

**UNIwersytet w Białymstoku**  
**Wydział Ekonomii i Finansów**

MGR IZABELA SZLASKA

**Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich  
na akumulację kapitału materialnego i ludzkiego  
w Polsce w latach 2004-2020**

Rozprawa doktorska napisana pod kierunkiem  
dr hab. Ewy Gruszewskiej, prof. UwB  
w Katedrze Ekonomii Politycznej

BIAŁYSTOK 2024



## Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	5
<b>Rozdział 1. Teoretyczne aspekty akumulacji kapitału w gospodarce</b> .....	15
1.1. Pojęcie reprodukcji w naukach ekonomicznych.....	15
1.2. Pojęcie kapitału w naukach ekonomicznych .....	24
1.3. Pojęcie akumulacji w naukach ekonomicznych .....	33
1.4. Akumulacja kapitału w gospodarce Polski .....	37
<b>Rozdział 2. Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich w gospodarce</b> .....	63
2.1. Wymiana międzynarodowa i internacjonalizacja w historii myśli ekonomicznej.....	63
2.2. Koncepcje zagranicznych inwestycji bezpośrednich.....	79
2.3. Strategie ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw na rynki międzynarodowe .....	93
2.4. Motywy wejścia na rynki międzynarodowe .....	103
2.5. Wpływ kapitału zagranicznego na gospodarkę kraju goszczącego .....	117
<b>Rozdział 3. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a tworzenie kapitału rzeczowego w Polsce</b> .....	129
3.1. Pojęcie kapitału rzeczowego w naukach ekonomicznych .....	129
3.1.1. Kapitał rzeczowy w ekonomii .....	129
3.1.2. Kapitał rzeczowy w rachunkowości .....	136
3.1.3. Kapitał rzeczowy w zarządzaniu .....	143
3.2. Skala i dynamika akumulacji kapitału rzeczowego w Polsce.....	147
3.3. Analiza wpływu ZIB na akumulację kapitału rzeczowego w Polsce. ....	164
<b>Rozdział 4. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a tworzenie kapitału ludzkiego w Polsce</b> .....	177
4.1. Pojęcie kapitału ludzkiego w naukach ekonomicznych .....	177
4.1.1 Kapitał intelektualny a kapitał ludzki w literaturze przedmiotu.....	179
4.1.2. Kapitał ludzki w ekonomii.....	192

4.1.4. Kapitał ludzki w rachunkowości .....	197
4.1.3. Kapitał ludzki w zarządzaniu.....	204
4.2. Skala i dynamika akumulacji kapitału ludzkiego w Polsce.....	212
4.3. Analiza wpływu ZIB na akumulację kapitału ludzkiego w Polsce.....	224
<b>Rozdział 5. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a efektywność wykorzystania kapitału w Polsce.....</b>	<b>237</b>
5.1. Istota innowacyjności w naukach ekonomicznych.....	237
5.2. Skala i dynamika innowacyjności w Polsce .....	247
5.3. Analiza wpływu ZIB na innowacyjność w Polsce.....	254
<b>Zakończenie.....</b>	<b>275</b>
<b>ANEKS.....</b>	<b>283</b>
Bibliografia.....	307
Spis wykresów .....	325
Spis rysunków.....	329
Spis tabel.....	331

## Wstęp

Istotą akumulacji kapitału jest przeznaczanie zasobów na cele dalszego rozwoju, gromadzenie dochodów i alokowanie ich w inwestycje, co służy zwiększeniu produkcji i efektywności. Można obrazować te procesy jako tworzenie kapitału (rozumianego jako czynnik produkcji) poprzez oszczędności i wydatki inwestycyjne. Akumulacja kapitału to kompleksowy proces obejmujący oszczędzanie, inwestowanie, a w efekcie zwiększanie produkcji i tworzenie różnorodnych form kapitału. Procesy te analizowane mogą być zarówno na poziomie mikroekonomicznym, jak i makroekonomicznym, oraz globalnym. Nie ulega wątpliwości, że akumulacja kapitału przyczynia się do osiągnięcia trwałego wzrostu i dynamizowania rozwoju gospodarczego.

Procesy akumulacji kapitału nie przebiegają równomiernie. Choć w długim okresie widoczny jest postęp, zasoby kapitału przyrastają, to towarzyszą temu fluktuacje w zakresie dynamiki czy struktury akumulacji. Analiza procesów akumulacji w gospodarce polskiej w XXI wieku wskazuje na zróżnicowane tempo tworzenia kapitału. Udział akumulacji brutto w produkcie krajowym brutto w Polsce w latach 2004-2020 był zmienny. Lata dynamiki wzrostowej przeplatały się z okresami spadku, co w ogólnym rozrachunku prowadziło do malejącego trendu dynamiki udziału akumulacji kapitału w PKB na przestrzeni badanych lat (106,7 % w roku 2004 oraz 90 % w roku 2020 w badając  $r/r$ )<sup>1</sup>. W perspektywie międzynarodowej również zauważana jest podobna tendencja. W porównaniu do krajów wysokorozwiniętych (Niemcy, Francja, Niderlandy), Polska z malejącą dynamiką plasuje się na ostatnim miejscu klasyfikacji pod względem nakładów brutto na środki trwałe (dynamika nakładów w roku 2020 w stosunku do 2004 wyniosła: Niemcy 16 %, Francja 7 %, Niderlandy 4 %, Polska -9 %)<sup>2</sup>. Stanowi to istotny problem potencjału polskiej gospodarki, gdyż oznacza to wyczerpywanie się rezerw rozwojowych.

Ponadto, poddając analizie najbardziej prawdopodobne scenariusze dynamiki akumulacji kapitału należy wskazać na duży dystans rozwojowy Polski do krajów wysokorozwiniętych, którego zmniejszenie wymagałoby znacznego wysiłku w zakresie podniesienia stopy oszczędności oraz stopy inwestycji. Zakładając osiągnięcie podobnych jak w latach 2016-2020 nadwyżek tempa wzrostu nakładów brutto na środki trwałe w Polsce i

---

<sup>1</sup> GUS (2021). Rachunki narodowe.

<sup>2</sup> OECD (2021). National Accounts at a Glance, Gross fixed capital formation, percentage of GDP, (dostęp dnia 09.06.2021).

wybranych krajach, należy stwierdzić, że mimo postępu w niwelowaniu różnic inwestycyjnych w okresie 2004 - 2020, Polska pozostaje w tyle w porównaniu do krajów wysokorozwiniętych. Co więcej, różnice tempa między Polską a innymi krajami zmniejszyły się, stąd doganianie jest coraz trudniejsze. Wedle przeprowadzonej przez autorkę symulacji zamykanie dystansu wciąż wymaga długiego czasu (43 lata w porównaniu do średniej UE, 48 lat do Niemiec, 105 lat do Luksemburga oraz 52 lata do Niderlandów)<sup>3</sup>. Nie ulega wątpliwości, że Polska musi kontynuować wysiłki w zakresie przyspieszenia procesów inwestycyjnych, aby dogonić liderów lub nawet osiągnąć średni poziom krajów Unii Europejskiej. Elastyczność i dostosowanie strategii inwestycyjnych Polski są kluczowe dla długoterminowego sukcesu, zwłaszcza w dynamicznym otoczeniu rynkowym. Istnieje potrzeba dalszych działań skierowanych ku podniesieniu dynamiki inwestycji, co umożliwiłoby Polsce efektywne konkutowanie na arenie międzynarodowej.

Powyższa analiza pozwala na stwierdzenie, iż tempo akumulacji kapitału materialnego i ludzkiego w Polsce nie jest wystarczające, aby zamknąć, bądź zniwelować dystans rozwojowy w stosunku do krajów wysokorozwiniętych. Problem badawczy pracy stanowi malejące tempo tworzenia kapitału materialnego i ludzkiego w Polsce.

Struktura akumulacji, czyli jednoczesne uwzględnienie procesów oszczędzania i inwestowania, odzwierciedla sposób, w jaki społeczeństwo gromadzi kapitał, tworzy rezerwy finansowe i kieruje je do projektów, które przynoszą długoterminowe korzyści. Podstawowym fundamentem akumulacji jest oszczędzanie, które umożliwia gromadzenie nadwyżek finansowych (nieprzeznaczanych na cele bieżące), natomiast inwestowanie to proces alokacji tych środków w projekty o potencjale generowania dochodów w przyszłości. Wzajemne oddziaływanie tych dwóch elementów kształtuje dynamikę wzrostu gospodarczego, ma wpływ na poziom zatrudnienia, stopę innowacyjności i ogólną kondycję gospodarki. Ostatecznie, adekwatna do potrzeb danej gospodarki struktura akumulacji stanowi kluczowy czynnik długoterminowej stabilności i konkurencyjności kraju na arenie międzynarodowej.

Podkreśla się, że w warunkach intensywnej konkurencji podmioty gospodarcze odczuwają presję, która wymusza na nich szybkie działania, w tym dotyczące inwestycji, co prowadzi do optymalizacji wyposażenia produkcyjnego lub implementacji ulepszeń, mających na celu poprawę ich pozycji na rynku<sup>4</sup>. W tym kontekście, akumulacja jest

---

<sup>3</sup> Obliczenia własne na podstawie: OECD (2024). Investment (GFCF) w latach 2004-2020, OECD; Employment rate (indicator), (dostęp dnia 14.02.2024 r.)

<sup>4</sup> Blaug, M. (2000). Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 73.

postrzegana jako źródło wzrostu gospodarczego. Ta zależność generuje w gospodarce automatyczną tendencję do bardziej efektywnego wykorzystania czynników produkcji<sup>5</sup>. Pojęcie akumulacji, w ujęciu neoklasycznym, obejmuje oba wymienione procesy, czyli oszczędzanie i inwestowanie. Pierwszy z nich odnosi się do zbierania środków do wykorzystania w przyszłych cyklach produkcyjnych, mierzonego poprzez gromadzenie zasobów finansowych, które nie zostały spożytkowane na bieżące cele. Drugi proces, z kolei, to powiększanie zasobów gospodarczych<sup>6</sup>.

Poszukując czynników przyspieszenia akumulacji kapitału w gospodarce wskazanym jest, aby poza źródłami wewnętrznymi, uwzględnić również zewnętrzne. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, BIZ) w badaniach ekonomicznych traktowane są jako jeden z istotnych czynników stymulujących procesy rozwoju gospodarczego. Zapewniają bowiem napływ dodatkowego kapitału kompensujący deficyt i zmniejszający bariery rozwojowe, szczególnie w krajach o niskim poziomie rozwoju. Oprócz dostarczania kapitału w sensie finansowym, zauważalne są efekty *spillover*, w tym przyczynianie się do dynamizacji procesów związanych ze wzrostem produktywności i efektywności. Skutki te widoczne są poprzez modernizację gospodarek państw goszczących.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce są procesem stosunkowo młodym. Wynika to zasadniczo z uwarunkowań ustrojowych. System komunistyczny, który funkcjonował w Polsce przez 45 lat, w swoich założeniach, obejmował zerwanie powiązań ekonomicznych z gospodarką międzynarodową, w szczególności z krajami kapitalistycznymi. Proces tworzenia korzystnych warunków dla rozwoju działalności przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym rozpoczął się dopiero w roku 1989. Przebudowa ustrojowa gospodarki polskiej obejmowała działania w kierunku stworzenia gospodarki rynkowej, w tym likwidację ograniczeń w sferze przedsiębiorczości prywatnej. Rok 2004 (rok akcesji Polski do Unii Europejskiej) stanowi datę umowną, kończącą proces transformacji gospodarki polskiej w kierunku urynkwienia. Od tego czasu regulacje dotyczące kapitału zagranicznego przyjęły najbardziej zaawansowaną postać i umożliwiły szybszy rozwój inwestycji zagranicznych. Uwidocznili to się w inicjowaniu procesów uruchamiania filii i oddziałów na rynku polskim.

W pierwszych latach XXI wieku liczba przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym była względnie niska (14 tys. podmiotów). Dynamika zakładania takich firm uległa

---

<sup>5</sup> Hopp, S. (2004). J.-B. Say's 1803 Treatise and the Coordination of Economic Activity, BERG Working Paper Series, nr 47, Bamberg University, Bamberg Economic Research Group, s. 7-10.

<sup>6</sup> Meredyk, K. (2004). Sprawność akumulacji na obszarach aktywizowanych, [w:] Meredyk, K. (red.) Proces tworzenia kapitału w gospodarce peryferyjnej, Wydawnictwo UwB, Białystok, s. 43.

przyspieszeniu w pierwszym roku od przystąpienia Polski do UE. Tempo wzrostu liczby podmiotów z kapitałem zagranicznym wyniosło 6,5%, natomiast rok później, wzrost wyniósł już 7 procent. W roku 2018 odnotowano rekordową liczbę podmiotów, wynoszącą ponad 26 tys., co stanowi wzrost o 22% w stosunku do 2017 r. oraz 88% w stosunku do 2000 roku. W roku 2020 największy udział kapitału zagranicznego w Polsce miał kapitał krajów członkowskich Unii Europejskiej, głównie członków UE-15. Na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż z krajów UE pochodziło 84,5 % kapitału wszystkich podmiotów inwestujących w Polsce (2020 r.)<sup>7</sup>.

Według danych NBP oraz GUS w roku 2019 i 2020 największymi inwestorami bezpośrednimi pozostawały Niemcy, Luksemburg oraz Francja. Skala ta odzwierciedla tendencje globalne, ponieważ większość ZIB dokonywana jest przez kraje bliskie geograficznie wykazujące się wysokim poziomem rozwoju gospodarczego<sup>8</sup>.

Stąd, do niniejszej analizy porównawczej wykorzystano następujące kraje:

- Niemcy, Niemcy, Niemcy, Niemcy, Niemcy, Niemcy, Niemcy, Niemcy, Niemcy, Niemcy - te kraje są jednymi z największych inwestorów zagranicznych w Polsce. Analiza ich roli jako źródła kapitału może pomóc zrozumieć wpływ tych inwestycji na polski rynek i gospodarkę. Możliwe jest również zidentyfikowanie korzyści i wyzwań związanych z obecnością kapitału zagranicznego w Polsce.
- Norwegię, Szwecję, Finlandię - te kraje uznawane są za rozwinięte gospodarczo, o wysokim poziomie życia, zaawansowanej infrastrukturze i stabilnej sytuacji społeczno-ekonomicznej. Porównanie Polski z tymi krajami może pomóc zidentyfikować obszary, w których Polska może się rozwijać lub potrzebuje poprawy, aby osiągnąć podobny poziom rozwoju.
- Czechy, Węgry - choć kraje te mogą różnić się pod wieloma względami, ich poziom rozwoju gospodarczego jest zbliżony do Polski oraz w tym samym okresie co Polska przeszły proces transformacji systemowej. Analiza tych krajów w porównaniu z Polską może dostarczyć wglądu w potencjalne

---

<sup>7</sup> GUS (2021). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym 2000-2018.

<sup>8</sup> NBP (2019). Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2019 roku, Warszawa, 2019; GUS (2021).

Działalność gospodarcza przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w 2020 roku. Kwestia koncentracji geograficznej ZIB została również potwierdzona w aspekcie polskiej ekspansji zagranicznej. Polskie ZIB koncentrują się głównie w Europie, zwłaszcza w regionie Europy Środkowo-Wschodniej oraz w Niemczech. Te kraje są bliskie polskim firmom zarówno pod względem geograficznym, jak i kulturowym. Ciesielska, D., Radło, M.J., Frąszczak, M., Spalek, P. (2016). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw. Implikacje dla teorii i praktyki, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 35.



strategie rozwoju gospodarczego, biorąc pod uwagę podobne warunki i wyzwania.

Badanie tych grup krajów pozwala na analizę różnych zjawisk i procesów makroekonomicznych, takich jak inwestycje zagraniczne, rozwój gospodarczy oraz dokonanie porównań z krajami o zbliżonym poziomie rozwoju. To może być przydatne dla decydentów, badaczy czy przedsiębiorców, którzy starają się zrozumieć specyfikę polskiego rynku i jego relacji z innymi krajami.

Zaprezentowany problem dotyczący malejącego tempa akumulacji kapitału materialnego i ludzkiego w Polsce stanowi podstawę do ustalenia celów badawczych pracy. **Głównym celem rozprawy jest identyfikacja wpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na tempo akumulacji kapitału materialnego i ludzkiego w Polsce w latach 2004-2020.** Fakt rozpoczęcia analizy od roku 2004 podyktowany jest akcesją Polski do Unii Europejskiej i zmianami w ustawodawstwie dotyczącym handlu międzynarodowego.

Uszczegółowieniem celu głównego są następujące cele pomocnicze. W niniejszej pracy są nimi:

- wskazanie wpływu ZIB na tworzenie kapitału rzeczowego w Polsce,
- wskazanie wpływu ZIB na tworzenie kapitału ludzkiego w Polsce,
- wskazanie wpływu ZIB na efektywność wykorzystania kapitału (innowacyjność) w Polsce.

Wybór kanałów oddziaływania ZIB na akumulację kapitału jest podyktowany tym, iż w wyniku akumulacji kapitału zagranicznego następuje transfer nie tylko zasobów pieniężnych do kraju lokaty, ale również czynników produkcji, tj. technologii. Efektem może być aprecjacja produktywności krajowych zasobów, co jest wynikiem naśladownictwa lub efektywniejszej alokacji, czy to poprzez współpracę, czy walkę konkurencyjną między krajowymi podmiotami a filiami zagranicznych przedsiębiorstw. Zagraniczne inwestycje bezpośrednio postrzegane są jako źródło przemieszczania wiedzy i technologii, wpływające na wzrost gospodarczy poprzez inwestycje w szkolenia, infrastrukturę, kapitał ludzki, badania i rozwój (B+R), czy nowe technologie. Są to inwestycje o silnych efektach zewnętrznych, których wpływ nie ogranicza się do pojedynczego przedsiębiorstwa, lecz także pośrednio oddziałuje na całokształt działalności innych podmiotów gospodarczych. Jedną z zasadniczych ról w procesie rozwoju gospodarczego przejawia się z możliwości akumulowania i udostępniania kapitału w odpowiednim miejscu, ilości i czasie. Mobilność ta wynika z silnego zaplecza finansowego i koneksji ZIB z systemem bankowym. Pozwala to na sprawne funkcjonowanie na danym rynku międzynarodowym, będąc jednocześnie

inicjatorem rozwoju konkurencji i nowoczesnych rozwiązań w procesie produkcji, poprzez udzielanie skutecznych gwarancji i wykorzystanie adekwatnych do potrzeb gospodarki strategii rozwoju oraz inwestycji. W nawiązaniu do inwestorów ZIB należy przyjąć założenie, że ich elementarnym celem jest osiągnięcie jak największego zysku – maksymalizowanie korzyści dla właścicieli, w zależności od przyjętej strategii.

Mając na uwadze malejące tempo akumulacji kapitału w Polsce przyjęto hipotezę główną, iż **zagraniczne inwestycje bezpośrednie oddziałują negatywnie na proces tworzenia kapitału materialnego i ludzkiego w Polsce**. Hipoteza ta zakłada możliwość, że napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich nie przekłada się równomiernie na zwiększenie kapitału krajowego, co może wynikać z różnych mechanizmów, takich jak np. transfer zysków za granicę, skoncentrowanie inwestycji w określonych sektorach, niewystarczające nakłady brutto na środki trwałe, brak inwestycji w kapitał ludzki czy w nowe technologie. Aby zweryfikować pozytywnie lub obalić tę hipotezę, konieczne jest przeprowadzenie szczegółowej analizy danych ekonomicznych, uwzględniającej różnorodne czynniki wpływające na proces akumulacji kapitału w Polsce oraz przebadanie mechanizmów, przez które zagraniczne inwestycje oddziałują na krajową akumulację kapitału materialnego i ludzkiego.

Ponadto, w celu uszczegółowienia analizy, ustalono następujące hipotezy szczegółowe:

H1: negatywny wpływ ZIB na tworzenie kapitału rzeczowego w Polsce,

H2: negatywny wpływ ZIB na tworzenie kapitału ludzkiego w Polsce,

H3: negatywny wpływ ZIB na efektywność wykorzystania kapitału (innowacyjność) w Polsce.

Napływ kapitału dostarcza środków finansowych, które mogą być wykorzystane do inwestycji w różnych sektorach gospodarki. Inwestycje te obejmują rozwój infrastruktury, modernizację technologii, rozbudowę przedsiębiorstw czy wspieranie nowatorskich projektów. Kapitał jest niezbędnym czynnikiem wpływającym na dynamikę produkcji dóbr i usług oraz w efekcie tego, na wzrost gospodarczy. Inwestycje kapitałowe mogą przyczynić się do zwiększenia efektywności produkcji, co prowadzi do wzrostu PKB i tworzenia nowych miejsc pracy. Nowotworzony kapitał jest często kierowany w obszary związane z nowymi technologiami. To może prowadzić do postępu technologicznego, co z kolei wpływa na innowacyjność, konkurencyjność i rozwój sektorów wysokich technologii.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie przenoszą produkcję lub wybrane jej segmenty w różne zakątki świata, dzięki temu w istotny sposób ingerują w międzynarodowy podział

pracy. ZIB posiadają szeroko rozbudowaną sferę B+R, co umożliwia efektywne zarządzanie procesem tworzenia wiedzy oraz jej wdrażaniem w tych firmach. Inicjują dystrybucję patentów, licencji, know-how, znaków towarowych, wpływając tym samym na kontrolę kierunków i natężenia dywersyfikacji postępu technicznego. Inwestorzy ZIB nie udostępniają krajom goszczącym kompletnej dokumentacji dotyczącej najnowszych technologii, co pozwala im na kontrolę każdego etapu procesu wytwórczego i gwarantuje utrzymanie pełnego nadzoru nad przedsiębiorstwami bezpośredniego inwestowania.

