeniu do 13,82 %. Największa zmiana wystąpiła w grupie posiadającej wykształcenie zasadnicze zawodowe. Spadek ten dotyczył 323 985 wyrejestrowanych osób w 2013 do 2017 roku. Najmniejsze zmiany zaszły w grupie z wykształceniem wyższym (109 324 wyrejestrowane osoby).

Tabela 5. Liczba zarejestrowanych bezrobotnych w Polsce według wieku w latach 2013-2017

Wiek	2013	2014	2015	2016	2017	Dynamika w %
24 lata i mniej	401 037	301 952	236 837	179 203	134 333	33,50
%	18,58	16,54	12,98	13,42	12,42	
25-34	613 563	509 411	429 799	370 141	303 039	49,39
%	28,43	27,91	23,55	27,72	28,01	
35-44	435 364	382 125	332 887	295 010	250 559	57,55
%	20,18	20,94	18,24	22,10	23,16	
45-54	403 014	339 614	287 907	239 669	197 004	48,88
%	18,68	18,61	15,77	17,95	18,21	
55 i więcej	304 905	292 078	275 909	251 132	196 811	64,55
%	14,13	16,00	15,12	18,81	18,19	
Ogółem	2 157 883	1 825 180	1 563 339	1 335 155	1 081 746	50,13

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika statystycznego Rzeczypospolitej Polskiej 2013-2017
Warszawa

Biorąc pod uwagę liczbę bezrobotnych w latach można stwierdzić, iż największa liczba osób bezrobotnych zarejestrowanych w UP dotyczy osób w wieku 25-34 lata. Liczba ta w 2013 roku wyniosła 613 563 osoby i do 2018 roku zmniejszyła się do 303 039 osób. Osoby w wieku 35-44 lata również stanowią grupę dominującą. W tej kategorii wiekowej występuje tendencja wzrostowa. W 2013 roku udział tej grupy wynosił 20,18 % a w 2017 roku już 23,16 %, co jest zjawiskiem negatywnie odbieranym. W tej samej sytuacji jest grupa osób w wieku 55 lat i więcej, w 2013 roku udział tej grupy wynosił 14,13 % a w 2017 roku już 18,19 %. Analizowana grupa charakteryzuje się również najmniejszymi zmianami w badanych latach (spadek o 108 094 osoby). Patrząc na rok 2017 zauważyć można, iż grupa osób w wieku 24 lat i poniżej stanowi najmniejszy udział w strukturze (12,42 %). Oprócz tego jest to grupa, w której zaszły największe zmiany, liczba osób poszukujących pracy zmniejszyła się o 266 704 osoby w ciągu analizowanych lat.

Bibliografia

- BALICKI W. 1998. Makroekonomia. Wyższa Szkoła Bankowa, Poznań.
 BEGG D, FISCHER S, DORNBUSCH R. 1995. Ekonomia. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
 DACH Z, SZOPY B. 2004. Podstawy makroekonomii. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków.
 DĘBNIIEWSKI R. HYRCIUK R. 2002. Makroekonomia. UWM. Olsztyn.

KURZYNOWSKI A.2006. Polityka społeczna. SGH, Warszawa.

KRUGMAN P, WELLS R. 2012. Makroekonomia. PWN, Warszawa.

KRYŃSKA E, KWIATKOWSKI E. 2013. Podstawy wiedzy o rynku pracy. Uniwersytet Łódzki, Łódź.

KWIATKOWSKI E. 2002. Bezrobocie. Podstawy teoretyczne. PWN, Warszawa.

KWIATKOWSKA G.E., SIUDEM A.20011. Człowiek w środowisku pracy. Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.

ORGANIŚCIAK-KRZYKOWSKA A. 2005. Regionalne uwarunkowania bezrobocia. UWM, Olsztyn.

PILC M. 2014. Determinanty bezrobocia w Polsce. CeDeWu Sp.z o. o. Warszawa.

SARZYŃSKA E.2007. Doradca zawodowy w środowisku bezrobotnych. Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.

SOSNOWSKI M, WIECZOREK L.2008.Skazani na rynku pracy. Śląsk, Katowice.

Curie-Skłodowskiej, Lublin.

SZABAN J.M. 2013. Rynek pracy w Polsce i w Unii Europejskiej. Difin, Warszawa.

URBANIAK P.2007. Podstawy ekonomii. eMPi2, Poznań.

ZIELIŃSKI M. 2012. Rynek pracy w teoriach ekonomicznych. CeDeWu Sp. z o.o. Poznań.