Wśród analiz z zakresu handlu zagranicznego i zagranicznych inwestycji bezpośrednich przeprowadzonych w badaniach ekonomicznych odnaleźć można takie, których celem było zbadanie wpływu ZIB czy kapitału zagranicznego na wybrane wskaźniki makroekonomiczne. Najczęściej prace dotyczące tej tematyki ograniczone są do wybranych gospodarek. Zwykle brakuje wykazania jednoznacznej zależności ZIB i wzrostu gospodarczego, stosowane metody oraz małe lub zbyt rozległe próby badawcze, co uniemożliwia dokonanie jednoznacznej oceny, bądź też przełożenie wyników na ocenę siły oddziaływania ZIB na akumulację kapitału w Polsce. Wydaje się zatem, że obszar badań nad wpływem inwestycji zagranicznych na akumulację kapitału materialnego i ludzkiego nie jest wystarczająco rozpoznany. Niniejsza praca wpisuje się w ten nurt rozważań.

Malejąca skala inwestycji w Polsce oraz niewystarczający poziom i dynamika akumulacji kapitału materialnego i ludzkiego stały się zatem punktem wyjścia do przeanalizowania roli kapitału zagranicznego w tych procesach. Identyfikacja tej zależności jest ważnym elementem monitorowania dynamiki procesów rozwojowych, daje także szansę oceny zagrożeń zewnętrznych. Napływ kapitału zewnętrznego może bowiem prowadzić do zwiększenia efektywności akumulacji kapitału materialnego i ludzkiego oraz stanowić bazę przyspieszenia procesów zmniejszania luki rozwojowej gospodarki polskiej w przyszłości.

W pracy została wykorzystana metoda badań hipotetyczno-dedykacyjna, która pochodzi z klasycznej teorii dochodzenia do prawdy. Metodę tę po raz pierwszy opisał Karl R. Popper. Polega na prezentacji hipotez, następnie wyprowadzaniu z nich wniosków o charakterze dedukcyjnym, co jest ściśle powiązane z wynikami projektowanych eksperymentów, po czym następuje konfrontacja z faktycznymi wynikami badań empirycznych. Metoda ta polega zatem na systematycznym weryfikowaniu przyjętej hipotezy, której celem jest rozwiązanie lub objaśnienie problemu. Sama hipoteza wyprowadzana jest z teorii. Stosując uniwersalne instrumenty badawcze, w postaci analizy i syntezy oraz indukcji i dedukcji, jako sposobów wnioskowania, możliwe jest sformułowanie głównego problemu

badawczego (Rozdział 1), hipotezy głównej (Rozdział 2), trzech hipotez oraz celów szczegółowych (Rozdziały 3,4,5).

Podczas poddawania hipotez szczegółowych procesowi weryfikacji, wykorzystano rozumowanie przez analogię. Podejście to tworzy możliwość konkretyzacji występujących zależności oraz precyzowanie wniosków. Praca opiera się na dokumentach źródłowych, artykułach naukowych, materiałach statystycznych oraz badaniach własnych. W rozważaniach wykorzystano literaturę polską i zagraniczną o charakterze interdyscyplinarnym. Układ zaś, wskazuje na podporządkowanie myśli przewodniej, tj. hipotezie głównej oraz wyodrębnionym w niej hipotezom i celom szczegółowym.

Rozdział 1 niniejszej pracy koncentruje się na teoretycznych aspektach reprodukcji oraz akumulacji kapitału w Polsce, analizując kluczowe pojęcia z obszaru nauk ekonomicznych, wychodząc z założenia, iż dobra znajomość teorii przedmiotu badań stanowi podstawowy fundament do tworzenia nowych odkryć. Początkowo definiuje się pojęcie kapitału, przedstawiając jego znaczenie w kontekście ekonomii. Następnie rozwija się koncepcję reprodukcji, badając, w jaki sposób ten proces odnosi się do działań gospodarczych. Kolejnym ważnym elementem jest omówienie pojęcia akumulacji, przykładając uwagę do mechanizmów gromadzenia zasobów kapitałowych. Następnie, przeanalizowano skalę i dynamikę akumulacji kapitału w Polsce, skupiając się na zrozumieniu, jak teoretyczne koncepcje mają odzwierciedlenie w praktyce gospodarczej kraju. Badania koncentrowały się na pytaniach dotyczących tempa gromadzenia kapitału, jego różnych form oraz wpływu na rozwój ekonomiczny kraju. W wyniku tych analiz, rozdział stanowi solidne fundamenty teoretyczne i empiryczne dla dalszych rozważań nad akumulacją kapitału w kontekście polskiej gospodarki. Pozwala to na dogłębne zrozumienie kluczowych koncepcji związanych z kapitałem, reprodukcją i akumulacją, a następnie przeniesienie tej wiedzy na grunt praktyki gospodarczej Polski w kontekście inwestycji zagranicznych, co staje się istotnym elementem analizy w kolejnych częściach pracy. W dalszej części rozdziału, możliwe było odniesie się do problemu badawczego pracy i wykazanie empiryczne, czy tempo akumulacji kapitału materialnego i ludzkiego w Polsce jest wystarczające, aby zamknąć, bądź zniwelować dystans rozwojowy w stosunku do krajów wysokorozwiniętych.

W Rozdziale 2 dokonana zostaje analiza kluczowych aspektów związanych z wpływem zagranicznych inwestycji bezpośrednich na rozwój gospodarczy. Rozdział rozpoczyna się od eksploracji historii myśli ekonomicznej dotyczącej wymiany międzynarodowej i internacjonalizacji. Przedstawione są kluczowe koncepcje, które wpłynęły na zrozumienie roli inwestycji zagranicznych w gospodarce. Przegląd różnych koncepcji w

zakresie ZIB pozwala na ukazanie zróżnicowanych perspektyw. Dalsza analiza teoretyczna obejmuje również strategię ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw oraz motywów wejścia na rynki międzynarodowe. Wskazane zostają czynniki determinujące wybór danego rynku i jakie korzyści mogą wynikać z takich działań. Rozdział kończy się analizą wpływu kapitału zagranicznego na gospodarkę kraju przyjmującego oraz samego inwestora z uwzględnieniem różnorodnych skutków, zarówno pozytywnych, jak i negatywnych. Rozdział 2 stanowi kompleksowe spojrzenie na zagraniczne inwestycje bezpośrednie, uwzględniając zarówno historyczne konteksty, różnorodność koncepcji, jak i praktyczne aspekty strategii przedsiębiorstw. W zakończeniu wydobyte zostają kluczowe wnioski z analizy teoretycznej wpływu ZIB na rozwój gospodarki, co staje się fundamentem do dalszych badań w kontekście polskiej rzeczywistości ekonomicznej. W świetle zakończenia rozdziału, analizując zestawione wnioski z dotychczasowych badań, wyłania się hipoteza główna, sugerująca, że zagraniczne inwestycje bezpośrednie wpływają negatywnie na proces tworzenia kapitału materialnego i ludzkiego w Polsce.

Rozdział 3 skupia się na analizie pojęcia kapitału rzeczowego oraz jego akumulacji w kontekście inwestycji zagranicznych. Rozdział rozpoczyna się od definicji kapitału rzeczowego w kontekście różnych dziedzin nauk ekonomicznych, takich jak ekonomia, rachunkowość i zarządzanie. Prezentowana jest istota tego rodzaju kapitału oraz dokonana zostaje analiza, jak różne perspektywy wpływają na jego postrzeganie. Następnie, przedstawiono skalę i dynamikę akumulacji kapitału rzeczowego w Polsce, z podkreśleniem, jak teoretyczne koncepcje przenoszą się na praktykę. Zwraca się również uwagę na zróżnicowanie między podmiotami krajowymi a zagranicznymi. Centralnym punktem rozdziału jest analiza wpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na akumulację kapitału rzeczowego w Polsce. Bazując na wysuniętych wnioskach, stwierdza się, że przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym osiągają znacznie lepsze wyniki finansowe niż te z kapitałem krajowym. Analiza źródeł finansowania inwestycji oraz konkurencyjności podmiotów krajowych stawia pytanie o zdolność do utrzymania przewagi podmiotów krajowych w konkurencyjnym otoczeniu gospodarczym. Wskazuje się na wyzwania, przed jakimi stoją przedsiębiorstwa krajowe w zakresie osiągnięcia wyników finansowych umożliwiających inwestycje w środki trwałe na większą skalę. Podkreśla się również istotę inwestycji dla rozwoju gospodarczego, zwracając uwagę na spadek nakładów inwestycyjnych pomimo rosnącego PKB oraz zależność między udziałem kapitału zagranicznego a dynamiką inwestycji oraz zyskami brutto. W kontekście hipotezy szczegółowej, wskazano, że zagraniczne inwestycje bezpośrednie odgrywają istotną rolę w akumulacji kapitału

rzeczowego w Polsce, ale również stawiają przed krajowymi podmiotami wyzwania konkurencyjne.

Rozdział 4 obejmuje wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na rozwój kapitału ludzkiego w Polsce, analizując różne aspekty związane z zatrudnieniem, poziomem wykształcenia oraz efektami inwestycji zagranicznych na kształcenie i rozwój umiejętności pracowników. Rozdział rozpoczyna się od definicji kapitału ludzkiego w kontekście różnych dziedzin nauk ekonomicznych, tj. ekonomii, rachunkowości oraz zarządzania, skupiając się na wartości umiejętności i edukacji w kontekście rozwoju gospodarczego, podkreślając rolę umiejętności pracowników w kreowaniu przewagi konkurencyjnej. Następnie przeprowadzana jest analiza skali i dynamiki akumulacji kapitału ludzkiego w Polsce, w kontekście zatrudnienia, poziomu wykształcenia, wynagrodzeń, uczestnictwa w szkoleniach oraz tendencjach na rynku pracy w gospodarce polskiej. W kontekście hipotezy szczegółowej, analiza sugeruje znaczący wpływ ZIB na poziom wynagrodzeń w polskiej gospodarce oraz że przedsiębiorstwa zagraniczne mogą przyciągać pracowników o wyższych kwalifikacjach, nie inwestując jednocześnie wystarczająco w rozwój kapitału ludzkiego pracowników lokalnych.

Rozdział 5 obejmuje analizę wpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na efektywność wykorzystania kapitału w kontekście innowacyjności w Polsce. Wskazuje się trzy główne obszary wpływu ZIB na procesy innowacyjne: działalność badawczo-rozwojową, akumulację własności intelektualnej oraz finansowanie działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach. Rozdział rozpoczyna się od przedstawienia istoty innowacyjności w naukach ekonomicznych, podkreślając znaczenie wprowadzania nowych produktów, usług i rozwiązań w kontekście konkurencyjności gospodarki. Następnie, zostaje dokonana analiza skali i dynamiki wzrostu innowacyjności w Polsce, zwracając uwagę na nakłady na badania i rozwój (B+R), analizę zgłaszanych patentów oraz tendencje związane z działalnością innowacyjną. W kontekście hipotezy, ukazano zjawisko drenażu kapitału intelektualnego, deficytu finansowania i inicjowania innowacji, które składają się na obraz wpływu ZIB na procesy innowacyjne.

## Rozdział 1.

### Teoretyczne aspekty akumulacji kapitału w gospodarce

#### 1.1. Pojęcie reprodukcji w naukach ekonomicznych

W każdej gospodarce odbywają się procesy produkcji polegające na wytwarzaniu dóbr materialnych w celu zaspokajania potrzeb społeczeństwa oraz, opcjonalnie, zagranicy. Praca ludzka stanowi podstawę działalności w procesie produkcji. Narzędzia służące zaspokajaniu potrzeb, nie ograniczają się jedynie do działalności człowieka. W procesie wytwarzania niezbędne są też czynniki materialne oraz niematerialne, które występują w relacji z pracą ludzką. Ponadto, nawet najslabiej rozwinięta gospodarka charakteryzuje się wykorzystaniem pewnych środków pracy, za pomocą których jest wykonywana produkcja<sup>9</sup>.

Proces produkcji polega na przekształceniu przedmiotów pracy z wykorzystaniem pracy ludzkiej oraz dostępnych środków. Środkami produkcji należy nazywać przedmioty oraz środki pracy, które w procesie wytwarzania tworzą produkt finalny. Podczas produkcji środki i przedmioty pracy ulegają zużyciu. Przedmioty pracy zostają przekształcone w produkt, zaś środki pracy charakteryzują się stopniową amortyzacją w różnym tempie. Istnieją środki pracy, które zużywają się podczas jednego cyklu produkcyjnego, a niektóre służą przez dłuższy czas, stopniowo ulegając procesowi zużycia. Pierwsza kategoria nosi nazwę środków obrotowych, druga natomiast, środków trwałych. W przypadku stałego procesu produkcji, zużyte środki powinny zostać zastąpione nowymi. Proces odnowy środków produkcji nazywany jest reprodukcją. Środki obrotowe charakteryzują się natychmiastową potrzebą odnowy, natomiast środki trwałe ulegają stopniowej amortyzacji<sup>10</sup>.

Punktem wyjścia niniejszej analizy stanowi praca P. Glikmana, który wskazał, że jeżeli dane są nakłady inwestycyjne brutto, to składnik odpowiedzialny za wzrost kapitału (majątku) trwałego równy jest różnicy między całkowitymi nakładami a wartością amortyzacji. Stanowi to fundamentalny postulat optymalnego podziału nakładów inwestycyjnych na rozwój i odtworzenie kapitału (majątku) trwałego. Niedopełnienie tego postulatu może prowadzić nie tylko do nieoptymalnego rozwoju zrównoważonego, ale także do zakłóceń równowagi gospodarczej, co może generować sytuacje kryzysowe. Przy każdym poziomie nakładów inwestycyjnych brutto, determinowanym przez różnorodne czynniki

---

<sup>9</sup> Lange, O. (1965). Teoria reprodukcji i akumulacji, PWN, Warszawa, s. 11-12.

<sup>10</sup> Ibidem.

decyzyjne, możliwość wzrostu majątku ściśle zależy od wielkości nakładów przeznaczonych na jego odtworzenie. Ta wielkość jest obiektywna i wynika z wcześniejszych procesów inwestycyjnych<sup>11</sup>.

Analizując pod kątem znaczenia reprodukcji majątku trwałego w gospodarce, prekursor polskiej ekonomii w tej tematyce, P. Glikman, odnosi się do kluczowych aspektów związanych z inwestycjami, podziałem nakładów oraz konsekwencjami dla rozwoju gospodarczego. Podkreślał istotę optymalnego podziału nakładów inwestycyjnych na rozwój i odtworzenie majątku trwałego. Odpowiednie zrównoważenie tych obszarów jest kluczowe dla skutecznej reprodukcji majątku trwałego i długotrwałego rozwoju gospodarczego. Autor ten wskazuje, że jeśli gospodarka realizuje inny niż optymalny podział nakładów, to będzie to uniemożliwiać osiągnięcie przez ten kraj zrównoważonego rozwoju oraz prowadzić do nierównowagi gospodarczej. Innymi prawdopodobnymi skutkami będzie generowanie kryzysów. Skonstatować to należy, że odpowiedni podział nakładów ma kluczowe znaczenie dla stabilności ekonomicznej. Możliwość wzrostu majątku trwałego jest ściśle uzależniona od wielkości nakładów przeznaczonych na jego odtworzenie. Czynniki decyzyjne, które kształtują poziom nakładów inwestycyjnych brutto, mają istotny wpływ na efektywność reprodukcji majątku<sup>12</sup>.

Kategorię ekonomiczną oznaczoną terminem kapitał trwały można analizować zarówno w kontekście fizycznym, jak i finansowym, analogicznie do ogólnej kategorii kapitału. W pierwszym sensie, kapitał trwały jest powiązany z pojęciem majątku trwałego, zwłaszcza obejmującego środki trwałe. W odniesieniu do aspektu finansowego, odpowiednikiem (źródłem finansowania) majątku trwałego w przedsiębiorstwie jest kapitał stały, zgodnie z powszechną zasadą bilansową. Ponieważ proces angażowania kapitału w formie składników majątku trwałego nazywany jest inwestycją, kapitał trwały w perspektywie finansowej można określić jako kapitał inwestycyjny przedsiębiorstwa, obejmujący ogół środków finansowych przeznaczonych na produkcję lub zakup składników majątku trwałego<sup>13</sup>.

Reprodukcja środków trwałych to ich ciągły ruch okrężny, przemiany wartości z jednej formy w drugą oraz przechodzenie przez określone etapy w procesie rotacji. Proces reprodukcji polega na stałym krążeniu wartości, przekazywanej produktom w procesie

---

<sup>11</sup> Glikman, P. (1987). Reprodukacja majątku trwałego w Polsce: diagnoza kryzysu i kierunki rozwiązań systemowych, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 26.

<sup>12</sup> Ibidem.

<sup>13</sup> Borowiecki, R., Czaja, J., Jaki, A. (1997). Strategia gospodarowania kapitałem w przedsiębiorstwie. Zagadnienia wybrane, TNOiK, Warszawa–Kraków, s. 55.



wytwarzania oraz gromadzeniu środków finansowych niezbędnych do zastąpienia i odtworzenia zużytych środków trwałych. Dodając aspekt finansowy, uzyskujemy kompletny cykl kapitału trwałego, w którym kluczowe są procesy pozyskiwania środków inwestycyjnych, procesy inwestowania (angażowania kapitału inwestycyjnego), procesy eksploatacji oraz procesy reprodukcji (odtworzenia) środków trwałych<sup>14</sup>.

Pojęcie reprodukcji dotyczy zagadnień związanych z odnową zużytych środków produkcji oraz badań następstw w sytuacji braku odnawiania środków produkcji w odpowiednim czasie lub gdy odnowa nie jest wystarczająca<sup>15</sup>. Pojęcie cyklu reprodukcji majątku trwałego jest bardziej szczegółowym aspektem niż ruch okrężny tego majątku. Jako termin ekonomiczny, odnosi się do okresu, w trakcie którego zachodzi odtworzenie wartości użytkowej majątku trwałego<sup>16</sup>. Reprodukacja jest kluczowym pojęciem w ekonomii, odnoszącym się do procesu produkcji dóbr i usług, który umożliwia utrzymanie i rozwijanie gospodarki. Pojęcie to obejmuje zarówno fizyczną reprodukcję dóbr materialnych, jak i reprodukcję kapitału i zasobów ludzkich. Badanie mechanizmów reprodukcji jest istotne dla zrozumienia ekonomicznych cykli wzrostu, a także problemów zrównoważonego rozwoju.

R. Luksemburg definiuje reprodukcję jako ponowną produkcję oraz powtórzenie procesu produkcji. Autorka, zwraca uwagę na problem rozróżnienia reprodukcji od pojęcia produkcji. Wyjaśnia, iż regularna powtarzalność procesu wytwarzania jest podstawą regularnej konsumpcji i przesłanką do „kulturalnego istnienia społeczeństwa ludzkiego we wszystkich jego formach historycznych”. Znaczący to tyle, że proces reprodukcji przyjmuje charakter kulturalno- historyczny przez niemożność nastąpienia bez określonych warunków, tj. surowców i siły roboczej, które są wynikiem poprzedniego procesu produkcyjnego<sup>17</sup>. Osiąganie głównych celów przedsiębiorstwa to dynamiczny proces podejmowania decyzji, mający na celu zapewnienie maksymalnych korzyści w dostępnych warunkach. W tym kontekście istotne jest utrzymanie właściwej wielkości, struktury i jakości wykorzystywanego kapitału trwałego. Wymaga to przyjęcia właściwej polityki reprodukcji tego kapitału, która będzie dostosowana do wymogów efektywnego funkcjonowania przedsiębiorstwa<sup>18</sup>.

Reprodukcja fizyczna dotyczy wytwarzania dóbr materialnych, takich jak produkty przemysłowe, żywność, budynki, itp. Proces ten składa się z dwóch głównych aspektów:

---

<sup>14</sup> Kaczmarek, J. (2010). Efektywność eksploatacji i reprodukcji majątku trwałego, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 86, s. 155-164.

<sup>15</sup> Lange, O. (1965). Teoria reprodukcji i akumulacji..., op. cit., s. 12.

<sup>16</sup> Janasz, W. Urbańczyk E., Waśniewski, T. (1988). Gospodarka środkami trwałymi w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa, s. 114-115.

<sup>17</sup> Luksemburg, R. (2011)., Akumulacja kapitału, Instytut Wydawniczy „Książka i Prasa”, s. 69-70.

<sup>18</sup> Młynarski, S. (2018). Efektywność eksploatacji i odnowa składników majątku trwałego, „Finanse, Rynki finansowe, ubezpieczenia”, vol 91, nr 1, s. 71-85.

produkcji nowych dóbr oraz zastępowania istniejących, zużytych lub zniszczonych dóbr. W toku reprodukcji fizycznej, przedsiębiorstwa inwestują w kapitał trwały, czyli maszyny, sprzęt i infrastrukturę, co pozwala na produkcję większych ilości towarów i usług w przyszłości.

Reprodukcja kapitału dotyczy również odtwarzania zasobów finansowych, które są kluczowe dla finansowania działalności gospodarczej. Kapitał finansowy może pochodzić z różnych źródeł, takich jak środki inwestorów, oszczędności, emisje akcji i kredyty bankowe. Efektywne zarządzanie kapitałem ma kluczowe znaczenie dla stabilności i rozwoju gospodarczego. Właściwe alokowanie kapitału w różne sektory gospodarki i inwestowanie w projekty o wysokim potencjale zwrotu przyczynia się do wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy<sup>19</sup>.

Reprodukcja zasobów ludzkich wskazuje proces zapewnienia odpowiednich warunków dla rozwoju i wykształcenia ludności. Inwestycje w edukację, szkolenia zawodowe, opiekę zdrowotną oraz inne formy rozwoju ludzkiego mają kluczowe znaczenie dla zwiększenia kapitału ludzkiego w społeczeństwie<sup>20</sup>. Już, T.W. Schultz podkreśla, że wykształcona i zdrowa siła robocza jest w stanie przyczynić się do wzrostu gospodarczego i innowacji<sup>21</sup>.