Źródła internetowe

<https://www.ipiss.com.pl>

<http://rynekpracy.org>

FUNDUSZE UNIJNE A ZADŁUŻENIE GMINY NA PRZYKŁADZIE MIASTA OLSZTYN

Iwona Ratkowska

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Streszczenie

Celem badań było wykazanie związku między pozyskiwanymi przez gminy dotacjami unijnymi na finansowanie inwestycji a zadłużaniem się tychże jednostek. Posłużono się przykładem Gminy Olsztyn. Zakres czasowy badań obejmował okres od 2007 do 2017 roku. Niezbędne do przeprowadzenia badań dane pozyskano z Głównego Urzędu Statystycznego oraz Ministerstwa Finansów. W związku z realizacją postawionego celu w procesie badawczym wykorzystano Korelację Liniową Pearsona.

Słowa kluczowe: Fundusze Unijne; Dotacje; Gmina; Budżet; Zadłużenie; Inwestycje

Wprowadzenie

Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej przyniosło jednostkom samorządu terytorialnego szansę na rozwój i zmniejszenie dysproporcji między regionami bardziej rozwiniętymi. Oferowane przez Unię Europejską dotacje stały się bardzo atrakcyjną formą pomocy. Ich bezzwrotny charakter kusił jednostki samorządowe do ubiegania się o dofinansowanie. Jedyną przeszkodę mógł stanowić wymóg posiadania wkładu własnego, który nie wszystkie podmioty były w stanie pokryć z własnych środków. Aby rozwiązać ten problem coraz częściej zaczęły one sięgać po finansowanie obce pogłębiając tym samym swoje zadłużenie.

Środki unijne jako instrument wspierający rozwój Gmin

Środki unijne pozyskiwane przez jednostki samorządowe stanowią jedną z najbardziej optymalnych metod finansowania inwestycji. Wynika to z bezzwrotnego charakteru oraz szerokiego zakresu interwencji. Kapitał ten ma na celu zmniejszenie dysproporcji i zapewnienie wsparcia mniej rozwiniętym krajom członkowskim Unii Europejskiej (Kozłowski 2012, s. 62).

Unia Europejska stawia sobie za cel promowanie wzrostu gospodarczego i spójności społecznej jej państw członkowskich. W tym celu rozdysponowuje między kraje środki finansowe, które w znacznej części trafiają bezpośrednio lub pośrednio do samorządów terytorialnych. Ze względu na wielkość dofinansowania ważną rolę stanowią środki pozyskiwane z Funduszy Strukturalnych i Funduszy Spójności (Kopańska 2003, s. 47).

Do Funduszy Strukturalnych należą (Ederveen i in. 2002, s. 12):

- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, którego zadaniem jest finansowanie inwestycji infrastrukturalnych i wspieranie zatrudnienia,

- Europejski Fundusz Społeczny, który wspiera integrację bezrobotnych i wykluczonych społecznie na rynku pracy
- Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej, wspierający rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich
- Instrumenty Finansowe Orientacji Rybołówstwa, którego zadaniem jest restrukturyzacja i modernizację floty rybackiej.

Powyższe programy obowiązywały w okresie programowym 2004-2006. W okresie programowym 2007-2013 Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej zmieniono na Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich, natomiast Instrument Finansowy Orientacji Rybołówstwa zastąpiono Europejskim Funduszem Rybackim.

W latach 2004-2006 Polska otrzymała 14,45 mld euro dofinansowania. Łącznie zrealizowano w tym czasie 91553 projektów. W latach 2007-2013 otrzymano pomoc na kwotę 67,9 mld euro (Sikora-Gaca i in. 2018, s. 94).

Projekty europejskie odznaczają się pewną specyfiką. Decydując o wdrożeniu danego projektu w życie, pod uwagę bierze się nie tylko aspekt finansowy, ale również uwzględnia się aspekt społeczny (Rogowski 2007, s. 191).

Jednostki samorządu terytorialnego, chcąc realizować projekty unijne w pierwszej kolejności powinny przeprowadzić analizę finansową i ekonomiczną. Określenie możliwości finansowych oraz analiza korzyści jakie może przynieść dane przedsięwzięcie jest kluczowym elementem przy podjęciu decyzji o wykonaniu czy też rezygnacji z danego projektu. Analizę finansową sporządza się na podstawie sprawozdań finansowych. Na podstawie uzyskanych wyników jednostka jest w stanie przewidzieć czy możliwe będzie wykonanie założonego planu, a także czy poniesione koszty zostaną zrekompensowane. Analiza ekonomiczna dodatkowo uwzględnia stopień wpływu danego projektu na rozwój gospodarczy (Sierak, Górniak 2011, s. 80-84).

Przeprowadzając analizę finansową samorząd powinien w pierwszej kolejności określić cele jakie mają zostać zrealizowane, ustalić założenia związane z realizacją projektu, określić faktyczny stan jednostki, zastanowić się nad alternatywnymi założeniami, określić czas funkcjonowania projektu, określić stan zaangażowania posiadanych zasobów, zastanowić się nad korzyściami i ryzykiem jakie niesie za sobą dana inwestycja, oszacować jej koszty, porównać rozwiązania główne i ich alternatywami, a na sam koniec wybrać wariant najbardziej korzystny (Sierak, Górniak 2011, s. 82).

Gmina jako podstawowa jednostka samorządu terytorialnego

Gmina jest jednostką administracyjną składającą się z kilku lub kilkunastu miejscowości z sobą sąsiadujących. W myśl Konstytucji RP gmina to podstawowa jednostka samorządu terytorialnego. Swoją działalność opiera o społeczność zamieszkującą na jej terenie, przez co uznaje się, że gmina to nie tylko pewien obszar geograficzny ale przede wszystkim jej mieszkańcy (Kozłowski 2002, s. 31).

Dolnicki (2006, s. 19) określa ludność zamieszkującą w danej gminie jako jej podmiot. Ludność ta tworzy terytorialny związek samorządowy zwany gminą.

Aby gmina mogła odpowiednio funkcjonować, bardzo ważnym elementem jest proces zarządzania nią. Według Kozłowskiego (2002, s. 142) proces ten polega na dążeniu do osiągnięcia założonych celów poprzez najbardziej efektywne wykorzystanie dostępnych środków czy zasobów.

Samorząd terytorialny posiada charakter publicznoprawny. Działa on blisko obywateli, dlatego też zna ich potrzeby. Realizowane zadania związane są ze sferą publiczną i są bardzo rozbudowane (Czuryk 2015, s. 386).

Publiczny charakter działań gminy jest wynikiem celu jej funkcjonowania. Opiera się on na zaspokajaniu zbiorowych potrzeb mieszkańców gminy, a nie spraw osób fizycznych i prawnych leżących w ich prywatnym interesie (Czuryk 2015, s. 392).

Zarządzając odpowiednio procesami wytwórczymi dóbr i usług publicznych może skutecznie zaspokajać potrzeby jej mieszkańców zarówno te zbiorowe jak i indywidualne (Stilman 1988, s. 3).

Gmina podobnie jak i inne jednostki organizacyjne posiada własną strukturę organizacyjną. Według Stonera (2001, s. 208) „Strukturę organizacyjną można zdefiniować jako układ i wzajemne zależności między częściami składowymi oraz stanowiskami przedsiębiorstwa. Struktura organizacji określa stosowany przez nią podział pracy i pokazuje powiązania między różnymi funkcjami i czynnościami: w pewnym sensie wskazuje też na stopień specjalizacji pracy. Opisuje również strukturę hierarchii i władzy w organizacji oraz przedstawia układ odpowiedzialności. Zapewnia trwałość i ciągłość, umożliwiającą organizacji przetrwanie, mimo przychodzenia i odchodzenia poszczególnych osób, oraz skoordynowanie jej stosunków z otoczeniem”.

Na czele gminy stoi wójt, burmistrz lub prezydent. Nazewnictwo to wynika z wielkości danej gminy i tak; w gminach wiejskich „głową” urzędu jest wójt. Burmistrz sprawuje pieczę nad urzędem, w których siedziba władz znajduje się w mieście położonym na terenie danej gminy. Prezydent z kolei zarządza miastem, w którym ludność przekracza 100 000 mieszkańców (Borodo 2004, s. 47).

Gminą jest także miasto na prawach powiatu. Jediną różnicą między zwykłą gminą a miastem na prawach powiatu jest to, że miasto wykonuje dodatkowo zadania powiatu. Organem wykonawczym jest prezydent miasta (Makowski 2017, s. 119).

W myśl ustawy z dnia 8 marca 1990r. gminie powierza się realizację zadań własnych i zleconych przez właściwe organy administracji publicznej (Klupczyński 2008, s. 162).

W myśl art.164 ust. 3 Konstytucji RP gminę obowiązuje się do wykonywania wszystkich zadań samorządu terytorialnego niezastrzeżonych dla innych jednostek samorządowych (Czuryk 2015, s. 391).

Zadania własne dotyczą działań podejmowanych w zakresie gospodarowania nieruchomościami, pomocy społecznej, ładu przestrzennego, kultury, oświaty, gminnych dróg, ulic, mostów, lokalnego transportu zbiorowego, wodociągów, zaopatrzenia w wodę, ścieków komunalnych czy zieleni gminnej (Borodo 2004, s. 243).

Gmina zobowiązana jest wykonywać je samodzielnie biorąc pełną odpowiedzialność za ich realizację (Patrzalek 2004, s. 18).