Zrównoważona reprodukcja to podejście, które zakłada dbałość o równowagę między ekonomicznymi, społecznymi a środowiskowymi aspektami działalności gospodarczej. W trosce o przyszłe pokolenia, ważne jest, aby reprodukcja odbywała się w sposób zrównoważony, nie wykorzystując zasobów ponad możliwości ich naturalnej regeneracji i minimalizując negatywny wpływ na środowisko<sup>22</sup>. Zrównoważona reprodukcja zakłada równowagę między wzrostem gospodarczym a ochroną środowiska i społeczną równością. Oznacza to inwestowanie w zieloną infrastrukturę, rozwijanie odnawialnych źródeł energii i promowanie odpowiedzialnych praktyk społecznych.

Historycznie, w pierwotnych szczeblach rozwoju społeczeństw, możliwości na osiągnięcie procesu reprodukcji miały charakter losowy. Podczas gdy podstawą istnienia społeczeństwa było rybołówstwo i łowiectwo, regularność procesów wytwarzania kończyła często okresy głodowania. Uprawa ziemi przy pomocy środków pracy, tj. motyka, oswojenie i hodowla bydła w celach żywieniowych spowodowała, że możliwy stał się okrężny ruch

---

<sup>19</sup> Mankiw, N.G., Romer, D., Weil, D.N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. "The Quarterly Journal of Economics", vol. 107, nr 2, s. 407-437.

<sup>20</sup> Schultz, T.W. (1961). Investment in Human Capital, "The American Economic Review", vol. 51, nr 1, 1-17.

<sup>21</sup> Ibidem.

<sup>22</sup> Daly, H.E. (1996). Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development. Boston: Beacon Press, Warszawa, s. 23-27.

produkcji i konsumpcji w regularnej koniunkturze. W tym sensie pojęcie reprodukcji oznacza, iż społeczeństwo osiągnęło konkretny stopień oswojenia przyrody, co można nazwać pewnym poziomem produktywności<sup>23</sup>.

Oczywisty staje się fakt, iż wraz ze spadkiem ilości dostępnych środków produkcji następuje zmniejszenie produktu, w warunkach danej techniki. Warunki te, określa się jako wydajność produkcji, która oznacza ilość otrzymanego produktu przy danym zużyciu środków produkcji oraz jednostce nakładu pracy<sup>24</sup>. Zwiększenie wydajności pracy jest możliwe dzięki postępowi technicznemu. Ulepszenia w organizacji produkcji umożliwiają utrzymanie poziomu produkcji bez potrzeby pełnej odnowy zużytych środków produkcji. W celu dogłębnego wyjaśnienia omawianych zagadnień, w dalszych rozważaniach przyjęte zostaje założenie, iż warunki produkcji nie podlegają zmianom i jej stały poziom warunkuje pełna odnowa zużytych środków produkcji oraz że zdolność wykonywania pracy jest jednakowa na każdym etapie wytwarzania.

Siła robocza w procesie produkcji może być interpretowana podobnie jak środki produkcji, więc analogicznie, można mówić o reprodukcji siły roboczej. Jednakże, jej poziom zależy od ustroju społecznego, tj. ustrój niewolniczy charakteryzował się brakiem różnicy między reprodukcją niewolniczej siły roboczej a środków produkcji, podczas gdy w pozostałych ustrojach społecznych, proces ten odbywał się w odmienny sposób. Ważnym podkreślenia jest fakt, iż aby możliwe było utrzymanie danego poziomu produkcji przy założonych warunkach technicznych, należy zachować stały poziom nakładów pracy ludzkiej<sup>25</sup>.

Różnicuje się pomiędzy średnim cyklem reprodukcji całego zbioru majątku trwałego a indywidualnym cyklem reprodukcji poszczególnych składników. Średni cykl reprodukcji całego majątku trwałego nie wprowadza zmian w wartości użytkowej, w przeciwieństwie do indywidualnego cyklu reprodukcji<sup>26</sup>. Proces produkcyjny, który charakteryzuje się pełną odnawialnością środków produkcji przy stałym poziomie środków pracy nazywany jest reprodukcją prostą. Przy założeniu braku postępu technicznego gospodarka narodowa nie rozwija się<sup>27</sup>.

---

<sup>23</sup> Luksemburg, R. (2011)., Akumulacja kapitału,..., op. cit., s. 70.

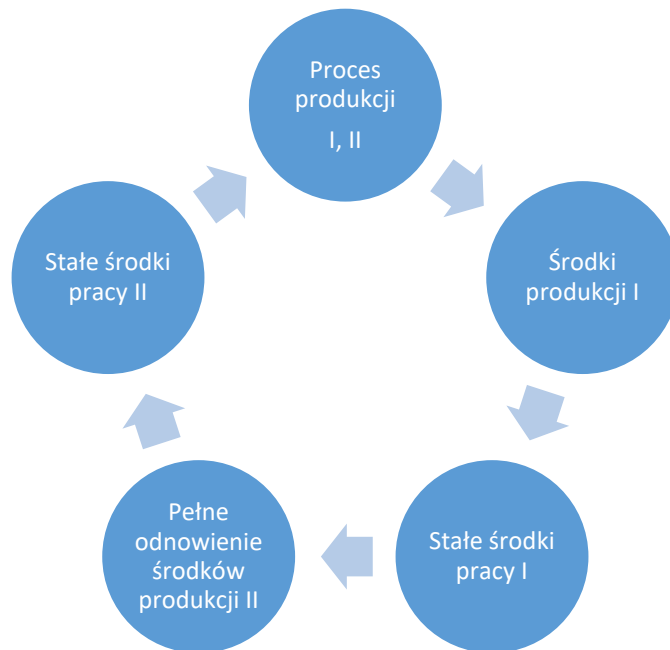
<sup>24</sup> Lange, O. (1965). Teoria reprodukcji i akumulacji..., op. cit., s. 12-13.

<sup>25</sup> Ibidem. s. 13.

<sup>26</sup> Wodniak-Sobczak, B. (1994). Gospodarowanie kapitałem w firmie, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice, s. 118-121.

<sup>27</sup> Ibidem.

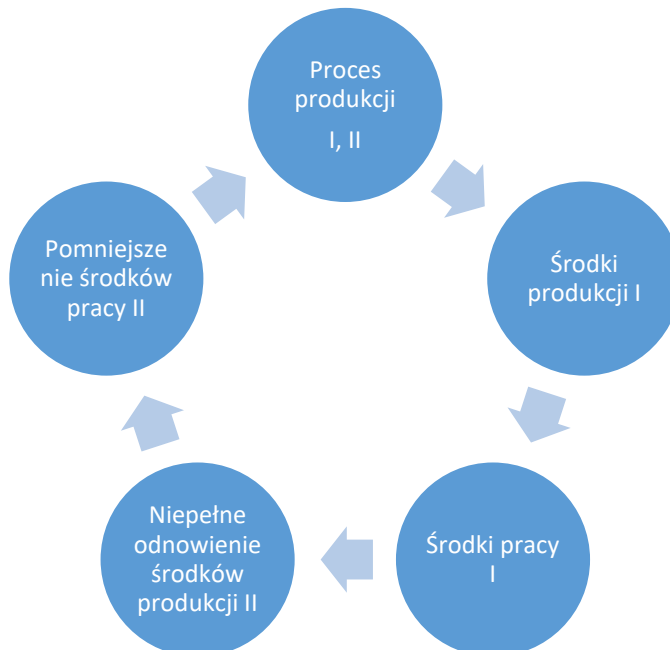
Rysunek 1.1. Cykl produkcyjny w reprodukcji prostej



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Lange, O. (1965). Teoria reprodukcji i akumulacji, PWN, Warszawa, s. 13.

Jeżeli, natomiast, podczas produkcji nie dochodzi do pełnego odnowienia środków produkcji lub ilość nakładów pracy ulega pomniejszeniu, mamy do czynienia z reprodukcją zwężoną<sup>28</sup>.

Rysunek 1.2. Cykl produkcyjny w reprodukcji zwężonej



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Lange, O. (1965). Teoria reprodukcji i akumulacji, PWN, Warszawa, s. 13.

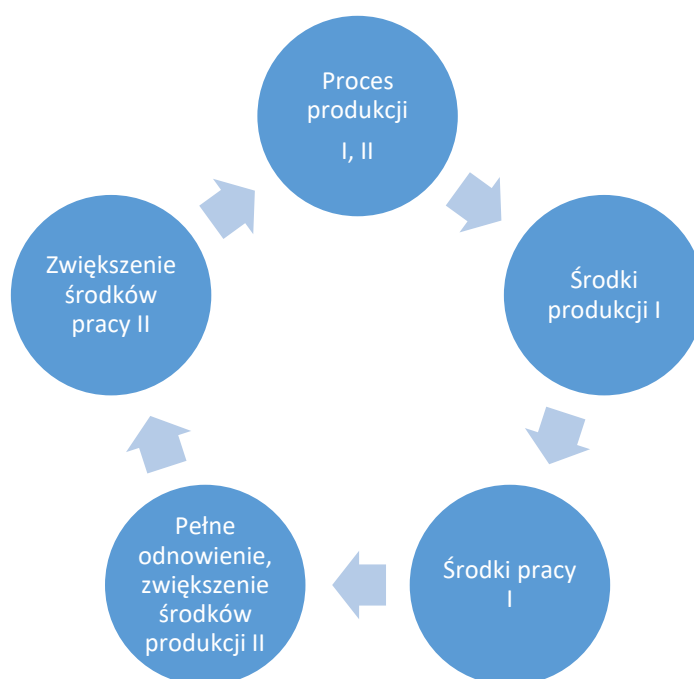
---

<sup>28</sup> Ibidem.

W sytuacji, gdy w procesie produkcyjnym dochodzi do pełnego odnowienia środków produkcji, a nawet ich zwiększenia z okresu na okres oraz ilość nakładów pracy wzrasta w stopniu wystarczającym dla uruchomienia kolejnych środków produkcyjnych, występuje zjawisko reprodukcji rozszerzonej, która stymuluje proces rozwoju gospodarczego oraz zwiększa wydajność produkcji<sup>29</sup>. Warto zauważyć istotną różnicę jakościową między pojęciem cyklu reprodukcji a okresem eksploatacji majątku trwałego. W kontekście pojedynczych elementów majątku trwałego, pojęcia cyklu reprodukcji i okresu eksploatacji praktycznie się pokrywają w procesie reprodukcji rozszerzonej<sup>30</sup>.

W przypadku zwiększania ilości środków produkcji przy jednocześnie rosnącym wskaźniku ilości zatrudnionej siły roboczej, następuje zjawisko akumulacji. Natomiast, w sytuacji zwężenia reprodukcji następuje dekumulacja, polegająca na spadku ilości środków produkcji oraz nakładów pracy<sup>31</sup>.

Rysunek 1.3. Cykl produkcyjny w reprodukcji rozszerzonej (akumulacja)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Lange, O. (1965). Teoria reprodukcji i akumulacji, PWN, Warszawa, s. 13.

<sup>29</sup> Ibidem.

<sup>30</sup> Młynarski, S. (2018). Efektywność eksploatacji i odnowa składników majątku trwałego..., op. cit., s. 71-85.

<sup>31</sup> Lange, O. (1965). Teoria reprodukcji i akumulacji..., op. cit., s. 12-13.

Występowanie reprodukcji prostej powoduje, iż akumulacja jest równa zeru<sup>32</sup>. Jak podkreśla R. Luksemburg<sup>33</sup>, schemat ten przedstawia taką formę reprodukcji, która może mieć odzwierciedlenie jedynie w przypadkowym wyjątku. Według Autorki to właśnie reprodukcja rozszerzona stanowi regułę kapitalistycznego sposobu produkcji. Reprodukacja prosta stanowi punkt wyjścia naukowego ujęcia procesu reprodukcji rozszerzonej, tworząc ramy, wobec których dochodzi do odchyień. Reprodukacja prosta zakłada, że produkcja dóbr konsumpcyjnych jest równa produkcji dóbr inwestycyjnych. Dobra konsumpcyjne są przeznaczone do bezpośredniego zaspokajania potrzeb społeczeństwa. Dobra inwestycyjne, czyli kapitał stały, służą jako środki produkcji do dalszej produkcji innych dóbr<sup>34</sup>.

Reprodukacja prosta ukazuje, że ilość dóbr inwestycyjnych jest wystarczająca, aby utrzymać i rozwijać aktywność gospodarczą, a produkcja dóbr konsumpcyjnych jest wystarczająca, aby zaspokoić bieżące potrzeby społeczeństwa<sup>35</sup>. Reprodukacja prosta stanowi teoretyczny model ekonomiczny, w którym produkcja dóbr konsumpcyjnych jest równa produkcji dóbr inwestycyjnych. Brak akumulacji kapitału i brak uwzględnienia dynamicznych procesów ekonomicznych sprawiają, że jest to prosty i ograniczony model. Niemniej jednak, reprodukcja prosta może być używana jako narzędzie do zrozumienia podstawowych zależności między produkcją dóbr konsumpcyjnych i dóbr inwestycyjnych w teoriach ekonomicznych.

Reprodukacja rozszerzona (złożona) jest terminem z dziedziny ekonomii politycznej, wprowadzonym przez K. Marksa<sup>36</sup> w XIX wieku. Odnosi się do zjawiska, w którym cały proces reprodukcji gospodarczej obejmuje zarówno reprodukcję dóbr konsumpcyjnych, jak i dóbr inwestycyjnych. Jest to koncepcja, która pozwala na analizę wzajemnych zależności między różnymi sektorami gospodarki. Ukazuje, jak zmiany w jednym sektorze wpływają na całość gospodarki. Model ten zakłada, że produkowane dobra konsumpcyjne są niezbędne dla pracowników i przedsiębiorstw do utrzymania ich aktywności produkcyjnej. W tym

---

<sup>32</sup> Pojęcie reprodukcji prostej spotkało się z krytyką ze strony niektórych ekonomistów. Jeden z głównych zarzutów wobec tego modelu polega na tym, że nie uwzględnia on dynamiki ekonomicznej, takiej jak innowacje, zmiany technologiczne czy zwiększenie efektywności produkcji. Ponadto, brak akumulacji kapitału może prowadzić do ograniczonego wzrostu gospodarczego i braku możliwości podniesienia poziomu życia społeczeństwa. Reprodukacja prosta może być używana jako prosty model teoretyczny, ale rzadko odzwierciedla rzeczywiste procesy gospodarcze, które są bardziej złożone i dynamiczne; Lange O. (1965). *Teoria reprodukcji i akumulacji*, PWN, Warszawa; Luksemburg, R. (2011). *Akumulacja kapitału*, Instytut Wydawniczy „Książka i Prasa”, Warszawa; Harrod, R F. (1939). *An Essay in Dynamic Theory*, “The Economic Journal”, vol. 49, nr 193, s. 14-33.

<sup>33</sup> Luksemburg, R. (2011). *Akumulacja kapitału...*op. cit., s. 157.

<sup>34</sup> Kalecki, M. (1954). *Theory of Economic Dynamics: An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy*. London: Allen & Unwin.

<sup>35</sup> Ibidem.

<sup>36</sup> Marx, K. (1894). *Capital: A Critique of Political Economy, Volume II*. London: Penguin Classics.

kontekście, konsumpcja pracowników pozwala im na zachowanie zdolności do pracy, a konsumpcja przedsiębiorstw umożliwia inwestowanie w rozwój i modernizację środków produkcji. Natomiast dobra inwestycyjne są niezbędne do zwiększenia produktywności i generowania większej ilości dóbr konsumpcyjnych w przyszłości<sup>37</sup>. Dlatego też, reprodukcja złożona zakłada, że proces produkcji jest samonapędzający się: produkcja dóbr konsumpcyjnych umożliwia inwestycje w kapitał trwały, co z kolei prowadzi do większej produkcji dóbr konsumpcyjnych w przyszłości. Jest to swojego rodzaju samozasilający się mechanizm, który pozwala na ciągły rozwój gospodarki.

Cykl reprodukcji odzwierciedla dynamiczny rozwój majątku trwałego, co charakteryzuje ciągłość tego procesu. Jest to wskaźnik tempa reprodukcji majątku trwałego. Okres eksploatacji to kategoria statyczna, która nie wskazuje na ciągłość procesu reprodukcji, lecz jedynie na czas użytkowania konkretnych środków w ich naturalnej formie. W związku z tym, indywidualny cykl reprodukcji danego obiektu trwałego powinien być zestawiany z indywidualnym okresem eksploatacji. W kontekście całego zbioru majątku trwałego w przedsiębiorstwie, występują znaczne rozbieżności między średnimi rzeczywistymi okresami eksploatacji a cyklami reprodukcji. Cykl reprodukcji można rozumieć nie tylko jako proces zamiany i odtwarzania, ale także jako proces eliminacji środków trwałych w wyniku ich zużycia fizycznego i moralnego. Dlatego czas trwania cyklu można określić jako okres, w ciągu którego całość majątku trwałego zostanie wycofana z eksploatacji w wyniku zużycia. Ten czas odzwierciedla przeciętny okres eksploatacji całego zbioru majątku trwałego do chwili jego likwidacji<sup>38</sup>.

Dobra inwestycyjne są kluczowym elementem procesu reprodukcji, ponieważ umożliwiają rozwijanie infrastruktury, modernizację maszyn i narzędzi, oraz inwestowanie w rozwój technologii. To z kolei pozwala na zwiększenie produktywności i wydajności produkcji, generując większe ilości dóbr konsumpcyjnych i zwiększając potencjał rozwoju gospodarczego.

Efektywność ekonomiczna jest miarą oceny działań w obszarze reprodukcji majątku trwałego. Kluczowym kryterium racjonalności procesów reprodukcji, które decyduje o wyborze optymalnej strategii danego przedsiębiorstwa jest syntetyczny wskaźnik efektywności ekonomicznej reprodukcji. Najkorzystniejszym scenariuszem reprodukcji jest ten, który prowadzi do osiągnięcia najwyższego poziomu tego wskaźnika. Główne składniki

---

<sup>37</sup> Dobb, M. (1973). *Theories of Value and Distribution since Adam Smith: Ideology and Economic Theory*. Cambridge University Press.

<sup>38</sup> Młynarski, S. (2018). Efektywność eksploatacji i odnowa składników majątku trwałego..., op. cit., s. 71-85.

wskaźnika efektywności, obejmujące zarówno efekty, jak i nakłady związane z reprodukcją majątku trwałego, są zróżnicowane i heterogeniczne pod względem struktury. W ogólnym ujęciu, wielkość produkcji uzyskanej w wyniku wzrostu wydajności w badanym okresie, będąca konsekwencją wprowadzenia nowego majątku trwałego, stanowi miarę efektów reprodukcji. Natomiast jako miarę nakładów na reprodukcję przyjmuje się wartość początkową brutto nowowprowadzonych środków trwałych, będących kluczowym elementem ponoszonych nakładów inwestycyjnych, odzwierciedlając zarówno reprodukcję rozszerzoną, jak i reprodukcję prostą<sup>39</sup>.

Można też badać efektywność poszczególnych generacji środków stosując wskaźniki efektywności przyrostowej. Analiza wskaźników efektywności przyrostowej pozwala na zrozumienie, czy nowe generacje środków są bardziej skuteczne w generowaniu przyrostu w porównaniu do poprzednich. Może to być istotne w kontekście strategii inwestycyjnych, rozwoju technologicznego czy zarządzania zasobami. Sformułowane kryterium efektywności reprodukcji majątku trwałego może równocześnie pełnić rolę wskaźnika efektywności, choć w perspektywie statycznej. Umożliwia ono przedstawienie syntetycznego wskaźnika efektywności reprodukcji w kontekście dynamicznym jako ilorazu przyrostu produktywności nowowprowadzonego majątku trwałego i ogólnej produktywności tego majątku. Z tego dynamicznego podejścia do wskaźnika efektywności reprodukcji wynika warunek uznania procesów reprodukcji za ekonomicznie efektywne: przyrostowa produktywność nowowprowadzonego majątku trwałego powinna być równa bądź większa niż produktywność majątku trwałego w okresie bazowym<sup>40</sup>.

## 1.2. Pojęcie kapitału w naukach ekonomicznych

Poszukiwanie przyczyn wzrostu gospodarczego wydaje się być naturalnym przejawem ludzkiej dociekliwości i prób rozwikłania problemu wzrostu dynamiki produkcji oraz poprawy warunków bytowych. Jak podkreśla E. Gruszewska<sup>41</sup> i wielu innych autorów<sup>42</sup>, pojęcie dobrobytu nadal jest niedokończoną zagadką. Analiza omawianego zagadnienia wielokrotnie nawiązuje do odpowiedzi na pytanie, jakie zadał Adam Smith, tj. co stanowi

---

<sup>39</sup> Kaczmarek, J. (2010). Efektywność eksploatacji i reprodukcji majątku trwałego..., op. cit., s. 155-164.

<sup>40</sup> Ibidem.

<sup>41</sup> Gruszewska, E. (2013). Instytucje a proces tworzenia kapitału..., op. cit., s. 23.

<sup>42</sup> Landes, D.S. (1990). Why Are We So Rich and They Are So Poor?, "American Economic Review", nr 2; Kylymnik, D., Maliar, S., Maliar, L. (2007). Rich, Poor and Growth-Miracle Nation Multiple Equilibria Revisited, "The Journal of Macroeconomics", nr 1; Acemoglu, D., Robinson, J.A. (2014). Dlaczego narody przegrywają, Zysk i Ska.



naturę i źródło bogactwa narodów. Próby odpowiedzi były skrajnie różne. Z czasem więc pytanie przyjęło formę, która umożliwiła podział na następujące segmenty:

- dlaczego jedne kraje są bogate, a inne biedne;
- czy możliwe jest i w jaki sposób przyspieszenie tempa wzrostu biedniejszych krajów, aby nastąpiła redukcja luki rozwojowej między krajami oraz osiągnięcie podobnego poziomu dochodów per capita;
- jakie instrumenty może zastosować państwo, aby przyspieszyć dynamikę rozwoju.