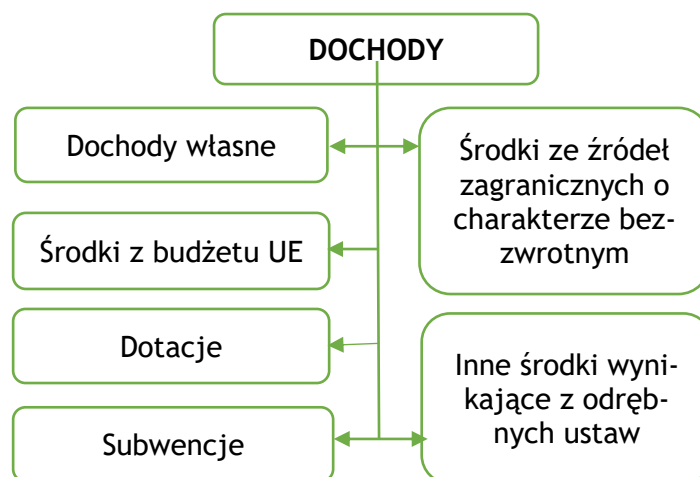
Zadania zlecone są zadaniami publicznymi państwa powierzonymi do realizacji samorządom. Mogą nakładać one na samorządy obowiązek wypełniania zadań z zakresu administracji rządowej, czy z zakresu organizacji wyborów powszechnych i referendum (Dylewski i in. 2007, s. 24).

Budżet samorządów terytorialnych

Aby samorząd terytorialny mógł efektywnie wykonywać swoje zadania musi dysponować odpowiednim budżetem.

Budżet to roczny plan dochodów i wydatków jednostek samorządowych, które w jego oparciu prowadzą gospodarkę finansową w sposób jawny i przejrzysty (Brzeziński i in. 2000, s. 243).

Rodzaje dochodów jakie trafiają do budżetu samorządów przedstawiono na rysunku 1.



Rys. 1 Podział dochodów Gminy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Klupczyński (2008, s. 167).

Zasób finansowy jakim gmina dysponuje stanowią wszelkie uzyskane w danym roku przychody oraz dochody. Środki te są istotnym czynnikiem dla jednostek samorządowych (Kozuch 2012, s. 79).

Kontrola finansowa jest niezbędnym elementem zapewniającym jednostce płynność finansową. Kontrola ta polega na ocenie poziomu zrealizowanego dochodu i monitorowaniu napływających do budżetu środków (Jones 2007, s. 11).

Jednym z narzędzi pozwalających racjonalnie gospodarować środkami budżetowymi jest zadaniowe ujęcie budżetu. Polega ono na przypisaniu środków jakimi jednostka dysponuje do zadań jakie chce zrealizować. Zadania te muszą być dokładnie określone i zhierarchizowane (Kornberger-Sokołowska i in. 2012, s. 38).

Budżet zadaniowy ma na celu uprościć proces planowania długoterminowego i usprawnić decyzje związane alokacją środków (Udayan 1986, s. 26). Daje również możliwość lepszej kontroli kosztów (Kluvers 2001, s. 31).

W ustawie o finansach publicznych nie określa się ani definicji wydatków, ani definicji inwestycji. Brakuje również zdefiniowania pojęcia „wydatki inwestycyjne”. Inwestycje związane są angażowaniem zasobów, w celu osiągnięcia zysków w przyszłości. Główną cechą inwestycji jest zwrot kosztów związanych z jej podjęciem. Cecha wydatków inwestycyjnych nie odnosi się do bieżących potrzeb, ale ukierunkowana jest na właściwości rozwojowe. Środki przeznaczone na inwestycje często pochodzą z programów i projektów współfinansowanych z funduszy unijnych (Cilak 2013, s. 61).

Dużą rolę w procesie podejmowania decyzji związanych z realizacją inwestycji jest proces planowania. Pozwala on w pewnym stopniu poznać i oszacować koszty realizacji projektów, a także dostosować wydatki do ograniczonych możliwości finansowych (Journard i in. 2003, s. 110).

Dług publiczny i deficyt budżetowy wynikający z podejmowania działań dotyczących wspierania rozwoju gospodarczego wynika z dwóch głównych obszarów. Pierwszy z nich to pozyskiwanie środków na potrzeby inwestycyjne, drugi zaś to właściwe angażowanie środków pozyskanych w ramach zaciągnięcia zobowiązań (Cilak 2013, s. 201).

Jednostki samorządowe często wspomagają się w finansowaniu potrzeb inwestycyjnych zaciągając zobowiązania (Cilak 2013, s. 202).

Metodyka

W pracy zastosowano metodę badawczą zajmującą się badaniem współzależności zjawisk. Obliczono współczynnik korelacji liniowej Pearsona, który wykorzystywany jest do zbadania współzależności liniowej między dwiema zmiennymi. Określa się go wzorem:

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}$$

Znak współczynnika informuje o kierunku współzależności między badanymi cechami, natomiast wynik liczbowy o jej sile.

Jeżeli $r < 0$ mamy do czynienia z korelacją ujemną. Oznacza to, że jeżeli wartości jednej cechy rosną, to wartości drugiej cechy maleją i odwrotnie.

Jeżeli $r = 0$ oznacza to brak korelacji między badanymi cechami.

Jeżeli $r > 0$ mamy do czynienia z korelacją dodatnią. Oznacza to, że jeżeli wartości jednej cechy rosną, to wartości drugiej cechy również rosną i odwrotnie.

W ocenie siły przyjęto następującą skalę:

- $< 0,7$; $1 >$ - silna korelacja dodatnia;
- $(0,5 ; 0,7)$ - średnia korelacja dodatnia;
- < -1 ; $-0,5 >$ - silna korelacja ujemna;
- $(-0,7 ; -0,5)$ - średnia korelacja ujemna.

Wyniki i dyskusja

W tabeli 1 przedstawiono projekty unijne podjęte przez Gminę Olsztyn na przestrzenie 10 lat. Porównano wartości realizowanych projektów z wielkością środków jaka została przekazana jednostce na ich realizację. Jak wynika z poniższej tabeli tylko jeden program był w 100% dofinansowany z UE. Pozostałe programy wymagały wkładu własnego gminy w wysokości od 5 do nawet 61%.

Tabela 1. Projekty realizowane w Gminie Olsztyn

Nazwa projektu	Wartość projektu	Dofinansowanie UE
Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013		
Modernizacja i rozwój zintegrowanego systemu transportu zbiorowego w Olsztynie	650 136 059,57	384 788 279,51
Budowa i uruchomienie Olsztyńskiego Parku Naukowo-Technologicznego	69 533 381,84	53 372 544,61
Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej 2014-2020		
Budowa DK 51 w Olsztynie na odcinku od skrzyżowania ulicy Towarowej z ulicą Leonharda do Węzła Wschód (S51)	208574156,96	176912550,15
Budowa drogi wojewódzkiej nr AAA w Olsztynie na odcinku od ul. Pstrowskiego do węzła drogowego Pieczewo (S51)	56 889 925,73	48 109 170,49
Budowa drogi wojewódzkiej nr 598 na odcinku od skrzyżowania ul. Płoskiego z ul. Witosa/Bukowskiego do węzła Jaroty (S51)	41 830 114,86	35488685,63
Rozwój transportu zbiorowego w Olsztynie- tańcuchy ekomobilności	104 655 832,55	86 414 368,16
Rozwój transportu zbiorowego w Olsztynie - trakcja szynowa	255140223,36	144978147,62

Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2007-2013		
Uporządkowanie gospodarki wodno-ściekowej w Gminie Olsztyn	30366648,90	11692434,93
System zagospodarowania odpadów komunalnych w Olsztynie. Budowa zakładu unieszkodliwiania odpadów	284 983 183,05	162 774 954,11
Budowa nowego przebiegu ul. Artyleryjskiej z budową wia-dukta w ciągu ulic Partyzantów - Wojska Polskiego	106805548,15	89653512,94
Przebudowa skrzyżowania ulic Armii Krajowej, Obrońców Tobruku i Al. Warszawskiej w Olsztynie	13 959 308,21	11 865 411,97
Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2014-2020		
Systemy gospodarowania wodami opadowymi na terenie Miasta Olsztyna	26 223 990,01	20 374 782,37
Program Operacyjny Kapitał Ludzki		
Kompetencje naszym celem	4000000	4000000
Zaplanuj swoją przyszłość	1906472,00	1691478,92
Nowy horyzont	2030350,39	2030250,39
Praca zamiast zasiłku - Partnerstwo na rzecz Rozwoju Ekono-metrii Społecznej na Warmii i Mazurach (MOPS)	585400,00	509298,00
Międzynarodowe uprawnienia spawalnicze dla uczniów Ze-społu Szkół Samochodowych w Olsztynie	552405,00	479845
Zdam maturę tylko mi pomóż	1722585,53	1636552,21
Indywidualizacja procesu nauczania klas I-III szkół podstawo-wych miasta Olsztyn	1 722 686,53	1 636 552,21

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.mapadotacji.gov.pl dostęp dnia: 12.11.2018r.

Ponadto w ramach Regionalnego programu operacyjnego Warmia i Mazury 2007-2013 zreali-zowano 43 projekty. W okresie programowania 2014-2020 podjęto 19 programów. W ramach programu Kapitał Ludzki gmina realizowała 7 programów.

W tabeli 2 przedstawiono wysokość otrzymanych środków na realizację podjętych inwestycji w ramach projektów i programów unijnych w latach 2007-2017 przez Gminę Olsztyn.