Brak uniwersalnej recepty na dysproporcje rozwojowe motywuje ekonomistów do tworzenia koncepcji, które są próbą wyjaśnienia tego zjawiska<sup>43</sup>.

Ekonomiści podkreślają, iż akumulacja kapitału fizycznego i ludzkiego generuje bodźce w kierunku prorozwojowym. Zdolność gospodarki, bądź poszczególnych podmiotów do generowania odpowiedniej stopy oszczędności oraz umiejętność efektywnego wykorzystania ich w postaci inwestycji determinuje wysokie tempo wzrostu dochodów. Dzięki tym działaniom, możliwa staje się maksymalizacja zasobów wytwórczych oraz ich sprawną transformację na dobra i usługi.

Poprzez modernizację środków produkcji zwiększa się poziom efektywności oraz potencjał gospodarki. Wzrost zdolności wytwórczych determinowany jest permanentnym i odpowiednio szerokim zasilaniem środkami finansowymi. Z tego powodu, podstawą maksymalizacji środków produkcji jest odpowiednie oszczędzanie. Kraje charakteryzujące się wysokim poziomem rozwoju są bogate, ponieważ tworzą duże zasoby kapitału oraz sprawnie nim dysponują<sup>44</sup>. Różnice między stopą zwrotu z inwestycji w poszczególnych gospodarkach wynikają z posiadanych zasobów, osiągniętej technologii oraz preferencji. Zasoby, które udało się zgromadzić przez kraje w różnych ilościach są zatem wynikiem osiągniętych stóp oszczędności w poprzednich cyklach produkcyjnych<sup>45</sup>.

Analiza uwarunkowań procesu wzrostu gospodarczego i dobrobytu wymaga zatem omówienia pojęcia kapitału oraz pozostałych czynników wytwórczych. W celu pogłębienia badań, należy wskazać różne koncepcje kapitału, które stopniowo uzupełniały się wraz z rozwojem myśli ekonomicznej. Działanie te podyktowane jest faktem występowania różnic w sferze omawianego zagadnienia na przestrzeni dziejów, co może stwarzać problemy z jego

---

<sup>43</sup> Dokurno, Z. (red.), Fiedor, B., Scheuer, B. (2017). Contemporary macroeconomics from the perspective of sustainable development, PWN, Warszawa; Helpman, E. (2004). The Mystery of Economic Growth, The Belknap Press of Harvard University Press, Londyn; Dąbrowski, A., Wojtyna, A. (2018). Czy krajom na średnim poziomie rozwoju zagraża sekularna stagnacja?, PWN, Warszawa.

<sup>44</sup> Gruszewska, E. (2013). Instytucje a proces tworzenia kapitału..., op. cit., s. 24.

<sup>45</sup> Ibidem.

interpretacją. Nie istnieje, bowiem, jedna uniwersalna teoria, w pełni wyjaśniająca zjawisko kapitału, a różnice stanowią odmienne podejścia na gruncie badań ekonomicznych.

Pojęcie kapitału jest powiązane z łacińskim przymiotnikiem „capitale”, korespondując jednocześnie z rzeczownikiem „caput”, który oznacza „kierownika” lub „głowę”<sup>46</sup>. Analizując zastosowanie prezentowanego określenia, uznaje się, iż archaiczne okoliczności odnotowano w zakresie nazewnictwa dotyczącego 1) sumy pieniędzy, które były niezbędne w celu rozpoczęcia działalności gospodarczej; 2) kwoty, która stanowi dług w stosunku do odsetek, z języka łacińskiego „capitalis pars debiti” oraz 3) zasobów poddanych pożyczce<sup>47</sup>. Jednocześnie, wartym podkreślenia jest, iż w innym łacińskim zwrocie, „capitale dicitur omne quod possidetur”, przez pojęcie kapitału rozumiana jest całość posiadanych dóbr<sup>48</sup>.

Słowo kapitał zostało po raz pierwszy użyte w literaturze angielskiej w XVI wieku, w podręczniku, który ukształtował wiedzę o księgowości handlowej niezbędną w działalności ówczesnych kupców<sup>49</sup>.

Sprzeczność w pojmowaniu kapitału, która ukształtowała się później w różnych jego teoriach, dotyczyła podziału na aspekt monetarny, materialny i społeczny z uwzględnieniem relacji czasowych. Momentem wpływającym bezpośrednio na zróżnicowanie interpretacji pojęcia kapitału, stosowanego dotąd przez kupców i przedsiębiorców w kierunku naukowego zastosowania tego problemu, było wprowadzenie tego pojęcia przez A. Smitha. Badania porównawcze przeprowadzone na Uniwersytecie Yale pomogły w zrozumieniu tego terminu poprzez analizę zapisów w najpopularniejszych słownikach międzynarodowych<sup>50</sup>.

Badanie 72 słowników branżowych i ekonomicznych wskazuje, że w okresie przed ujednoczeniem terminu kapitału dominowały ujęcia, które obejmowały „podstawę długu w odróżnieniu do odsetek”<sup>51</sup>, „obecne bogactwo, a nie to, co z niego pozostaje”<sup>52</sup>, „fundusz, jako przeciwieństwo strumienia”<sup>53</sup>, bądź „zasób kupiecki w odróżnieniu od strumienia zysku”<sup>54</sup>. Wszystkie definicje łączy pojęcie handlu oraz przedsiębiorstwa, w którym przeważają zasoby towarów jako czynniki niezbędne w procesie produkcji. Rozwinięciem interpretacji A. Smitha jest propozycja D. Humea, by kapitał uznawać jedynie za dobra

---

<sup>46</sup> Marchewka, K. (2000). Główne nurty w teorii kapitału, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny”, nr 3, s. 109.

<sup>47</sup> Bohm-Bawerk, E. (1959). Capital and interest. The controversy over the concept of capital, Libertaian press, South Holland, Illinois, s. 13.

<sup>48</sup> Ibidem.

<sup>49</sup> Cannan, E. (1921). Early history of the term capital, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 35, nr 3, s. 43.

<sup>50</sup> Fisher I. (1908). Precedents for Defining Capital, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 18, s. 386-408.

<sup>51</sup> Vocabolario degli Accademici della Crusca, Venezia 1612.

<sup>52</sup> Lieber, F. (1830). Encyclopaedia Americana, Philadelphia.

<sup>53</sup> Bailey, N. (1730). Dictionarium Britannicum, London.

<sup>54</sup> Dictionnaire de LAcademie francaise, Paris 1694.

materialne w postaci środków produkcji. Odrzucił tendencję do utożsamiania pieniędzy z bogactwem<sup>55</sup>. Teorią przeciwstawną jest monetarna koncepcja kapitału, w której kapitał przybiera formę oszczędności gromadzonych w celu generowania dochodu i ma swoje korzenie w pismach A.R.J. Turgota i jego następcy J.B. Saya<sup>56</sup>. A. Smith połączył koncepcje zarówno materialne, jak i pieniężne. Cały kapitał jest uznawany za kapitał produkcyjny, którego wzrost jest głównym środkiem zwiększania bogactwa<sup>57</sup>. Patrząc na pojęcie bogactwa dla danego okresu, kapitał wyraża się w postaci przepływów, które obejmują zarówno kapitał stały, jak i obrotowy, kapitał osobisty i społeczny. Jednak pewne nieporozumienia pojęciowe skłoniły późniejszych autorów do utożsamiania pojęcia kapitału obrotowego z pieniędzmi lub, idąc śladami A. Smitha, zrównania pojęcia kapitału ludzkiego z kapitałem trwałym.

Przedstawione koncepcje stały się podstawą późniejszego rozwoju dwóch głównych nurtów teorii kapitału. Jasną ich klasyfikację przedstawia J.R. Hicks wyróżniając pojęcie "funduszowców", gdzie kapitał stanowi sumę wartości dóbr kapitałowych, opartą na funduszach oraz „materialistyczną” lub „realistyczną”, w której zakłada się, że kapitał jest realnym zasobem, za pomocą którego można w przyszłości wytwarzać nowe dobra<sup>58</sup>.

Ponadto J. R. Hicks stworzył taksonomię, która obejmowała większość klasycznych ekonomistów brytyjskich, w tym A. Smitha, znanych marginalistów, tj. S. Jevonsa, E. von Böhm-Bawera, K. Marksa. Z kolei drugi nurt to E. Cannan, A. Marshall, J. B. Clark, A.C. Pigou oraz w oryginalnej wersji swojej koncepcji J.M. Keynes<sup>59</sup>.

Zauważalne jest to, że jako punkty wyjścia dla omawianych definicji przyjęto różne interpretacje dochodu i majątku. Jednak wraz z rozwojem koncepcji kapitału w następujący sposób zaproponowano różne wyjaśnienia przedstawionych faktów. Stanowiły one podstawę do opracowania szczegółowej interpretacji pojęcia kapitału jako relacji materialnych i niematerialnych, pieniężnych lub funduszu oraz indywidualnych i społecznych.

Pojęcie bogactwa kojarzono głównie z aspektami społecznymi. Wskazuje na to fakt, że we wczesnym średniowieczu na zamożność ludzi duży wpływ miała ilość kruszcu, jaką dysponowało całe społeczeństwo. Traktowano ją nie tylko pod względem siły nabywczej, ale także kapitałowo.

---

<sup>55</sup> Marchewka K. (2000). Główne nurty w teorii... op. cit., s. 106.

<sup>56</sup> Ibidem, s. 106-107.

<sup>57</sup> Ibidem, s. 107.

<sup>58</sup> Hicks, J. R. (1988). Perspektywy ekonomii- szkice z teorii pieniądza i teorii wzrostu, PWN, Warszawa, s. 200-201.

<sup>59</sup> Marchewka, K. (2000). Główne nurty w teorii... op. cit., s. 108.

Tabela 1.1. Interpretacja zjawiska kapitału na przestrzeni dziejów

<i>Autor</i>	<i>Istota</i>	<i>Charakterystyka</i>	<i>Rola</i>
<b><i>Starożytni Grecy/ Rzymianie</i></b>	Główna część pożyczki, która zaspokaja potrzeby podmiotów	Pieniężna postać, którą można zobaczyć, zmierzyć oraz jest określona własnościowo	Odróżnienie zasadniczej części pożyczki od odsetek oraz dochodów od wartości pieniężnej
<b><i>Merkantyliści</i></b>	Całokształt zasobów w wymianie, środki finansowe zainwestowane w handel, bogactwo jako pojęcie indywidualne	Nadwyżka wypracowana z wymiany lub inwestycji, kapitał finansowy lub zapasy handlowe, które można zmierzyć oraz jest określona własnościowo	Rozróżnienie pojęcia kapitału aktywnego od strumienia dochodów w handlu, daje sposobność do podziału dochodu z handlu i inwestycji, mierzy pojęcie bogactwa, włączenie czasu w pomiary ekonomiczne
<b><i>Fizjokraci (A. R. Jacques Turgot)</i></b>	Żywność i narzędzia pracy przypadające na pracownika w czasie rozpoczęcia cyklu produkcyjnego;	Udoskonalenie produkcji rolnej, jako środka generującego bogactwo, akumulacja nadwyżek z poprzednich cykli produkcyjnych, trwałe zużywalny z czasem oraz określony własnościowo;	Akumulacja nadwyżek z poprzednich cykli produkcyjnych, możliwość generowania nadwyżek w przyszłości (czysty produkt z rolnictwa), włączenie czasu w pomiary ekonomiczne;
<b><i>Adam Smith</i></b>	Kapitał cyrkulujący	Czynnik produkcji, który stanowi komplementarność pracy i ziemi, maksymalizacja produktywności pracy, ale samodzielnie nie stanowi źródła nadwyżki, akumulacja nadwyżki z poprzedniego cyklu produkcyjnego, mierzalny, trwałe, określony własnościowo, zwiększający się podczas użycia poprzez zmianę właściciela;	Wyjaśnia zjawisko dysproporcji w zyskach z analogicznymi nakładami pracy, ułatwia produkcję, jednak jako bezpośredni czynnik produkcji wskazuje pracę;
<b><i>David Ricardo</i></b>	Kapitał cyrkulujący, składowe kapitału trwałego to wykorzystywane narzędzia, maszyny i inne dobra kapitałowe. Segment bogactwa	Namacalny, podlegający deprecjacji w procesie produkcyjnym, ale nie przekształcany, odpowiada pracy, mierzalny, trwałe,	Kapitał produkcyjny jako bezpośredni uczestnik w procesie produkcyjnym, stanowiący substytucyjność pracy;

	eksploatowany w określony produkcji. własnościowo, związany z podmiotem gospodarczym;	
<b>James Mill, John S. Mill, Karol Marks</b>	Wytwór pracy Namacalny, wytwór zaangażowanej we wcześniejszej pracy, cyklach produkcyjnych, który wspiera pracę produkcyjną;	Wprowadzenie teorii wartości opartej na pracy;
<b>Neoklasycy (William S. Jevons)</b>	Investycje, jako kapitał fizyczny i finansowy w postaci wartościowej;	Namacalny, homogeniczny, substytucyjny, forma wartościowa, kapitał ni powstały zwrot są w pełni mierzalne;
<b>Eugen von Böhm-Bawerk</b>	Środki umożliwiające nabycie dóbr, dobra kapitałowe;	Wprowadza możliwość osiągnięcia równowagi ogólnej, posiada zdolność generowania stopy zwrotu i wynagrodzeń; Wprowadza możliwość eksploatacji dochodów z poprzedniego cyklu produkcyjnego do produkcji bieżącej, analiza różnic między dobrami kapitałowymi a konsumpcyjnymi.

Źródło: Gruszevska, E. (2013). Instytucje a proces tworzenia kapitału, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok, s. 26-27.

Podstaw koncepcji funduszowej klasycy upatrywali w praktyce gospodarczej oraz księgowości<sup>60</sup>. Teoria ta ma charakter mikroekonomiczny, ponieważ stanowi odzwierciedlenie księgowości w podmiotach gospodarczych<sup>61</sup>. J. R. Hicks twierdził, że „[...] kapitał dla księgowego występuje w bilansie po stronie pasywów, natomiast maszyny i urządzenia po stronie aktywów. Wobec tego kapitał jest funduszem ucieleśnionym w majątku”<sup>62</sup>. W tym podejściu kluczową rolę odgrywa fundusz kapitału, czyli suma zgromadzonych dóbr i środków finansowych, które są dostępne do inwestycji. Koncept ten skupia się na akumulacji kapitału jako istotnego czynnika wpływającego na rozwój gospodarczy.

W koncepcji funduszowej istotny jest kapitał finansowy, który obejmuje oszczędności, inwestycje, kredyty i inne formy akumulacji kapitału. Podkreśla znaczenie efektywnego zarządzania kapitałem w celu generowania zysków. Natomiast wychodząc z

<sup>60</sup> Hicks, J.R. (1988). Perspektywy ekonomii. Szkice z teorii pieniądza i teorii wzrostu, PWE, Warszawa, 1988, s. 189.

<sup>61</sup> Matysiak, A. (2016). Własność i kapitał, Studia Ekonomiczne, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 260, Katowice, s. 73.

<sup>62</sup> Hicks, J.R. (1988). Perspektywy ekonomii. Szkice z teorii pieniądza i teorii wzrostu..., op. cit., s. 190.

koncepcji traktującej kapitał jako zasób realnych, aktualnie istniejących dóbr, dzięki którym możliwe jest produkowanie nowych dóbr w przyszłości, Hicks<sup>63</sup> podkreśla jej materialistyczny charakter<sup>64</sup>.

Tabela 1.2. Główni przedstawiciele koncepcji materialistycznej oraz funduszowej

<i>Koncepcja</i>	<i>Autor</i> <i>kategoryzacji</i>	<i>Przedstawiciel</i>
<i>funduszowa</i>	J. R. Hicks	A. Smith, W. S. Jevons, E. von Bohm-Bewerk, K. Marks,
<i>materialistyczna</i>	J. R. Hicks	E. Cannan, A. Marshall, J. B. Clark, A. C. Pigou, J. M. Keynes (pierwotna koncepcja)
<i>funduszowa</i>	E. Taylor	J. B. Clark, I. Fisher, C. Menger, J. A. Schumpeter, K. Marks, G. K. Cassel
<i>materialistyczna</i>	E Taylor	W. S. Jevons, klasycy angielscy, niemieccy, przedstawiciele szkoły matematycznej, lozańskiej
<i>pośrednia</i>	E. Taylor	A. Marshall, E. von Bohm-Bewerk, K. Rodbertus, K. H. Rau, T. N. Carver

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Hicks, J.R. (1988). Perspektywy ekonomii. Szkice z teorii pieniądza i teorii wzrostu, PWE, Warszawa, s. 188; Gruszewska, E. (2013). Instytucje a proces tworzenia kapitału, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok, s. 32-33; Gruszczyńska-Broźbar, E. (1997). Kontrowersje wokół pojęcia kapitału, „Zeszyty Naukowe WSB”, vol. 7 nr 4, Poznań 1997, s. 9-10.

P.A. Samuelson i W.D. Nordhaus stworzyli zbliżoną definicję kapitału, wskazując, iż „[...] dobra kapitałowe są to dobra wyprodukowane, których można użyć w roli nakładów czynników dla dalszej produkcji, natomiast praca i ziemia są pierwotnymi czynnikami produkcji i na nic się nie przyda wyobrażenie ich sobie jako produktów systemu gospodarczego”<sup>65</sup>. Główną cechą wyróżniającą kapitał od pierwotnych czynników produkcji jest pozostawanie rezultatem procesu produkcyjnego.

P. Krugman i R. Wells określają całokształt kapitału jako aktywa wykorzystywane przez podmioty gospodarcze w celu wytwarzania produktów, jednocześnie uszczegóławiając pojęcie kapitału fizycznego, obejmującego wyprodukowane zasoby, na które składają się budynki, narzędzia, maszyny oraz sprzęt. Wskazują oni, iż „kapitał fizyczny, często

<sup>63</sup> Ibidem.

<sup>64</sup> Koncepcja materialistycznego podejścia do kapitału została zdecydowanie skrytykowana przez K. Marksa, który wskazał, że „gdy powiada się, że kapitał jest „nagromadzoną (zrealizowaną) pracą (a właściwie uprzedmiotowioną pracą) służącą jako środek do nowej pracy (produkcji)”, tak bowiem twierdzi D. Ricardo, ma się na uwadze po prostu materię kapitału, abstrahując od określenia formy, bez której nie jest kapitałem”; Matysiak, A. (2016). Własność i kapitał..., op. cit., s. 69-70; Marks, K. (1986), Zarys krytyki ekonomii politycznej, Książka i Wiedza, Warszawa, s. 1985-1986.

<sup>65</sup> Samuelson, P.A., Nordhaus W.D. (2010). Ekonomia, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 97.

nazywany po prostu kapitałem”, co ukazuje trudność w jednoznacznym wyodrębnianiu pojęcia kapitału rzeczowego w literaturze oraz historii myśli ekonomicznej<sup>66</sup>.

Wielu ekonomistów starało się wyszczególnić odmienne aspekty koncepcji kapitału, w wyniku czego powstało wiele definicji tego zjawiska. Niektóre z nich charakteryzowały się bardzo szerokim ujęciem<sup>67</sup>, a w niektórych dokonano próby rozwinięcia tego pojęcia<sup>68</sup>.

G. Musiał wskazuje, iż w różnorodnych podejściach teoretycznych i metodologicznych do gospodarki oraz nauki ekonomii istnieją kontrowersyjne poglądy, które przetrwały przez wszystkie etapy jej historii. Ich istotność staje się szczególnie widoczna w okresach radykalnych przemian w rozwoju gospodarczym. Według Autorki uzasadniony zdaje się być pogląd, że w takich sytuacjach faktycznie nadużywa się pojęcia "kapitał". Na przykład w dziedzinie finansów termin ten odnosi się do sytuacji, gdy powierzone środki instytucji finansowej są przez nią aktywizowane i zwiększane, co prowadzi do wzbogacenia kontrahenta. W związku z tym stwierdzenie, że kapitał to środki pieniężne, które pracują wydaje się uzasadnione. W nauce ekonomii szczególnie wyraźne stają się - z perspektywy chronologii - spory dotyczące metodyki oraz kontrowersje związane z pojęciem kapitału. Pierwszy rodzaj kontrowersji przypada na ostatnie dekady XIX wieku, a drugi występuje w latach 60. XX wieku<sup>69</sup>.

Istotą kapitału jest kontrola warunków pracy w celu osiągnięcia maksymalnego zysku, dążącego do pomnażania kapitału i poszerzania dominacji nad produkcją. Z tego powodu kumulacja kapitału staje się obowiązkiem kapitalisty. Proces akumulacji to zdobywanie świata społecznego bogactwa. Akumulacja zysków i gromadzenie mają obecnie taką samą dominującą rolę, jak zawsze miały. Cel działalności kapitalistycznej nie zależy od tego, jak funkcjonuje kapitalista, ważne jest, że to właśnie kapitalista go realizuje. Kapitał występuje jako jedność między własnością a towarem, zakłada także relacje międzyludzkie. Jedni kontrolują warunki, w jakich odbywają się procesy gospodarcze, inni są właścicielami jedynie swojej siły roboczej. W teorii równowagi cel związany jest jedynie ze sferą regulacji gospodarki. Zamiarem kapitalistycznego sposobu produkcji jest zachowanie istniejącej

---

<sup>66</sup> Krugman, P., Wells R. (2012). Mikroekonomia, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 902.

<sup>67</sup> D. Dewey, w definicji kapitału zawarł, iż stanowi on wszystko co jest potrzebne w procesie produkcyjnym, tj. umiejętności ludzi, maszyny, etykę w transakcjach [Dewey D. (1965). *Modern Capital Theory*, Columbia University Press, Nowy Jork].

<sup>68</sup> P. Krugman, R. Wells, M. Schultz, G.S. Becker wyodrębnili w swojej definicji kapitał ludzki; Bourdieu, Coleman, Burt ukazali kapitał społeczny [Krugman, P., Wells R. (2012). *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa; Dean, A., Kretschmer, M. (2007). *Can Ideas Be Capital? Factors of Production in the Post-Industrial Economy: A Review and Critique*, "Academy of Management Review", vol. 32, nr 2, s. 36.]

<sup>69</sup> Musiał, G. (2019). Kapitał jako kategoria ekonomiczna. Kontrowersja Cambridge kontra Cambridge, [w:] Musiał, G. (red.) *Dyskusje o kapitale wczoraj i dziś*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice, s. 29.

wartości kapitałowej i jej jak największe pomnażanie. Innymi słowy, celem jest akumulacja, a kluczowym ogniwem w tym procesie jest osiągnięcie jak największej masy zysku. Dążeniem kapitalisty jest maksymalizacja zysku jako źródła postępującej akumulacji kapitału, co jednocześnie oznacza, że taki jest cel kapitalistycznego przedsiębiorstwa. Przyczyny konieczności akumulacji znajdują się nie w ludzkiej naturze, ale w ściśle określonych warunkach produkcji. Subiektywne motywacje do akumulowania nie wyjaśniają jeszcze, dlaczego każdy musi akumulować. Akumulacja, gromadzenie i pomnażanie zysków są obecnie sprawą tak samo dominującą, jak zawsze były. Etos zawodowy menedżerów jest podporządkowany potrzebom akumulacji kapitału - maksymalizacji zysku długookresowego<sup>70</sup>.

G. Musiał podkreśla, iż debaty na temat teorii kapitału miały różnorodne źródła i charakteryzowały się wieloetapowym przebiegiem, obejmując wiele kwestii. Wyjątkowo aktywnymi uczestnikami tych dyskusji, którzy polemizowali ze sobą, byli J.V. Robinson i R.M. Solow, a także L. Pasinetti i P. A. Samuelson, N. Kaldor, F. Modigliani oraz inni. Dyskutowano zarówno na płaszczyźnie teoretycznej dotyczącej koncepcji kapitału, jak i w kontekście jej zastosowania do agregatowej funkcji produkcji. Centralnym punktem kontrowersji okazała się kwestia, czy równość między stopą dochodu z inwestycji a stopą zysków ma jakiegokolwiek znaczenie teoretyczne<sup>71</sup>.

J.V. Robinson, wybitna brytyjska ekonomistka i bliska współpracowniczka J.M. Keynesa, odegrała istotną rolę w krytyce neoklasycznych poglądów ekonomicznych. Jej dyskusje z neoklasycznymi ekonomistami skupiły się na pytaniu, czy można abstrahować od wyników wcześniejszych badań lub badań w innych dziedzinach przy analizie konkretnych problemów ekonomicznych. J.V. Robinson podważyła istnienie jednostki miary kapitału zagregowanego lub społecznego, niezależnego od dystrybucji i cen. Argumentowała przeciwko traktowaniu kapitału i zysków jako po prostu sumy pieniędzy, podkreślając dynamiczną naturę kapitału. Ekonomistka ta badała złożoność szacowania wartości kapitału, uwzględniając różne sytuacje z różnymi równowagami cenowymi, i podważała konwencjonalne pojęcie miary kapitału. Zwróciła uwagę na niejednoznaczność, gdy kapitał traktowany jest zarówno jako niezainwestowany fundusz (suma pieniędzy) i jako zakład produkcyjny. Badając spójność terminologii i niejednoznaczność natury kapitału, badaczka ta wyraziła krytyczne stanowisko wobec teorii neoklasycznej. Dyskusje J.V. Robinson rozciągnęły się do połowy XX wieku, a ich przedmiotem były różne ujęcia kapitału w

---

<sup>70</sup> Ibidem. s. 30-31.

<sup>71</sup> Ibidem, s. 33-34.



kontekście zmieniającego się krajobrazu gospodarczego. Poruszała kwestie takie jak zróżnicowanie rozmiarów kapitałów w różnych branżach, trudności wejścia do niektórych sektorów z powodu dużych wymagań kapitałowych oraz implikacje różnic zysków. Pomysły Robinson doprowadziły do rozwoju kontrowersji w zakresie kapitału w Cambridge, debaty, która zaangażowała ekonomistów z obu stron Atlantyku i skoncentrowała się na podstawowych kwestiach teorii ekonomicznej. Dyskusje na temat podwójnego kapitału stały się głównymi punktami podczas Drugiego Sympozjum na Korfu w 1966 roku. Ostatecznie w ramach debat uznano, że poza konkretnymi przypadkami „występowanie nawrotów systemów wytwarzania może występować w każdym układzie gospodarczym”, gdzie dobra są produkowane za pomocą innych dóbr. Konsensus ten wywarł wpływ na ugruntowane teorie neoklasyczne i stanowił punkt zwrotny w zrozumieniu teorii kapitału. W dyskusjach na temat kapitału brali udział również polscy uczeni O. Lange i M. Kalecki. O. Lange dyskutował z F.H. Knightem na Uniwersytecie w Chicago, a M. Kalecki włączył się do dyskusji, biorąc aktywny udział w życiu naukowym w Cambridge i Oxfordzie w Wielkiej Brytanii. Obaj uczestnicy wnieśli znaczący wkład do debaty nad kluczowym problemem ekonomii, jakim jest kategoria kapitału zarówno współcześnie, jak i w przeszłości<sup>72</sup>.

### 1.3. Pojęcie akumulacji w naukach ekonomicznych

Układ stosunków społeczno- gospodarczych nadaje procesowi reprodukcji konkretną formę oraz analogicznie do zmian w stosunkach społecznych, w których proces produkcji ma miejsce, do podstawowych praw wynikających z rozwoju gospodarczego zostaje dodany aspekt związany z relacjami społecznymi. Rozmiar i charakter reprodukcji w kapitalizmie warunkowany jest spodziewaną stopą zysku, w wyniku czego odnowa i rozwój dokonywana jest w tych sektorach produkcji, które wyróżniają się wysokim poziomem rentowności. W socjalizmie, o poziomie reprodukcji decyduje plan, obejmujący inne przesłanki niż te, które są zawarte w modelu rozwoju gospodarki kapitalistycznej<sup>73</sup>.

W niniejszych rozważaniach pojęcie akumulacji odbywa się na dwóch płaszczyznach. Pierwsza odnosi się do przypadku, gdy w procesie produkcyjnym dochodzi do przeznaczenia określonych środków na dalszy rozwój oraz zwiększenia nakładów pracy, które pozwalają na uruchomienie kolejnych środków produkcyjnych w ramach reprodukcji rozszerzonej. Druga zaś tłumaczy proces tworzenia kapitału, traktowanego jako czynnik produkcji w postaci relacji między oszczędnościami i wydatkami inwestycyjnymi. Akumulacja kapitału jest ściśle

---

<sup>72</sup> Ibidem, s. 33-43.

<sup>73</sup> Lange, O. (1965). Teoria reprodukcji i akumulacji..., op. cit., s. 16.

związana z procesem inwestycji, gdzie kapitał jest reinwestowany lub zwiększany, co prowadzi do dalszego rozwoju gospodarczego.

Od początków kreowania się teorii ekonomii zauważalne stały się próby analizy czynników procesu wzrostu gospodarczego. Już w okresie ekonomii klasycznej eksponowano znaczenie akumulacji w organizacji tego procesu. Przesłanki ku gromadzeniu, stałym powiększaniu oraz metodach wykorzystania dostępnych zasobów są wynikiem zmierzania jednostek w kierunku poprawy bytu. Klasycy uważali, iż działania te powodują zwiększenie zatrudnienia i wydajności pracy wynikających z pogłębienia specjalizacji<sup>74</sup>.

Wartym podkreślenia jest fakt, iż akumulacja kapitału, postęp techniczny oraz zmiany w organizacji produkcji mają ze sobą nierozzerwany związek. To dostępność kapitału warunkuje wprowadzenie nowych metod wytwarzania, co zwiększa szanse na maksymalizację stopy zysku oraz rozszerzenie działalności przedsiębiorstw<sup>75</sup>.

Majątek produkcyjny, w tym trwały, który stale jest tworzony i unowocześniany warunkuje zwiększenie wydajności pracy. Według klasyków, wysoka stopa akumulacji jest możliwa tylko wtedy, gdy na rynku istnieje konkurencja oraz szczelna ochrona własności prywatnej<sup>76</sup>. Podmioty gospodarcze w warunkach wysokiej konkurencji czują presję, która wymaga od nich szybkich działań oraz inwestycji w postaci maksymalizacji wyposażenia produkcyjnego lub tworzenia udoskonaleń, aby zwiększyć swoją pozycję w rynku<sup>77</sup>. W tym rozumieniu, akumulację traktuje się jako źródło wzrostu gospodarczego. Zależność ta tworzy w gospodarce automatyczną tendencję do pełnego wykorzystania czynników wytwórczych<sup>78</sup>. Pojęcie akumulacji w ujęciu neoklasycznym łączy w sobie dwa wskazane powyżej procesy, tj. oszczędzanie i inwestowanie. Pierwsza kategoria dotyczy procesu gromadzenia środków do wykorzystania w przyszłych cyklach produkcyjnych, co mierzone jest za pomocą odkładanych zasobów finansowych, które nie zostały wydane na cele bieżące. W drugim zaś, akumulacja stanowi powiększanie zasobów gospodarczych<sup>79</sup>.

Dochód wygenerowany przed przedsiębiorstwo lub całą gospodarkę zostaje podzielony na spożycie i akumulację. Nadwyżka pieniężna podlega przekształceniu w kapitał,

---

<sup>74</sup> Lewin, P. (2005). The Capital Idea and the Scope of Economics, "The Review of Austrian Economics", vol. 18, nr 2, s. 145–167.

<sup>75</sup> Ibidem.

<sup>76</sup> Mokyr, J. (2010). Institutions and the Beginnings of Economic Growth in Eighteenth-Century Britain, [w:] Salvadori, N. Institutional and Social Dynamics of Growth and Distribution, Edward Elgar Publishing, USA, s. 1.

<sup>77</sup> Blaug, M. (2000). Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 73.

<sup>78</sup> Hopp, S. (2004). J.-B. Say's 1803 Treatise and the Coordination of Economic Activity, BERG Working Paper Series, nr 47, Bamberg University, Bamberg Economic Research Group, s. 7-10.

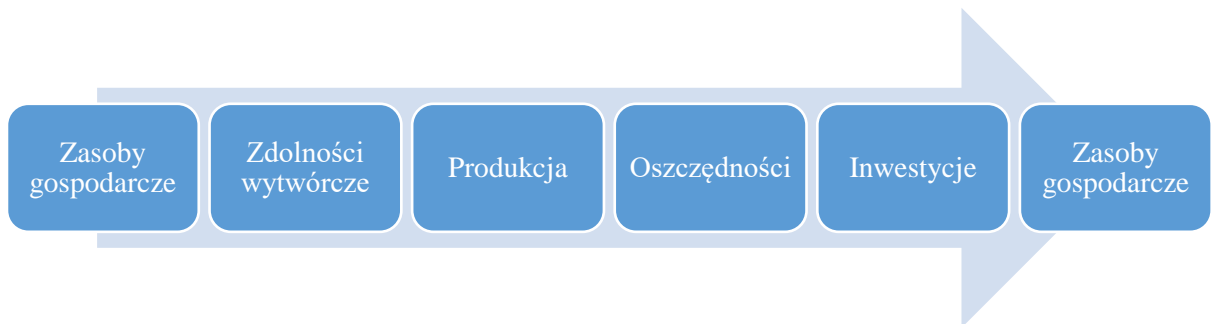
<sup>79</sup> Meredyk, K. (2004). Sprawność akumulacji na obszarach aktywizowanych, [w:] Meredyk, K. (red.) Proces tworzenia kapitału w gospodarce peryferyjnej, Wydawnictwo UWB, Białystok, s. 43.

który umożliwia zwiększenie zdolności wytwórczych. Następuje maksymalizacja procesu produkcji, dochodów oraz nadwyżek, oczywiście przyjmując, iż rosnące zapotrzebowanie warunkuje popyt. Stopa akumulacji jest silnie skorelowana ze stopą inwestycji, a oszczędności są niezbędne podczas stymulowania procesu inwestycyjnego<sup>80</sup>.

Wartym podkreślenia jest fakt, iż sytuacja, w której początkowy zasób kapitału nie jest na wystarczającym poziomie, wymaga zastosowania przyspieszonej akumulacji, aby maksymalizować stopę wzrostu gospodarczego<sup>81</sup>.

Neoklasycy postulowali relację oszczędności między inwestycjami, gdzie inwestycje, przy pomocy swobodnie kształtujących się na rynku stóp procentowych dopasowują się do poziomu nagromadzonych środków finansowych w gospodarce<sup>82</sup>.

Rysunek 1.4. Relacja między oszczędnościami i inwestycjami w ujęciu neoklasycznym



Źródło: Gruszevska, E. (2013). Instytucje a proces tworzenia kapitału, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok, s. 40.

Jak podkreśla, E. Gruszevska<sup>83</sup> relacja między oszczędnościami i inwestycjami ma bezpośredni charakter oraz stanowi podstawę równowagi makroekonomicznej.

Neoklasyczny model R. Solowa<sup>84</sup> ukazuje, że jedyną sytuacją, w której stopa akumulacji nie ma wpływu na wzrost gospodarczy jest stan równowagi gospodarczej. W czasie dążenia do długookresowej równowagi w gospodarce, oszczędności determinują pobudzenie wzrostu. Wyższa stopa akumulacji kierunkuje gospodarkę na ścieżkę wzrostu

<sup>80</sup> Gordon, D.M. (1996). Putting the horse (back) before the cart: disentangling the macro relationship between investment and saving, [w:] Epstein, G.S., Gintis, H. (red.) *Macroeconomic policy after the conservative area*. Studies in Investment, Saving and Finance, World Institute for Economics Research UNU, Cambridge University Press, Cambridge, s. 61.

<sup>81</sup> Lim, D. (1996). *Explaining Economic Growth. A New Analytical Framework*, Cheltenham, United States, s. 78.

<sup>82</sup> Gruszevska, E. (2013). *Instytucje a proces tworzenia kapitału...*, op. cit., s. 40.

<sup>83</sup> Ibidem.

<sup>84</sup> Solow, R.M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, nr 70, s. 65 - 94.

gospodarczego. Oszczędności prowadzą również do podniesienia poziomu akumulacji kapitału ludzkiego oraz produktywności czynników wytwórczych.

W ujęciu ekonomicznym, oszczędności są identyfikowane jako różnica pomiędzy dochodem jednostki a jej bieżącą konsumpcją. Według definiującego działanie procesu odroczonej konsumpcji (czyli oszczędzania) J.M. Keynesa z 1930 roku, oszczędzanie jest ujmowane jako negatywny akt powstrzymania się od konsumpcji całkowitego obecnego dochodu. Ten proces wymaga zatem rezygnacji z bieżącej konsumpcji na rzecz przyszłej<sup>85</sup>.

Z historycznego punktu widzenia, pierwszym modelem opisującym odroczonej konsumpcję była teoria dochodu absolutnego J.M. Keynesa. Autor wprowadził koncepcję krańcowej skłonności do oszczędzania, która ilustruje, jak zmieniają się oszczędności wraz ze wzrostem dochodów. Zgodnie z tą hipotezą, wzrost dochodów powoduje zwiększenie poziomu oszczędności, przy założeniu, że oszczędzanie jest możliwe jedynie wtedy, gdy dochód przewyższa wydatki na zaspokojenie podstawowych potrzeb jednostki. W swojej teorii J.M. Keynes skoncentrował się głównie na czynnikach ekonomicznych jako kluczowych zmiennych wpływających na poziom konsumpcji i oszczędności<sup>86</sup>.

Podobnie, w teorii zdyskontowanej użyteczności, przedstawionym przez P. Samuelsona<sup>87</sup>, odraczenie konsumpcji zależało od wielkości dochodu. Zgodnie z teorią, jednostki dążą do maksymalizacji zdyskontowanej użyteczności, tj. sumy użyteczności wynikającej z obecnej konsumpcji oraz z zdyskontowanych użyteczności tworzonych z konsumpcji przyszłej. Stąd model ten opisywał proces podejmowania decyzji między bieżącą a przyszłą konsumpcją, uwzględniając wielkość dochodu, jego zmiany w czasie oraz zmiany cen produktów i usług. Jednak późniejsze badania, między innymi te przeprowadzone przez S. Kuznetsa, wykazały, że wzrost dochodów nie skutkuje proporcjonalnym zwiększeniem oszczędności, ale jest częściowo przeznaczany na poprawę standardu życia<sup>88</sup>.

---

<sup>85</sup> Warto jednak zauważyć, że G. Katona podniósł kwestię, że definicja J.M. Keynesa może nie adekwatnie odzwierciedlać postrzeganie oszczędzania przez ludzi. Jego badania wskazały, że dla większości jednostek oszczędzanie jest pozytywnym aspektem, a nie negatywnym, co wynika z korzystnych konsekwencji związanych z gromadzeniem środków finansowych na przyszłość, Katona, G. (1975). *Psychological Economics*, Elsevier, Nowy Jork, Wærneryd, K.E. (2004). *Oszczędzanie*, [w:] Tyszka, T. (red.) *Psychologia ekonomiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk, s. 535-566.

<sup>86</sup> Keynes, J.M. (1985).  *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa.

<sup>87</sup> Samuelson, P. (1937). *A Note on Measurement of Utility*, „*The Review of Economic Studies*”, vol. 4, nr 2.

<sup>88</sup> Kuznets, S. (1976). *Wzrost gospodarczy narodów: produkt i struktura produkcji*, PWE, Warszawa. Sam P. Samuelson zauważył pewne ograniczenia w swoim modelu, podkreślając, między innymi, że jednostka może doświadczać użyteczności nie tylko z chwilowej satysfakcji z konsumpcji danego dochodu, ale również z poziomu zmian konsumpcji w czasie. Wskazywał również na brak uwzględnienia w modelu istniejącego w świecie elementu niepewności. P. Samuelson zdawał sobie sprawę, że preferencje jednostek niekoniecznie muszą pozostawać stałe w czasie, a planowanie wydatków na cały okres, dla którego wyznacza się zdyskontowaną użyteczność, może być skomplikowane, Forlicz, M. (2016). *Model dwuczynnikowy wyboru w czasie*, „*Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*”, nr 301, s. 25-42.

#### 1.4. Akumulacja kapitału w gospodarce Polski

Akumulacja kapitału stanowi fundament ekonomicznego rozwoju państwa, kształtując jego strukturę gospodarczą i wpływając na zdolność do innowacji oraz zwiększania produkcji. Analiza prowadzona w niniejszym podrozdziale obejmuje cztery czynniki wpływające na akumulację kapitału, które determinują tempo i charakter jego gromadzenia, tj.:

- oszczędności;
- inwestycje;
- bilans płatniczy;
- finanse publiczne.

Każdy z tych czynników pełni istotną rolę w kształtowaniu ścieżki rozwoju gospodarczego, a ich wzajemne oddziaływanie ukazuje kompleksowość mechanizmów akumulacji kapitału.

Struktura akumulacji, czyli równoczesne uwzględnienie procesów oszczędzania i inwestowania, odzwierciedla sposób, w jaki społeczeństwo gromadzi kapitał, tworzy rezerwy finansowe i kieruje je w kierunku projektów, które generują długoterminowe korzyści. Oszczędzanie stanowi fundament akumulacji, umożliwiając gromadzenie nadwyżek finansowych, natomiast inwestowanie to proces alokacji tych środków w projekty mające potencjał generowania dochodów w przyszłości. Współdziałanie tych dwóch elementów kształtuje dynamikę wzrostu gospodarczego, wpływa na stopę zatrudnienia, poziom innowacyjności i ogólną kondycję gospodarki. Ostatecznie, skuteczna struktura akumulacji jest kluczowym determinantem długoterminowej stabilności i konkurencyjności kraju na arenie międzynarodowej<sup>89</sup>.

Oszczędności w ujęciu makroekonomicznym stanowią nadwyżkę dochodów nad bieżącym poziomem konsumpcji, co przekłada się na dostępność dodatkowych środków, gotowych do alokacji na inwestycje lub inne formy gromadzenia kapitału. Oznacza to, że oszczędności są istotnym elementem procesu akumulacji kapitału, wpływając bezpośrednio na dostępność zasobów finansowych dostępnych dla poszczególnych sektorów instytucjonalnych, co ma kluczowe znaczenie dla długookresowego rozwoju gospodarczego kraju. Przez analizę struktury i dynamiki oszczędności w gospodarce można uzyskać istotne

---

<sup>89</sup> np. Definicja GUS: Akumulacja brutto to „przyrost majątku narodowego w określonym czasie obejmujący, w ujęciu wartościowym, nakłady brutto na środki trwałe, przyrost rzeczowych środków obrotowych, nabycie aktywów o wyjątkowej wartości pomniejszone o ich rozdysponowanie” (<https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/6.pojecie.html>) (dostęp dnia 25.09.2023).

wskazówki dotyczące kondycji ekonomicznej, zdolności inwestycyjnej oraz potencjalnych obszarów optymalizacji polityki gospodarczej<sup>90</sup>.