Tabela 2. Finansowanie programów i projektów unijnych ze środków UE

Nazwa projektu	Wartość projektu	Dofinansowanie UE
Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013		
Modernizacja i rozwój zintegrowanego systemu transportu zbiorowego w Olsztynie	650 136 059,57	384 788 279,51
Budowa i uruchomienie Olsztyńskiego Parku Naukowo-Tech-nologicznego	69 533 381,84	53 372 544,61
Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej 2014-2020		
Budowa DK 51 w Olsztynie na odcinku od skrzyżowania ulicy Towarowej z ulicą Leonharda do Węzła Wschód (S51)	208574156,96	176912550,15
Budowa drogi wojewódzkiej nr AAA w Olsztynie na odcinku od ul. Pstrowskiego do węzła drogowego Pieczewo (S51)	56 889 925,73	48 109 170,49
Budowa drogi wojewódzkiej nr 598 na odcinku od skrzyżo-wania ul. Płoskiego z ul. Witosa/Bukowskiego do węzła Ja-roty (S51)	41 830 114,86	35488685,63
Rozwój transportu zbiorowego w Olsztynie- łańcuchy ekomo-bilności	104 655 832,55	86 414 368,16
Rozwój transportu zbiorowego w Olsztynie - trakcja szynowa	255140223,36	144978147,62
Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2007-2013		
Uporządkowanie gospodarki wodno-ściekowej w Gminie Olsztyn	30366648,90	11692434,93

System zagospodarowania odpadów komunalnych w Olsztynie. Budowa zakładu unieszkodliwiania odpadów	284 983 183,05	162 774 954,11
Budowa nowego przebiegu ul. Artyleryjskiej z budową wia- duktu w ciągu ulic Partyzantów - Wojska Polskiego	106805548,15	89653512,94
Przebudowa skrzyżowania ulic Armii Krajowej, Obrońców Tobruku i Al. Warszawskiej w Olsztynie	13 959 308,21	11 865 411,97
Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2014-2020		
Systemy gospodarowania wodami opadowymi na terenie Mia- sta Olsztyna	26 223 990,01	20 374 782,37
Program Operacyjny Kapitał Ludzki		
Kompetencje naszym celem	4000000	4000000
Zaplanuj swoją przyszłość	1906472,00	1691478,92
Nowy horyzont	2030350,39	2030250,39
Praca zamiast zasiłku - Partnerstwo na rzecz Rozwoju Eko- nometrii Społecznej na Warmii i Mazurach (MOPS)	585400,00	509298,00
Międzynarodowe uprawnienia spawalnicze dla uczniów Ze- spół Szkół Samochodowych w Olsztynie	552405,00	479845
Zdam maturę tylko mi pomóż	1722585,53	1636552,21
Indywidualizacja procesu nauczania klas I-III szkół podstawo- wych miasta Olsztyn	1 722 686,53	1 636 552,21

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

W latach 2007-2017 Gmina Olsztyn pozyskała środki na finansowanie podjętych inwestycji na łączną wartość 910882831,3 zł. Największa ilość środków do budżetu trafiła w 2015 roku, stanowiła ona równowartość 275805450,71 zł.

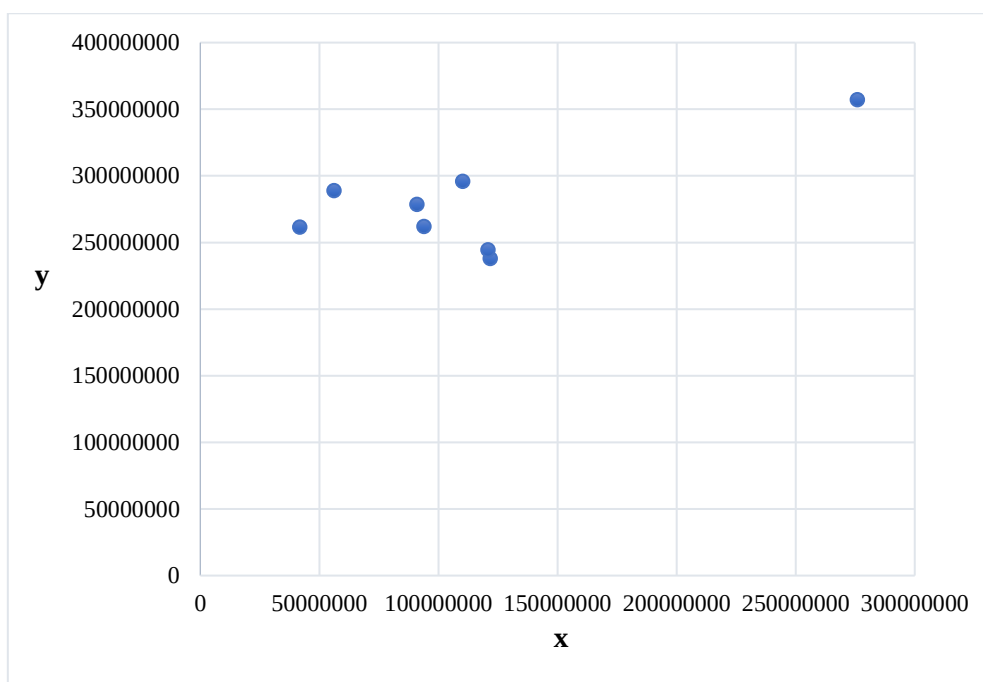
W tabeli 3 zestawiono dochody i wydatki Gminy Olsztyn. Przedstawiono wartość zobowiązań w zł. oraz procentowy udział zobowiązań do dochodu.