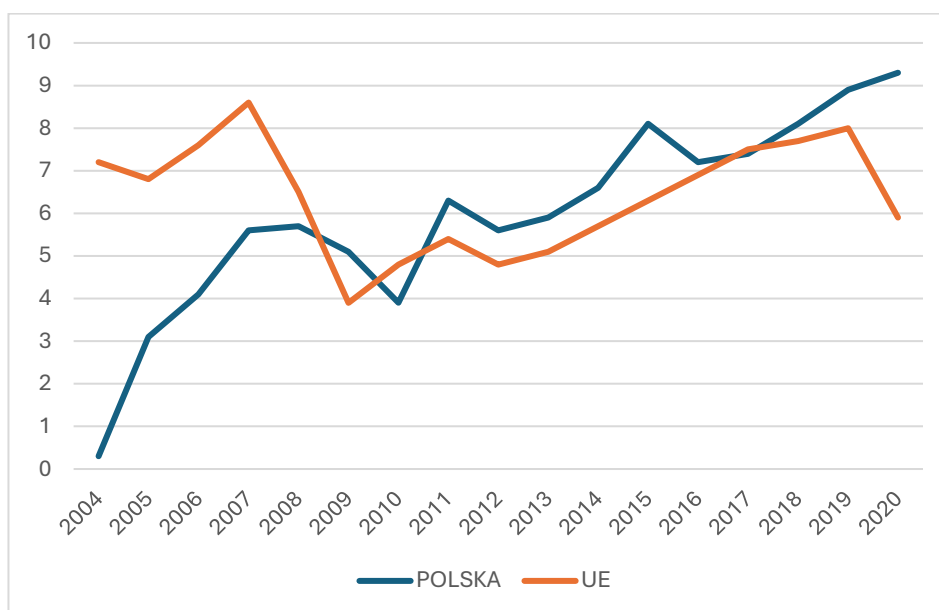
Struktura oszczędności odnosi się do podziału oszczędności na różne kategorie lub rodzaje, uwzględniające poszczególne źródła, sektory i cele oszczędzania. W ramach ogólnej struktury oszczędzania można wyróżnić:

- oszczędności gospodarstw domowych, tj. oszczędności zgromadzone przez gospodarstwa domowe, zarówno na kontach oszczędnościowych, lokatach, jak i innych formach oszczędności.
- oszczędności przedsiębiorstw, tj. środki gromadzone przez podmioty gospodarcze. Przedsiębiorstwa mogą oszczędzać w celu rozwoju, inwestycji w nowe technologie, spłaty zadłużenia lub zabezpieczenia przed ewentualnymi trudnościami finansowymi.
- oszczędności instytucji finansowych, tj. banki, fundusze inwestycyjne i inne instytucje finansowe gromadzą oszczędności od klientów, zarządzając nimi i oferując różne produkty oszczędnościowe, które mogą zostać wykorzystane do inwestycji przez podmioty korzystające z zaoszczędzonego kapitału innych jednostek.
- oszczędności sektora publicznego, tj. rządy państw, poprzez różne źródła dochodów publicznych, gromadzą oszczędności. Te oszczędności mogą być wykorzystywane w celu finansowania projektów publicznych, spłaty długu publicznego lub tworzenia rezerw.
- oszczędności zagraniczne, tj. kraj może gromadzić oszczędności poprzez bilans płatniczy, czyli różnicę między eksportem a importem. Nadwyżka w bilansie płatniczym oznacza, że kraj oszczędza więcej, niż wydaje na towary i usługi z zagranicy.
- oszczędności w formie inwestycji, tj. niektóre formy inwestycji, np. obligacje czy akcje, mogą być postrzegane jako alternatywna forma oszczędzania, gdzie środki są lokowane w różne aktywa finansowe z nadzieją na wzrost wartości kapitału.

---

<sup>90</sup> Natomiast w skali mikroekonomicznej, oszczędności odnoszą się do decyzji i zachowań finansowych jednostek, tj. poszczególnych gospodarstw domowych lub podmiotów indywidualnych. W tym kontekście oszczędności są analizowane jako część ogólnego zarządzania finansami jednostki, obejmującego dochody, wydatki, planowanie przyszłych inwestycji i gromadzenie kapitału, np. w aspekcie równowagi między konsumpcją a oszczędzaniem. Zbyt duża konsumpcja bez odpowiedniego oszczędzania może prowadzić do trudności finansowych w przyszłości, podczas gdy nadmierne oszczędzanie może ograniczać bieżącą konsumpcję.

Wykres 1.1. Stopa oszczędności netto ogółem jako % PKB w Polsce w porównaniu do średniej europejskiej w latach 2004-2020

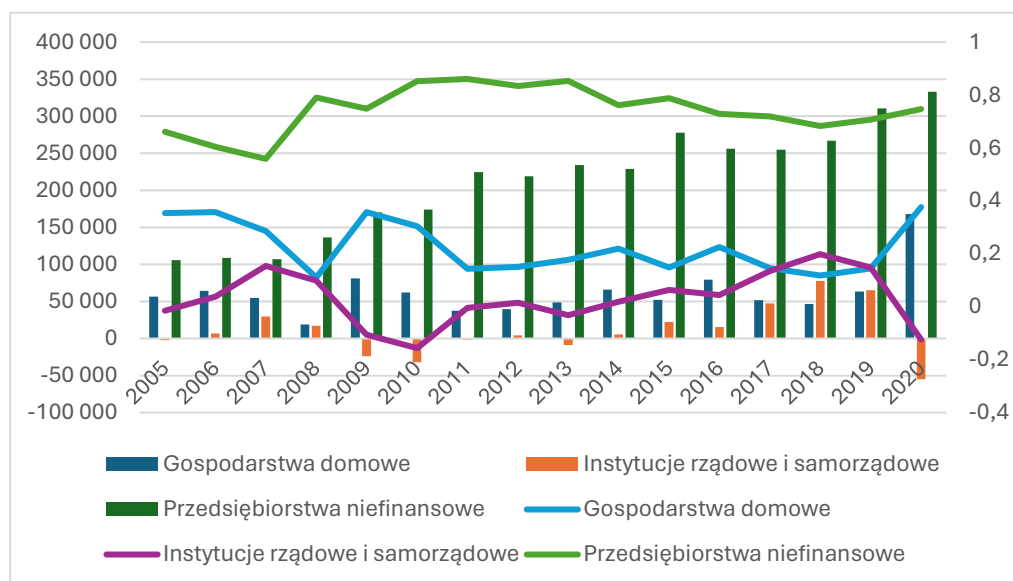


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: National Income, OECD (dostęp dnia: 25.09.2023).

Analizując oszczędności<sup>91</sup> w porównaniu do poziomu PKB można wywnioskować, iż Polska od roku 2011 przekracza średnią europejską. Jest to zjawisko, które należy rozpatrywać pozytywnie w aspekcie możliwości kraju do akumulacji kapitału i kreacji inwestycji. Jednakże pogłębiając analizę o wyszczególnienie wybranych krajów (Załącznik - Wykres AN 1.2.), okazuje się, iż polskie oszczędności plasują się na trzecim miejscu od końca klasyfikacji. Od roku 2011 niższy wynik oszczędności w stosunku do PKB zauważalny jest jedynie w Czechach oraz Francji. Zjawisko to może sugerować, że Polska porównaniu z niektórymi krajami Unii Europejskiej odnotowuje niższy poziom oszczędności w relacji do swojego PKB. To oznacza, że choć Polska w ogólnym ujęciu oszczędza więcej w stosunku do swojego PKB niż średnia europejska, to jednak, gdy porówna się je z konkretnymi krajami, takimi jak Węgry, Niemcy, Niderlandy, to okazuje się, że polskie oszczędności są niższe w proporcji do wielkości gospodarki. W praktyce oznacza to, że Polska nadal może mieć wyzwania związane z relatywnie niskim poziomem oszczędności.

<sup>91</sup> Rozumiane jako różnicę pomiędzy dochodami do dyspozycji (uwzględniającymi korektę o zmianę uprawnień emerytalnych związanych z zatrudnieniem) a wydatkami na spożycie finalne, odzwierciedlającą część dochodu do dyspozycji, która wraz z zaciągnięciem zobowiązań jest dostępna do nabycia aktywów finansowych i niefinansowych (<https://data.oecd.org/natincome/saving-rate.htm>) (dostęp dnia 25.09.2023).

Wykres 1.2. Oszczędności brutto (wykres kolumnowy) oraz udział oszczędności brutto (wykres liniowy) wybranych sektorów instytucjonalnych w Polsce w latach 2005-2020 (% , ceny bieżące)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rachunki niefinansowe według sektorów instytucjonalnych w latach 2005 – 2020, GUS (dostęp dnia: 25.09.2023).

Rozpatrując ujęcie ekonomiczne pojęcia oszczędności wynika, iż stanowią one odroczoną w czasie konsumpcję oraz są podstawą finansowania inwestycji przez podmioty gospodarcze. Poziom inwestycji krajowych jest zatem skorelowany ze stopą oszczędności przypadającą na dany kraj. Współczesna gospodarka w ramach pogłębiającego się procesu globalizacji charakteryzuje się rosnącym wpływem międzynarodowych przepływów kapitałowych na wielkość nakładów inwestycyjnych<sup>92</sup>.

Analiza danych dotyczących oszczędności gospodarstw domowych, instytucji rządowych i samorządowych, oraz przedsiębiorstw niefinansowych od 2005 do 2020 roku ukazuje zróżnicowane wzorce i trendy. W przypadku instytucji rządowych i samorządowych, obserwowana jest znaczna zmienność w oszczędnościach brutto. W latach 2005-2010 wystąpiły pewne wahania, jednak ogólny trend był wzrostowy. Wyraźny wzrost miał miejsce w latach 2011-2019, co sugeruje, że sektor publiczny podejmuje środki w celu zwiększenia oszczędności. Szczególnie imponujący był rok 2018, w którym oszczędności instytucji rządowych i samorządowych osiągnęły najwyższy poziom, przewyższając poziom

<sup>92</sup> Fundacja Republikańska. (2017). Akumulacja kapitału w gospodarce Polski. Analiza czynników wpływających na poziom oszczędności gospodarstw domowych i jego skutków dla sektora przedsiębiorstw, Polski Fundusz Rozwoju, Warszawa, s. 3.

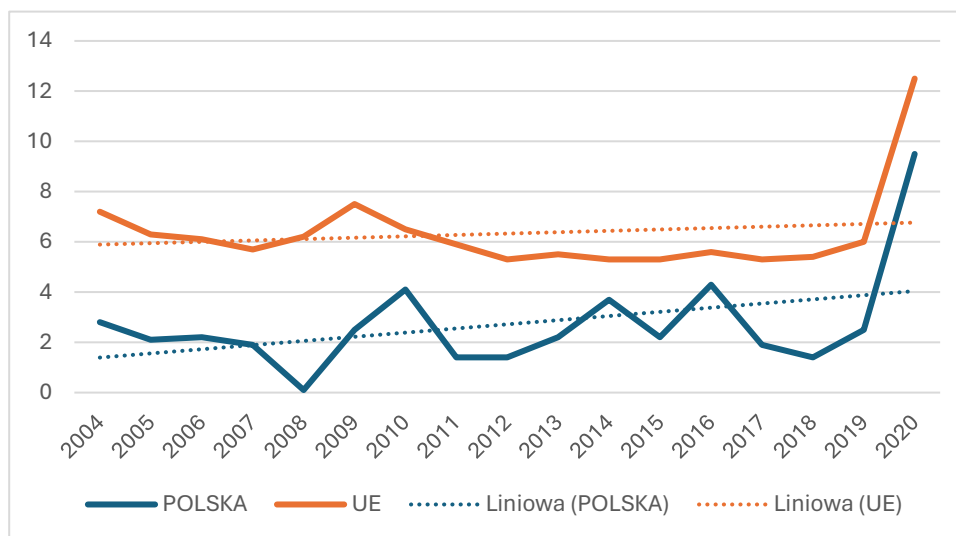


oszczędności gospodarstw domowych i plasując się na drugim miejscu w udziale (Wykres 1.2.).

Odmienny obraz prezentują przedsiębiorstwa niefinansowe, które wśród wymienionych sektorów plasują się na pierwszym miejscu pod względem oszczędności w wciąż rosnącym trendem. W pierwszym dziesięcioleciu badanego okresu, przedsiębiorstwa niefinansowe doświadczyły wzrostu oszczędności brutto, co świadczy o zdolności sektora prywatnego do gromadzenia kapitału. Stabilny wzrost od 2005 do 2010 roku sugeruje pozytywne trendy w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw, co mogło być rezultatem skutecznych strategii inwestycyjnych, efektywnego zarządzania kosztami czy też korzystnych warunków rynkowych. Warto zauważyć, że rok 2008, związany z globalnym kryzysem finansowym, wpłynął na oszczędności brutto przedsiębiorstw niefinansowych, co było zgodne z ogólnymi tendencjami w tym okresie. Niemniej jednak, sektor ten szybko się odbił, osiągając stabilizację w latach 2010-2015. Najbardziej interesujący okres dla tego sektora przypadł na lata 2015-2019, gdzie zaobserwowano wyraźny wzrost oszczędności brutto. To może być rezultat kilku czynników, w tym sprzyjających warunków rynkowych, skutecznego zarządzania finansami przedsiębiorstw oraz inwestycji w rozwój działalności. Ważnym podkreślenia jest fakt, utrzymanie pozycji lidera ze stabilnie rosnącym trendem w zakresie oszczędności brutto przedsiębiorstw niefinansowych do 2019 roku świadczy o ich roli jako ważnych podmiotów wspierających stabilność makroekonomiczną. Oszczędności te stanowią potencjalne źródło kapitału dla dalszych inwestycji, co przyczynia się do ogólnej odporności gospodarki. Stały wzrost oszczędności brutto ukazuje pozytywny wpływ przedsiębiorstw niefinansowych na proces tworzenia kapitału. To zjawisko może korzystnie wpłynąć na długoterminowy wzrost gospodarczy, umożliwiając finansowanie inwestycji i procesów innowacyjnych.

Oszczędności gospodarstw domowych są głównym krajowym źródłem środków na finansowanie inwestycji kapitałowych i stanowią istotny impuls dla długoterminowego wzrostu gospodarczego. Zauważalne jest, że oszczędności brutto tego sektora wzrastały do 2010 roku, a następnie uległy spadkowi w latach 2011-2012. Pomimo pewnego wzrostu w latach 2013-2015, dane te nie powróciły do poziomu z roku 2009. Taki obraz może wskazywać na fluktuacje w zdolności gospodarstw domowych do oszczędzania, związane z warunkami gospodarczymi lub polityką fiskalną (Wykres 1.2.).

Wykres 1.3. Stopa oszczędności netto w gospodarstwach domowych jako % dochodu rozporządzalnego w Polsce w porównaniu do średniej europejskiej w latach 1999-2020



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Household savings, OECD (dostęp dnia: 25.09.2023).

Stopa oszczędności netto gospodarstw domowych oznacza całkowitą kwotę oszczędności netto jako procent dochodu do dyspozycji netto gospodarstwa domowego. Pokazuje zatem, ile gospodarstw domowych oszczędza z bieżących dochodów, a także ile dochodów dodały do swojego majątku netto<sup>93</sup>. Biorąc pod uwagę relację oszczędności gospodarstw domowych do dochodu rozporządzalnego netto<sup>94</sup> Polska w okresie 1999-2001 znajdowała się na analogicznym poziomie w stosunku do dużych państw europejskich. Jednakże po roku 2001 nastąpiła redukcja poziomu oszczędności, aż do osiągnięcia najniższego pułapu w Unii Europejskiej w roku 2008. Następnie, na przestrzeni lat, Polska nie odbudowała swojego statusu i pozostawała na końcu klasyfikacji aż do roku 2020 (Załącznik - Wykres AN 1.1).

Wartym podkreślenia jest fakt gwałtownego wzrostu tego wskaźnika w latach 2019-2020 (2,5 % w roku 2019 oraz 9,5 % w roku 2020). Tendencja ta widoczna jest wśród wszystkich badanych krajów, co może być spowodowane sytuacją epidemiczną na świecie, która miała miejsce w tym czasie. Nieprzerwalnie, w omawianych latach, stabilną oraz wysoką stopą oszczędności wyróżniały się Szwajcaria, i Niemcy, które były odporne nawet na kryzys w latach 2007-2008, czego nie można powiedzieć o Węgrzech oraz Polsce.

<sup>93</sup> OECD (2023). Household savings (dostęp dnia 25.09.2023).

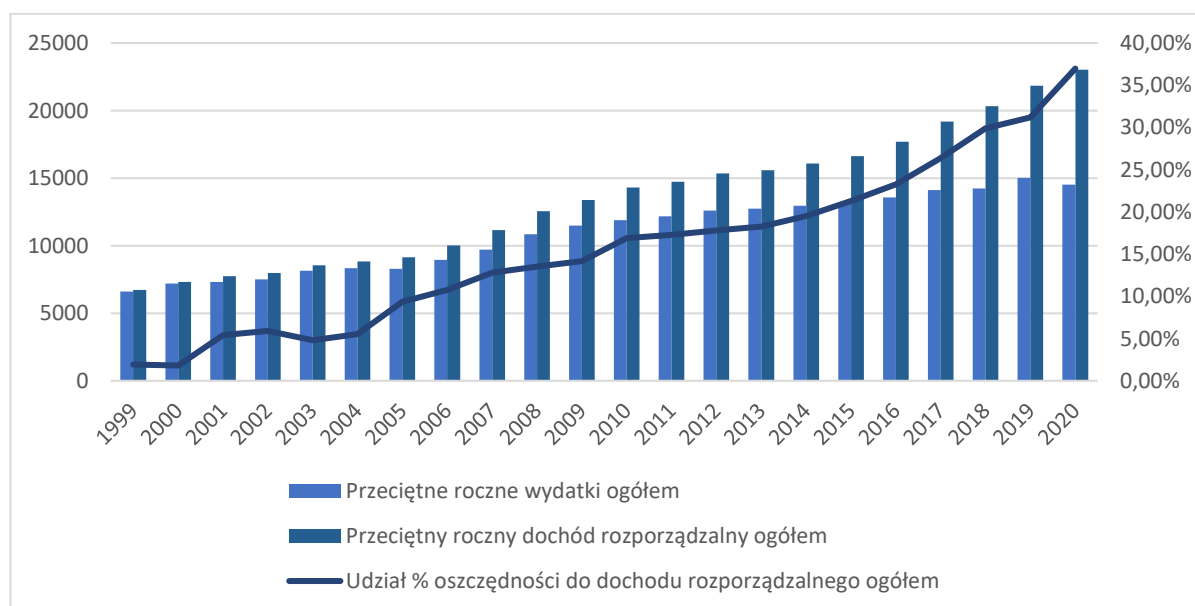
<sup>94</sup> Dochód rozporządzalny jest to suma dochodów w dyspozycji gospodarstw domowych ze wszystkich źródeł, rozszerzone o wypłaty z tytułu transferów przez państwo, zredukowany o podatki bezpośrednie uiszczane na rzecz państwa. Dochód rozporządzalny można spożytkować na wydatki lub oszczędności.

Poziom oszczędności w wybranych krajach Grupy Wyszehradzkiej wykazywał tendencję wzrostową (z 5,5 % w roku 1999 do 7 % w roku 2001 w Czechach oraz z 10 % w roku 1999 do 12 % w roku 2001). Rok 2002 rozpoczął falę spadkową we wszystkich gospodarkach naszego regionu (z 7 % w roku 1999 do 2 % w roku 2003 na Węgrzech). Najbardziej odporne okazały się Czechy, które powróciły do poziomu w roku 2005 do poziomu przekraczającego 7 %. Dopiero w roku 2013 do tego grona na stałe zbliżyły Węgry, choć i tutaj widoczne są pewne skoki wartości w latach 2005 oraz 2006 (7,6 % w roku 2005 oraz 8,2 w roku 2006 (Załącznik - Wykres AN 1.1).

Powrót do wysokiego poziomu z roku 2000 okazał się niemożliwy w przypadku Polski. Z danych OECD wynika, iż stopa oszczędności gospodarstw domowych w Polsce przez lata spadała dalej, osiągając 2,8 % w roku 2004, 0,1 % w roku 2008 i 1,5 % w roku 2012, co doprowadziło do stabilizacji na poziomie 2% w latach 2013-2019 z wyjątkami w latach 2014 oraz 2016, kiedy wzrosła do około 4 %. Nie zmienia to faktu, iż jest to najniższy wynik wśród krajów Unii Europejskiej.

W celu dogłębnej analizy i zrozumienia podstaw tak niskiego poziomu oszczędności w polskiej gospodarce, dokonano uszczegółowienia analizy w oparciu o dane z Banku Danych Lokalnych GUS. Kwoty dochodu rozporządzalnego oraz wydatków wykazano w cenach bieżących, ponieważ stosunek oszczędności podano w ujęciu procentowym.

Wykres 1.4. Stopa oszczędności w Polsce w relacji do budżetu gospodarstw domowych w latach 1999-2020 (PLN, ceny bieżące, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Gospodarstwa domowe, Bank Danych Lokalnych, GUS (dostęp dnia: 25.09.2023 r.).

Zauważalna staje się rozbieżność między redukcją poziomu oszczędności gospodarstw domowych w Polsce, widoczna we wskaźnikach OECD, a badaniach budżetów gospodarstw domowych za pomocą danych dostępnych w bazach GUS. Wynika to z wysokiej złożoności tego pierwszego oraz szerokich różnic metodologicznych. Jednakże, pomimo odmiennej metodologii, dane powinny wykazywać podobny trend.

Poziom oszczędności, który został obliczony na podstawie badania budżetów gospodarstw domowych rozpoczynając od roku 1999, wykazuje rosnący trend, aby w roku 2020 oscylować wokół 35%. W celu pogłębienia analizy należy zbadać poziom aktywów finansowych w posiadaniu gospodarstw domowych.