Tabela 3. Budżet Miasta Olsztyn

Lata	Dochody	Wydatki	Zobowiązania	Zobowiązania do dochodów [%]
2010	670 773 408,76	781 889 791,16	261651400,11	39,0
2011	787 731 435,18	825 079 698,58	295920749,01	37,6
2012	832 379 668,97	808 753 564,96	278816688,02	33,5
2013	887 139 235,41	858 470 998,91	262178213,22	29,6
2014	962 964 477,65	928 045 818,99	238173767,42	24,7
2015	1 206 909 557,56	1 346 722 826,18	357376855,32	29,6
2016	1 037 155 316,42	918 945 863,96	289072287,89	27,9
2017	1 134 562 363,40	1 075 181 112,44	244505177,21	21,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

Na rysunku 2 przedstawiono kształtowanie się zależności między badanymi zmiennymi, gdzie oś x to wartość pozyskanych środków unijnych a oś y zadłużenie gminy.



Rys. 2 Diagram zależności między środkami unijnymi a zadłużeniem gminy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

W tabeli 4 zaprezentowano wyniki badań własnych.

Tabela 4. Obliczenia pomocnicze do wyznaczenia współczynnika korelacji

Lp.	Środki Unijne X	Zobowiązania Y	$X_i Y_i$	X_i^2	Y_i^2
1	41708759,38	261651400,11	1,09132E+16	1,73962E+15	6,84615E+16
2	110078702,82	295920749,01	3,25746E+16	1,21173E+16	8,75691E+16
3	90914178,28	278816688,02	2,53484E+16	8,26539E+15	7,77387E+16
4	93854940,54	262178213,22	2,46067E+16	8,80875E+15	6,87374E+16
5	121740905,25	238173767,42	2,89955E+16	1,48208E+16	5,67267E+16
6	275805450,71	357376855,32	9,85665E+16	7,60686E+16	1,27718E+17
7	56087928,91	289072287,89	1,62135E+16	3,14586E+15	8,35628E+16
8	120691965,43	244505177,21	2,95098E+16	1,45666E+16	5,97828E+16
n= 8	910882831,3	2227695138	2,66728E+17	1,39533E+17	6,30297E+17

Źródło: Opracowanie własne.

$$r_{xy} = \frac{8 \cdot 2,66728E+17 - 13 \cdot 2227695138}{\sqrt{[8 \cdot 1,39533E+17 - (910882831,3)^2][8 \cdot 6,30297E+17 - (2227695138)^2]}} = 0,692285787$$

Teoretycznie zachodzi związek pomiędzy ilością otrzymywanych przez samorząd dotacji unijnych a zadłużeniem budżetowym jednostki. Zgodnie z przyjętą metodą otrzymano wynik 0,692285787. Na tej podstawie należy stwierdzić, iż istnieje średnia korelacja dodatnia pomiędzy dotacjami unijnymi a zadłużeniem budżetowym, co świadczy o zgodności teorii z empirią.

Podsumowanie

Projekty i programy unijne w znacznym stopniu wpływają na rozwój państw członkowskich, wzmacniając ich potencjał gospodarczy i społeczny. Inwestycje podejmowane w ramach pomocy unijnej w większości przypadków nie są finansowane w całości ze środków UE. Samorządy pewną część kosztu muszą pokryć z własnych zasobów. Aby wykonać zaplanowane inwestycje gminy często sięgają po kredyty, które spłacają przez lata, generując tym samym dodatkowe koszty ich obsługi.

Istnieje przypuszczenie, iż oferowana przez Unię Europejską pomoc finansowa jednocześnie przyczynia się do zadłużania jednostek samorządowych. Jak wynika z przeprowadzonych badań, projekty unijne przyczyniają się do zwiększania długu samorządów, jednak ich rola nie jest, aż tak duża jak mogłoby się wydawać. Nie można zapominać, że na całkowite zadłużenie nie składają się tylko zobowiązania zaciągane w celu realizacji programów unijnych, ale chociażby konieczność wykonywania zadań zleconych przez rząd. Tak więc nie należy traktować funduszy unijnych jako głównego sprawcę pogarszającej się sytuacji finansowej samorządów.

Niewątpliwie samorządy powinny nadal korzystać z oferowanej im pomocy. Dodatkowe środki na inwestycje znacząco przyczyniają się do rozwoju gospodarczego regionów, przyczyniają się również do polepszenia warunków życia społeczności lokalnej. Nie mniej jednak gminy wszelkie decyzje związane z podejmowaniem inwestycji powinny podejmować w sposób racjonalny. Nie można zapominać o dokładnej analizie wszystkich „za” i „przeciw” danego przedsięwzięcia. Ważne jest również dokładna kalkulacja kosztów związanych z realizacją programu. Należy dokładnie porównać potencjalne korzyści jakie mogą zostać osiągnięte z kosztami poniesionymi na jej realizację. Gmina musi mieć pewność, że dana inwestycja będzie opłacalna, a jej koszt zwróci się w przyszłości. Przemyślane decyzje gwarantują uzyskanie zamierzonych efektów, a zaciągane kredyty nie przyczyniają się w sposób znaczący do pogorszenia warunków życia społeczności lokalnej. Wręcz przeciwnie, mogą sprawić, że będzie żyło się im lepiej.

Bibliografia

- Borodo A. 2004. Samorząd terytorialny system prawnofinansowy. Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa.
- Brzeziński B. i in. 2000. Prawo finansowe. C.H.Beck. Warszawa.
- Cilak M. 2013. Instrumenty wspierania rozwoju gospodarczego stosowane przez samorząd terytorialny. Problematyka profinansowa. „Dom Organizatora”, Toruń.
- Czuryk M. Samorząd terytorialny w Rzeczypospolitej Polskiej. W; Czuryk M., Karpiuk M., Kostrubiec J. 2015. Samorząd terytorialny w państwach Unii Europejskiej. Akademia Obrony Narodowej. Warszawa.
- Dolnicki B. 2006. Samorząd terytorialny. Wolters Kluwer SA, Kraków.
- Dylewski M., Filipiak B., Gorzałczyńska-Koczkodaj M. 2007. Finanse samorządowe. Narzędzia, decyzje, procesy. PWE, Warszawa.
- Ederveen S. i in. 2002. Funds and Games The Economics of European Cohesion Policy. CPB Netherlands' Bureau for Economic Policy Analysis Van Stolkweg 14 P.O. Box 80510 2508 GM The Hague, the Netherlands.
- Jones R. 2007. Financial Accounting and Reporting W:Shal A. (red.) Local Public Financial Management. Public Sector Governance and Accountability Series. The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank, Washington.
- Jourard I. i in. 2003. Enhancing the Cost Effectiveness of Public Spending. Experience in OECD Countries. „OECD Economic Studies” No. 37.

- Klupczyński M. 2008. Fundusze unijne jako źródło finansowania wydatków budżetowych na szczeblu samorządowym. Pieniądz, budżet i rynek. Z prac młodych ekonomistów 08/2008.
- Kluvers R. 2001. An analysis of introducing program Budgeting in Local Government. „Public Budgeting&Finance”, Summer.
- Kopańska A. 2003. Zewnętrzne źródła finansowania inwestycji jednostek samorządu terytorialnego. Centrum Doradztwa i Informacji Difin, Warszawa.
- Kozłowski A.J. 2002. Model samorządowej gminy. Agencja Marketingowa „APIS”, Olsztyn.
- Kożuch J.A. 2012. Budżetowanie jako instrument zarządzania finansami jednostki samorządu terytorialnego. Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa.
- Kornberger-Sokołowska E. i in. 2012. Jednostki samorządu terytorialnego jako beneficjenci środków europejskich. 2 wydanie. Lex a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Makowski K. 2017. Ustrój samorządu gminnego. W: Gawłowski R. i in. Samorząd Terytorialny w systemie administracji publicznej. CeDeWu, Warszawa.
- Patrzalek L. 2004. Finanse Samorządu Terytorialnego. Wydawnictwo AE im. Oskara Langego, Wrocław.
- Puławska-Turyna B. 2008. Statystyka dla ekonomistów. Wydanie II rozszerzone. Difin. Warszawa.
- Rogowski W. 2007. Rachunek efektywności projektów europejskich W: Trocki M., Grucza B. (red.) Zarządzanie projektem europejskim. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Sierak J., Górniak R. 2011. Ocena efektywności i finansowanie projektów inwestycyjnych jednostek samorządu terytorialnego współfinansowanych funduszami Unii Europejskiej. Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Sikora-Gaca M. i in. 2018. Zarządzanie Funduszami Europejskimi w Polsce. Difin, Warszawa.
- Stilman R. 1988. Public Administration Concepts and Casus. Houghton Mifflin Company, Boston.
- Stoner J.A.F., Gilbert D.R., Freeman. E.R. 2001. Kierowanie. PWE, Warszawa.
- Udayan R.P. 1986. Planed incremental package evauluationsystem. Financial Accountability&Management, Spring.