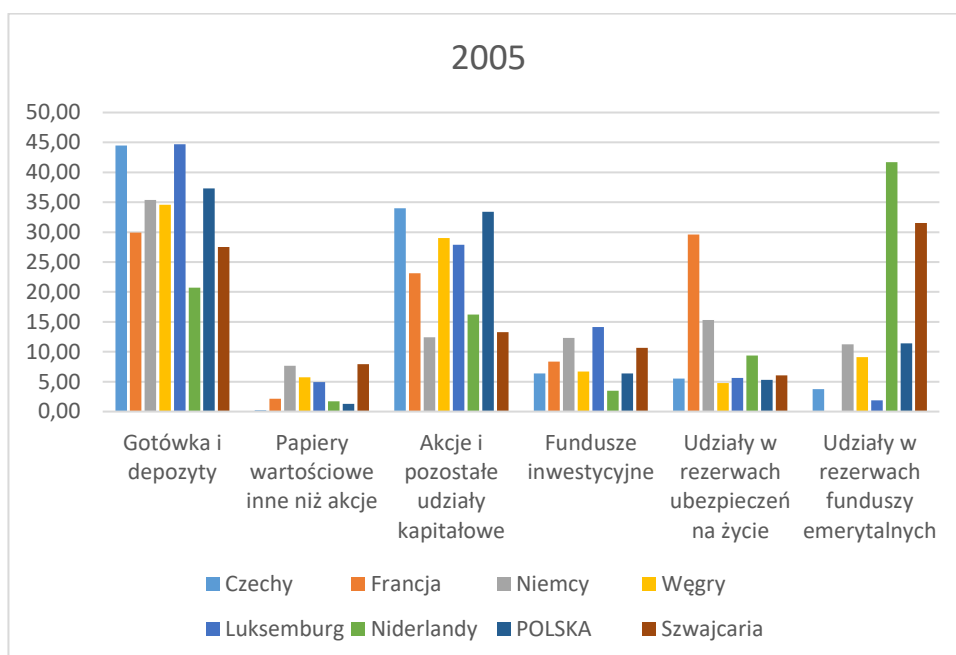
Największy odsetek oszczędności Polaków został ulokowany w gotówce i depozytach, co stanowi kolejno 37 %, 44 %, 46 % oraz 52 % ogółu aktywów w latach 2005-2020 i wykazuje tendencję nieprzerwanie rosnącą. Drugie miejsce przypada akcjom i pozostałym udziałom kapitałowym, które absorbowwały na przestrzeni okresów 33 % w roku 2005, 20 % w roku 2010, 21 % w roku 2015 oraz 21 % w roku 2020. Tendencja ta przez krótki okres była malejąca, następnie nastąpiła stabilizacja na poziomie 1/5 ogółu aktywów.

Na przestrzeni lat udział funduszy emerytalnych rósł z poziomu 11 % w roku 2010 i osiągnął 19 % w roku 2011. Jednakże, już w roku 2015 udział ten zmalał do niespełna 9 %, aby w roku 2020 zatrzymać się na poziomie 7 %. Ten drastyczny spadek może wiązać się z reformą OFE, w ramach ustawy z dnia 6 grudnia 2013 o zmianie niektórych ustaw w związku z określeniem zasad wypłaty emerytur ze środków zgromadzonych w otwartych funduszach emerytalnych<sup>95</sup>. Fundusze inwestycyjne natomiast, oscylują niezmiennie na poziomie 6 % na przestrzeni lat. Zestawienie kończą rezerwy w ubezpieczeniach na życie z malejącym trendem wynoszącym 5 % w roku 2005 oraz niespełna 3 % w roku 2020 (Wykresy 1.5-1.8).

---

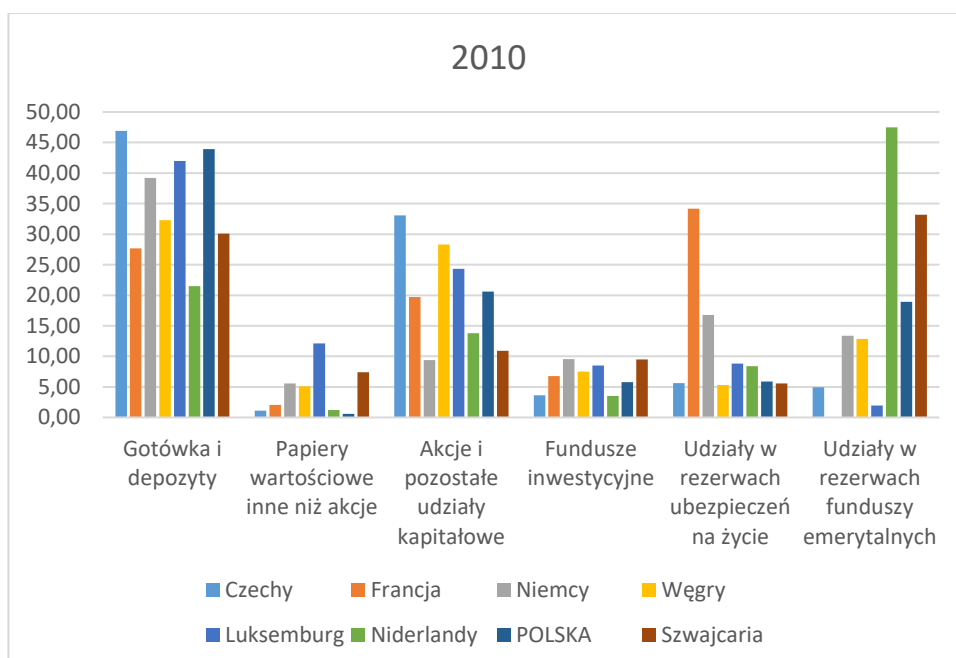
<sup>95</sup> Dz.U. 2013 poz. 1717.

Wykres 1.5. Struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych w wybranych krajach w 2005 roku (%)



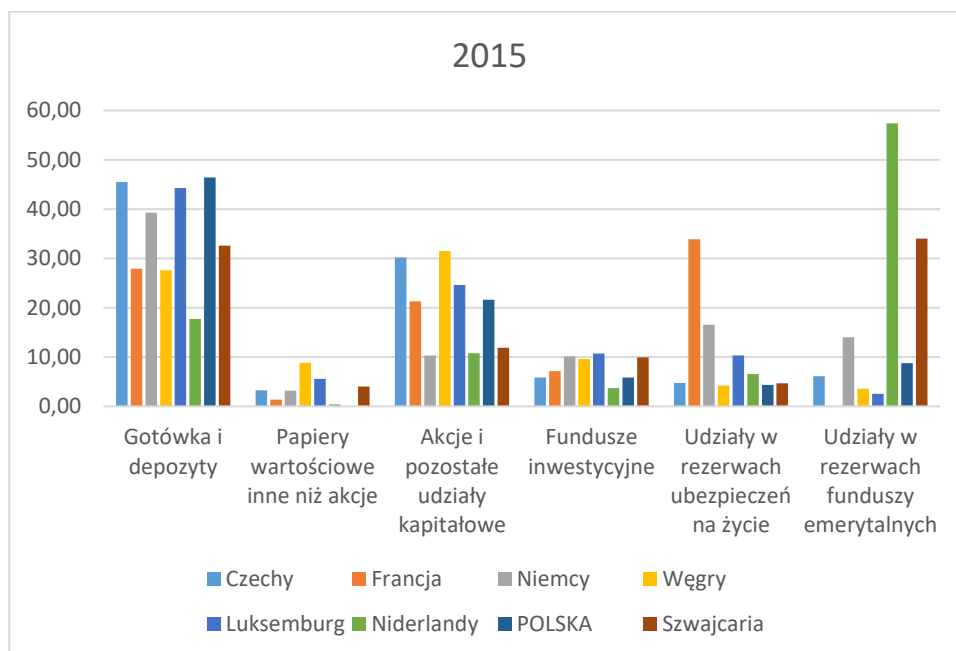
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Household savings, OECD (dostęp dnia: 25.09.2023).

Wykres 1.6. Struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych w wybranych krajach w 2010 roku (%)



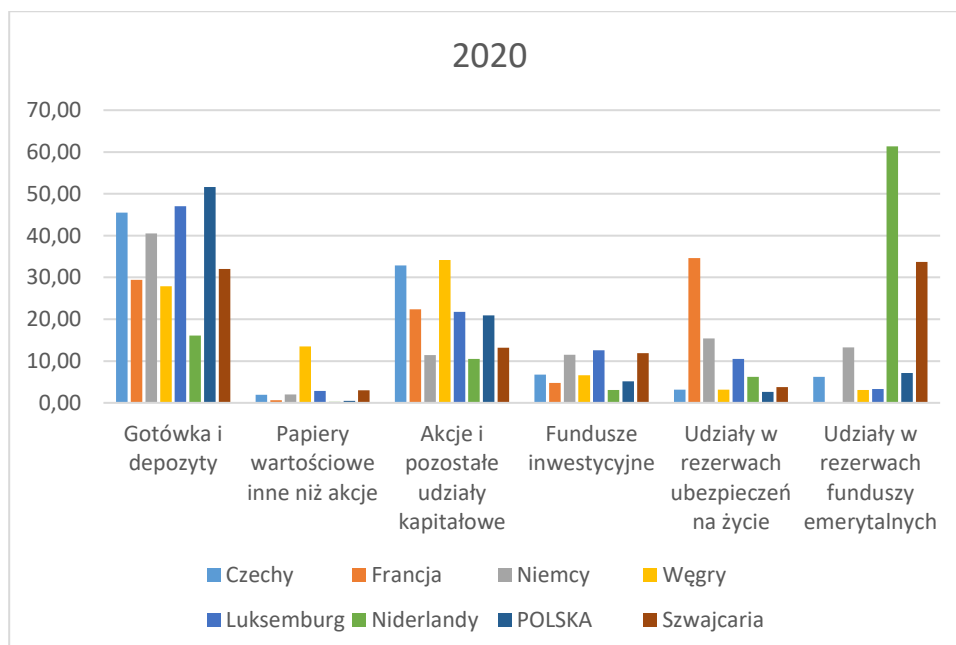
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Household savings, OECD (dostęp dnia: 25.09.2023).

Wykres 1.7. Struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych w wybranych krajach w 2015 roku (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Household savings, OECD (dostęp dnia: 25.09.2023).

Wykres 1.8. Struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych w wybranych krajach w 2020 roku (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Household savings, OECD (dostęp dnia: 25.09.2023).

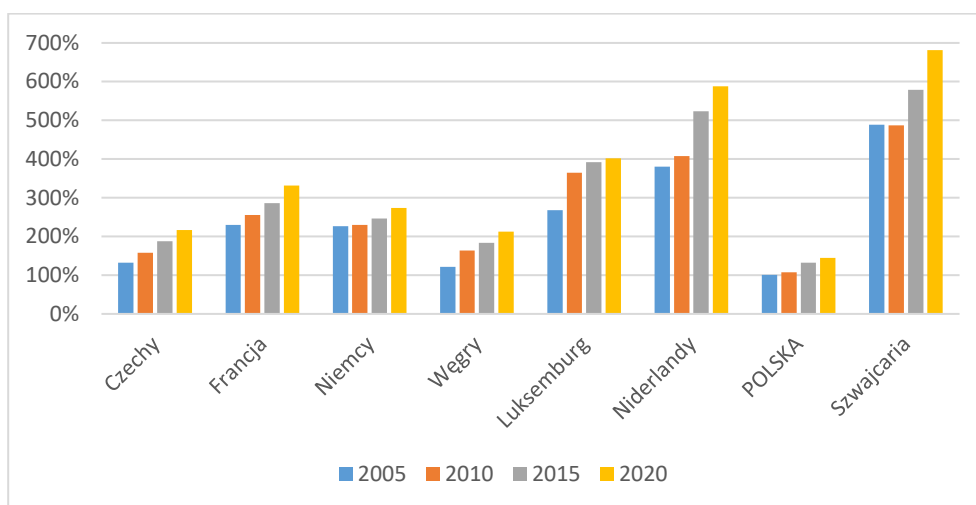
W krajach europejskich występuje odmienna strategia lokowania kapitału w stosunku do krajowych gospodarstw. Największe różnice zauważalne są w zakresie:

- wyparcie gotówki i depozytów przez udział w rezerwach funduszy emerytalnych w Niderlandach, tj. 21 % do 42 % w roku 2005, 22 % do 48 % w roku 2010, 18 % do 57 % w roku 2015 oraz 16 % do 62 % w roku 2020. Stały poziom oscylujący wokół 33 % w tych latach wykazuje również Szwajcaria. Jest to niestandardowe działanie ze względu na to, że wszystkie pozostałe badane kraje przekraczają udział 25 % w gotówce i depozytach oraz nie przekraczają 20 % w funduszach emerytalnych na przestrzeni badanych lat.
- wśród niemieckich gospodarstw domowych można zauważyć dywersyfikację portfela inwestycyjnego, gdzie dominującym aktywem pozostaje najbardziej płynna i bezpieczna lokata w gotówkę i depozyty, natomiast akcje i pozostałe udziały kapitałowe, fundusze inwestycyjne, udziały w rezerwach ubezpieczeń na życie oraz emerytalne zostają podzielone na zbliżone części, oscylujące wokół 12-15 % w roku 2005, 9-17 % w roku 2010, 10-16 % w roku 2015 oraz 11-15 % w roku 2020.

Najbardziej zbliżony schemat postępowania w zakresie aktywów finansowych prezentują zaś wybrane kraje Grupy Wyszehradzkiej, tj. Czechy oraz Węgry. Uwarunkowania oszczędności gospodarstw domowych tych krajów ukazują, iż Polacy, Węgrzy oraz Czesi wybierają lokowanie oszczędności w obszarach o niskim ryzyku przy jednoczesnym wysokim poziomie płynności. Łącząc ten fakt z niskim poziomem oszczędności wysnuć można wnioski o przecznej postawie obywateli wymienionych państw poprzez ochronę zgromadzonego kapitału w trosce przed jego utratą, która wydaje się być racjonalniejszą przesłanką niż ewentualna stopa zwrotu z wykonanej inwestycji.

Aktywa finansowe gospodarstw domowych w porównaniu do dochodu rozporządzalnego niezmiennie od roku 2005 oscylują wokół 100%, osiągając maksymalny pułap o wartości 145 % w roku 2020. Oznacza to, iż suma polskich gospodarstw domowych dysponuje oszczędnościami na analogicznym poziomie co roczny dochód rozporządzalny. Widoczna jest tendencja rosnąca, jednak z perspektywy pozostałych badanych państw jest ona niewystarczająca, aby zniwelować dystans rozwojowy. W tym samym okresie aktywa Węgrów stanowiły kolejno 121 %, 164 %, 184 %, 212 % dochodu rocznego, zaś Czechów 132 %, 158 %, 187 %, 217 %. Oznacza to, że kraje te już w roku 2005 przekraczały poziom, który Polsce udało się osiągnąć dopiero w latach 2010-2015.

Wykres 1.9. Relacja aktywów finansowych i dochodu rozporządzalnego w wybranych krajach w latach 2005-2020 (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Household savings, OECD (dostęp dnia: 25.09.2023).

W latach 2003 i 2015 nastąpił niekwestionowany przyrost aktywów finansowych netto w większości krajów Unii Europejskiej, najradzykalniejszy na Węgrzech o wartości 91 p.p. W Polsce zaś, mimo spadków stopy oszczędności gospodarstw domowych liczonych jako procent dochodu rozporządzalnego, wzrost aktywów finansowych wykazuje trend rosnący. Wynika to z założenia, iż oprócz stopy oszczędności w składowych aktywów finansowych netto znajdują się takie wartości jak posiadane aktywa finansowe z wykluczeniem wartości nieruchomości i ziemi.

W poszczególnych krajach Unii Europejskiej poziom i dynamika wzrostu aktywów finansowych różni się w znacznej mierze. Największy przyrost odnotowuje się w krajach o wysokim poziomie uprzemysłowienia, tj. kraje Europy Zachodniej- Niderlandy, Luksemburg, Niemcy, Francja, przy czym państwa naszego regionu posiadają nawet kilkukrotnie niższy wskaźnik od lidera rankingu w roku 2020- Szwajcarii (681 %), czy Niderlandów (588 %). Wynika to z faktu, iż w tych gospodarkach Europy Zachodniej nieprzerwanie obserwowany jest proces systematycznego gromadzenia kapitału. Ponadto, zdecydowana większość krajów Unii Europejskiej prowadzi politykę prowadzącą do wzrostu zgromadzonych aktywów poprzez dokonywanie nowych inwestycji, których tempo przewyższa zużycie posiadanych zasobów majątkowych.

Akumulacja może być również rozpatrywana od strony wydatkowania oszczędności. Inwestycje stanowią jeden z podstawowych czynników gospodarczych, który ma kluczowe znaczenie w procesie długoterminowego rozwoju gospodarczego każdego kraju. Aby

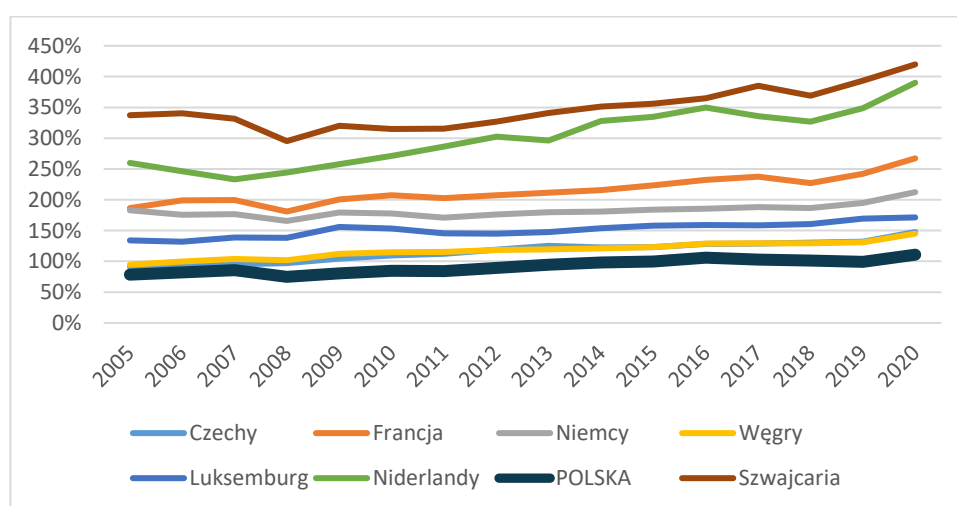


możliwe było osiągnięcie wyższego poziomu nakładów inwestycyjnych wymagane jest, aby cała gospodarka narodowa wygospodarowała odpowiednią ilość środków na ich sfinansowanie. Na pewnym etapie planowana inwestycja może być pokryta ze środków własnych podmiotów gospodarczych, przy czym znaczna część powinna być fundowana w oparciu o zwiększone oszczędności<sup>96</sup>.

W ramach działalności podmiotów gospodarczych dokonywanie inwestycji poprzez zakup maszyn, urządzeń lub innych narzędzi prowadzi do zwiększenia wydajności kapitału ludzkiego, maksymalizacji stopy zysku bez ponoszenia dodatkowych kosztów osobowych<sup>97</sup>. Natomiast, analogicznie, brak przyrostu wydatków inwestycyjnych umożliwiających zwiększenie wydajności pracy powoduje w dłuższej perspektywie utratę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw.

W ujęciu makroekonomicznym, podstawowym źródłem finansowania inwestycji są oszczędności krajowe. W sytuacji braku odpowiedniej ilości oszczędności krajowych możliwe jest pokrycie różnicy inwestycjami zagranicznymi, jak to miało miejsce w okresie transformacji gospodarczej w Polsce. Warto podkreślić jednak fakt, iż napływający strumień kapitału zagranicznego ma ograniczenia oraz może nieść za sobą negatywne skutki gospodarcze<sup>98</sup>.

Wykres 1.10. Poziom aktywów finansowych per capita w relacji do PKB per capita w latach 2005-2020 (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Gross domestic product (GDP), OECD (dostęp dnia 30.09.2023); Household savings, OECD (dostęp dnia: 25.09.2023).

<sup>96</sup> Ibidem.

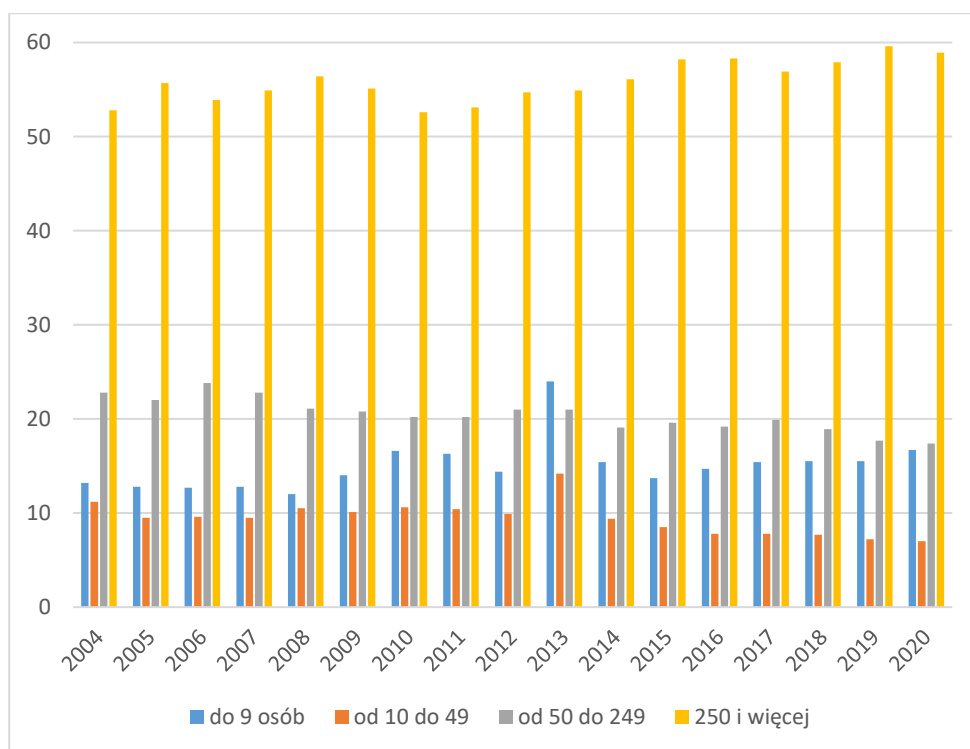
<sup>97</sup> Fundacja Republikańska (2017). Akumulacja kapitału w gospodarce Polski..., op. cit., s. 10.

<sup>98</sup> Ibidem.

Analizując relację aktywów finansowych gospodarstw domowych w stosunku do PKB widoczna jest duża rozbieżność między Polską, Czechami i Węgrami a krajami Europy Zachodniej. Państwa w naszym regionie charakteryzuje niższa akumulacja majątku w relacji do PKB, przy czym ich wartość aktywów finansowych jest nawet trzykrotnie niższa w stosunku do liderów zestawienia (Wykres 1.10.).

Co ważne, w krajach tych wartość zgromadzonych aktywów w relacji do PKB nieprzerwanie wykazuje tendencję rosnącą. Wiąże się to z ciągłym dokonywaniem nowych inwestycji, których wartość przekracza rozmiary amortyzacji. Stale rosnąca relacja aktywów finansowych do PKB pokazuje, jak dynamicznych zmian należy dokonać, aby pokonać lukę rozwojową między krajami Europy Zachodniej a Polską i nadążyć za wciąż zmieniającym się otoczeniem gospodarczym.

Wykres 1.11. Struktura nakładów inwestycyjnych według klas wielkości w latach 2004-2020 w Polsce (tys. zł, ceny bieżące)

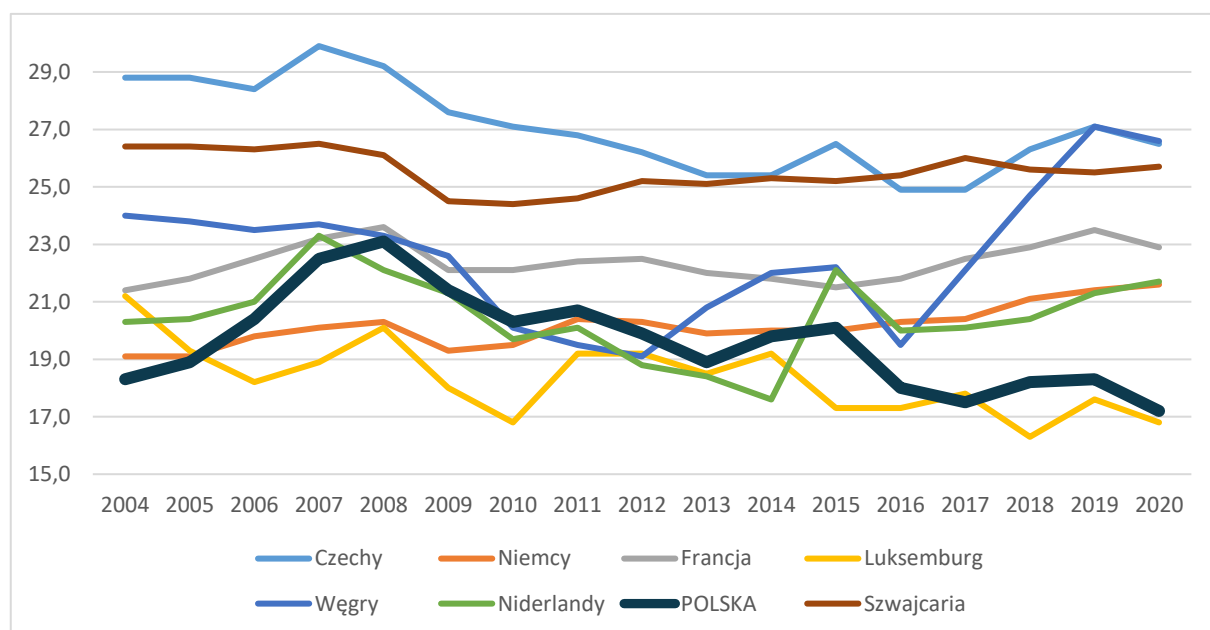


Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych” w latach 2004-2020, GUS.

Wartość nakładów inwestycyjnych charakteryzuje się wysokim poziomem zróżnicowania w polskiej gospodarce. Wraz z rozrostem liczby podmiotów gospodarczych i liczby zatrudnionej siły roboczej, rośnie skala nakładów inwestycyjnych. Nakłady te w

przedsiębiorstwach zatrudniających 250 osób lub więcej (52,8 % w roku 2004 58,9 % w roku 2020) wielokrotnie przekraczają środki w mikroprzedsiębiorstwach (13,2 w roku 2004 oraz 16,7 w roku 2020), które stanowią w Polsce zdecydowaną większość. Na drugim miejscu plasują się przedsiębiorstwa zatrudniające od 50 do 249 osób (22,8 % w roku 2004 oraz 17,4 w roku 2020). Pogłębiona analiza zagadnienia znajduje się w Rozdziale 3 niniejszej pracy.

Wykres 1.12. Środki trwałe ogółem w relacji do PKB w wybranych krajach w latach 2004-2020



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Total fixed assets, Eurostat (dostęp dnia 25.04.2022).

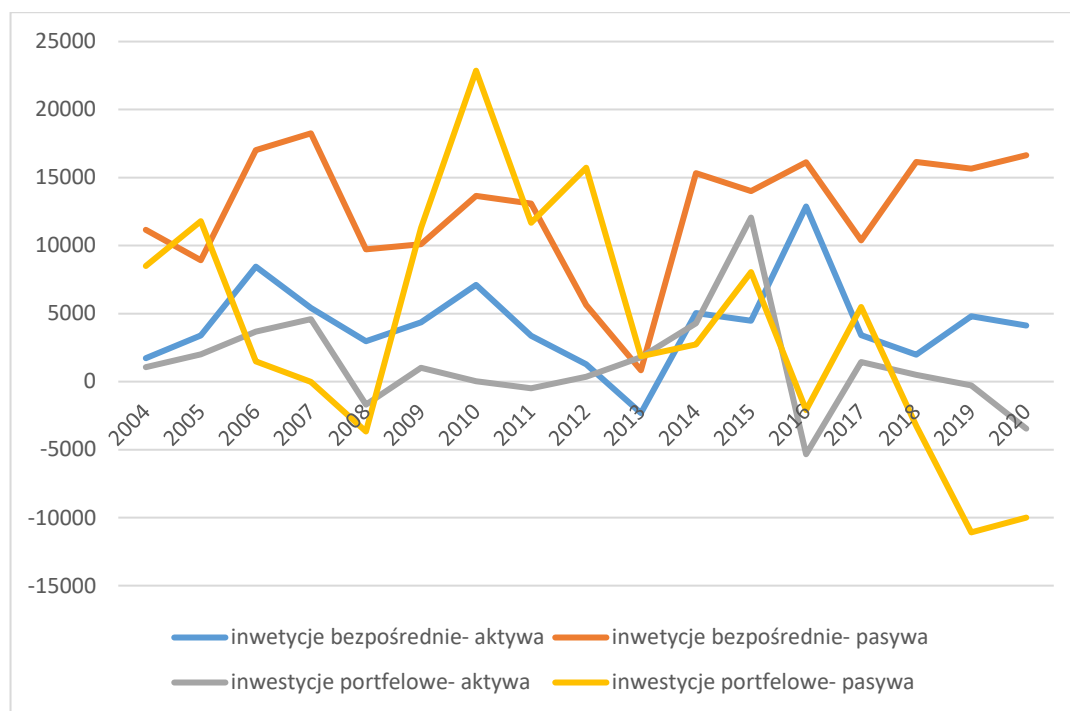
W kontekście inwestycji w środki trwałe względem PKB zauważalne jest, że Czechy na przestrzeni lat utrzymują stały i wysoki poziom inwestycji, oscylujący wokół 27 %. Na Węgrzech również zauważalna jest wysoka tendencja wzrostowa z 20 % w roku 2010 do 27 % w roku 2020. Na stałym poziomie przekraczającym 20 %, na przestrzeni lat, utrzymują się Niemcy, Francja, Niemcy, Niderlandy oraz Szwajcaria. Polska oraz Luksemburg zajmują ostatnie miejsca i jako jedyne wśród analizowanych krajów wykazują tendencję malejącą.

Kolejnym czynnikiem wpływającym na proces akumulacji kapitału jest bilans płatniczy. Stanowi on statystyczne zestawienie służące prezentacji transakcji, które zawierane są między podmiotami krajowymi (rezydentami) a podmiotami zagranicznymi (nierezydentami) w konkretnym okresie rozrachunkowym<sup>99</sup>. Analiza bilansu płatniczego jest istotna z punktu widzenia analizy napływu kapitału zagranicznego do Polski oraz pozwala

<sup>99</sup> GUS (2023). Bilans płatniczy, (<https://stat.gov.pl/metainformacje/sloownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/20,pojcie.html>) (dostęp dnia 25.09.2023).

wskazać korzyści, jakie podmioty zagraniczne uzyskują w poszczególnych okresach z tych inwestycji.

Wykres 1.13. Bilans aktywów i pasywów inwestycji bezpośrednich i portfelowych w latach 2004-2020 (mln euro, ceny bieżące)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Bilans płatniczy, Bank Danych Makroekonomicznych, GUS (dostęp dnia 25.09.2023).

Na przestrzeni lat Polska notuje stale rosnący trend w napływie inwestycji zagranicznych. Proces ten ma miejsce nieprzerwanie od okresu transformacji ustrojowej w latach 1989-2003, która zaowocowała znaczącymi wahaniami oraz zmieniającą się strukturą napływającego kapitału. Ważnym momentem, który ułatwił ten przepływ jest wstąpienie Polski do Unii Europejskiej w roku 2004 i od tamtej pory w bilansie zauważalne jest, że w każdym roku napływa większa ilość kapitału z zagranicy (pasywa) niż wynosi ekspansja polskich podmiotów poza granicami Polski (aktywa).

Najliczniejszą grupę inwestycji zagranicznych stanowią zagraniczne inwestycje bezpośrednie, które według definicji OECD<sup>100</sup>, wiążą się z przepływem kapitału do podmiotów, w których inwestor bezpośredni posiada 10 % lub więcej akcji lub udziałów. ZIB, czyli zagraniczne inwestycje bezpośrednie stanowią zaangażowanie przedsiębiorstw i jednostek fizycznych będących rezydentami jednego kraju w nowe lub już istniejące

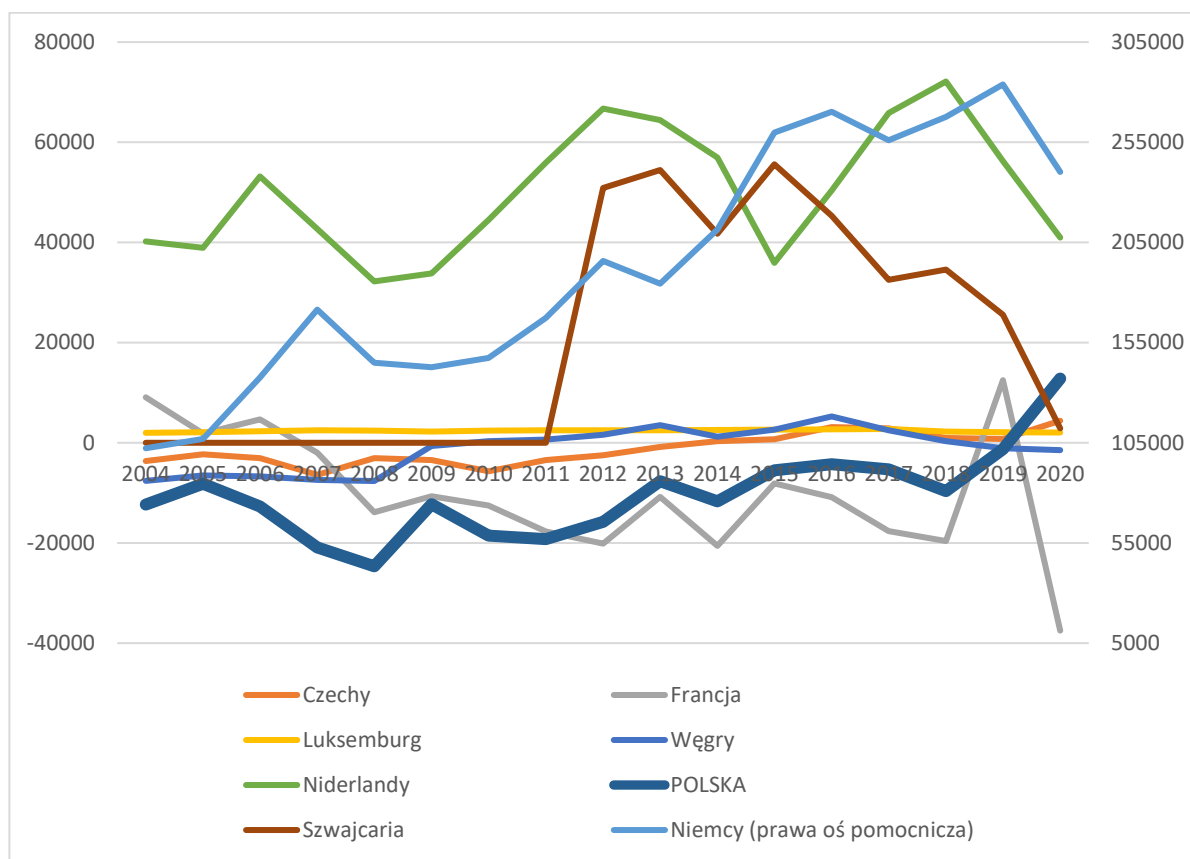
<sup>100</sup> OECD (1996), Benchmark Definition of Foreign Direct Investment – Third Edition, OECD, Paryż, s. 7.

przedsiębiorstwo w innym kraju. Celem inwestorów jest utrzymanie długotrwałej kontroli nad przedsiębiorstwem oraz osiągnięcie zysków<sup>101</sup>.

Największe wahania zauważalne są w sferze inwestycji portfelowych, mające miejsce wówczas, gdy podmioty gospodarcze, osoby fizyczne lub instytucje finansowe zakupują udziały w spółkach na zagranicznych giełdach, jednakże bez zamiaru nabycia pakietu kontrolnego spółki emitującej papier wartościowy<sup>102</sup>. W Polsce ze względu na deficyt budżetowy, który stale się zwiększał na przestrzeni lat i co za tym idzie, rosnący dług publiczny, znaczną część inwestycji portfelowych ulokowano w obligacjach Skarbu Państwa<sup>103</sup>.

Wykres 1.14. Bilans płatniczy w wybranych państwach w latach 2004-2020

(mln euro, ceny bieżące)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Bilans płatniczy według krajów, OECD (dostęp dnia 25.09.2023).

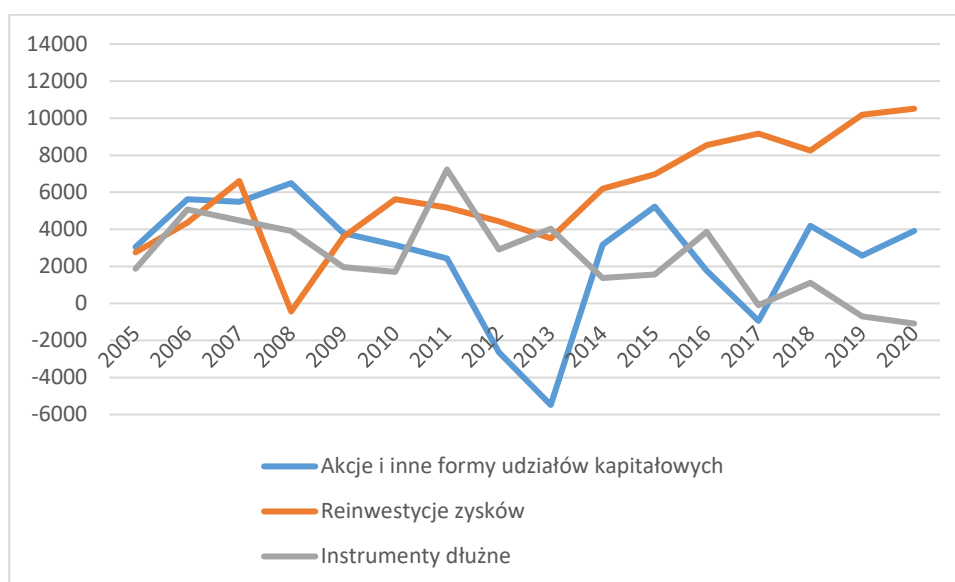
<sup>101</sup> [https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/foreign-direct-investment-fdi/indicator-group/english\\_9a523b18-en](https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/foreign-direct-investment-fdi/indicator-group/english_9a523b18-en) (dostęp dnia 25.09.2023).

<sup>102</sup> Komisja Europejska (2023). Rodzaje inwestycji, (<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/pl/content/rodzaje-inwestycji>) (dostęp dnia 29.05.2023).

<sup>103</sup> Fundacja Republikańska (2017). Akumulacja kapitału w gospodarce Polski..., op. cit., s. 15.

Na arenie międzynarodowej, wśród państw z największym wskaźnikiem dodatnim w odniesieniu do bilansu płatniczego, bezkonkurencyjnie na pierwszym miejscu plasują się Niemcy (prawa oś pomocnicza wykresu 1.14.). Na drugim miejscu pozostają Niderlandy, jednakże w wartościach między krajami jest znacząca różnica, dochodząc do sześciokrotnie wyższego bilansu po stronie aktywów w roku 2020 w Niemczech. W tyle klasyfikacji pozostają wszystkie wybrane kraje Grupy Wyszehradzkiej, przy czym Polska jako jedyna tylko raz w badanym okresie przekroczyła próg zerowy (w roku 2020). W Czechach zaś nadwyżka aktywów nad pasywami zauważalna jest od roku 2014. Na Węgrzech stan ten utrzymywał się w latach 2010-2018.

Wykres 1.15. Struktura napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce w latach 2004-2020 (mln euro, ceny bieżące)

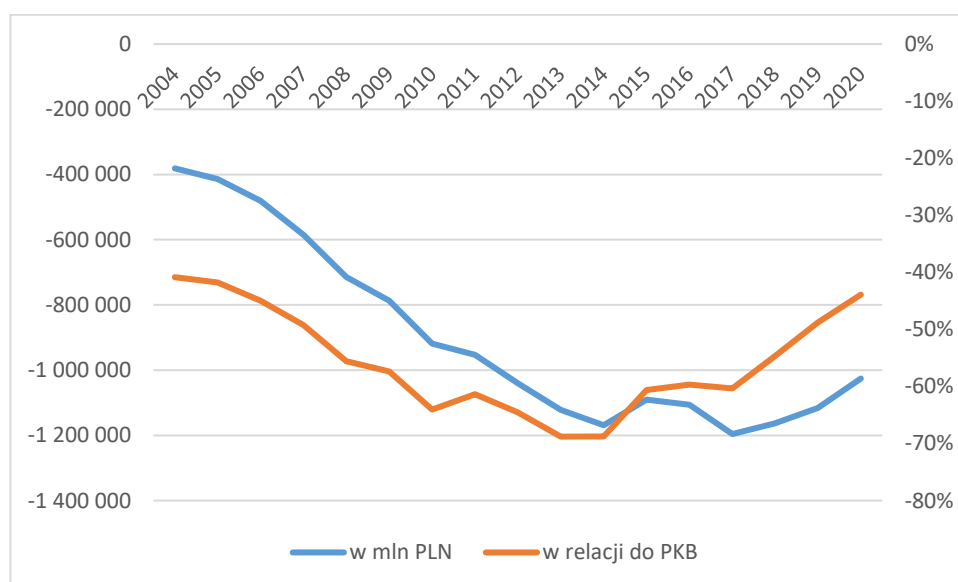


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Inwestycje bezpośrednie – zagraniczne, NBP (dostęp dnia 25.09.2023).

Analizując strukturę zagranicznych inwestycji bezpośrednich zauważalne staje się umacnianie roli reinwestycji zysków w kalkulacji napływu ZIB do Polski. Zagadnienie to dotyczy pozostawiania w Polsce zysków osiągniętych przez podmioty z kapitałem zagranicznym w celu rozwoju tych podmiotów w przyszłości. W przypadku drugiej składowej, tj. akcji i innych udziałów kapitałowych występuje większa zmienność inwestycji w latach 2012, 2013, 2017 osiągnęły wartości ujemne. Na uwagę zasługuje również wskaźnik instrumentów dłużnych utrzymujący się w badanym okresie na stosunkowo wysokim poziomie. Widoczna jest tendencja do zadłużania się wśród przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania u podmiotów powiązanych (posiadającym pakiet minimum 10 % udziałów w

kapitale zakładowym). Działanie to umożliwia pozyskanie przez te podmioty dodatkowego kapitału na bardziej atrakcyjnych warunkach oferowanych przez zagraniczne rynki i pożyczanie go przedsiębiorstwom zależnym w Polsce. Głównym motywem pozostaje optymalizacja podatkowa oraz możliwość transferu do spółki matki części zysków niepodlegających opodatkowaniu ze względu na koszty odsetkowe obniżające zysk polskich podmiotów zależnych<sup>104</sup>. Warto również zwrócić uwagę na powtarzające się w latach 2019-2020 relatywnie wysokie wartości ujemne tego wskaźnika. Takiego stanu rzeczy należy upatrywać w sytuacji epidemiologicznej na świecie oraz ograniczeniem wymiany handlowej, wraz z związanym z nią finansowaniem.

Wykres 1.16. Międzynarodowa pozycja inwestycyjna\* Polski w latach 2004-2020  
(ceny bieżące)



\*Międzynarodowa pozycja inwestycyjna to zestawienie ukazujące bilans zagranicznych aktywów i pasywów finansowych krajowych podmiotów na zakończenie określonego okresu. Różnica między wartościami aktywów i pasywów zagranicznych przekłada się na międzynarodową pozycję inwestycyjną netto, co dostarcza informacji czy dany kraj jest w roli wierzyciela czy dłużnika netto względem zagranicy.

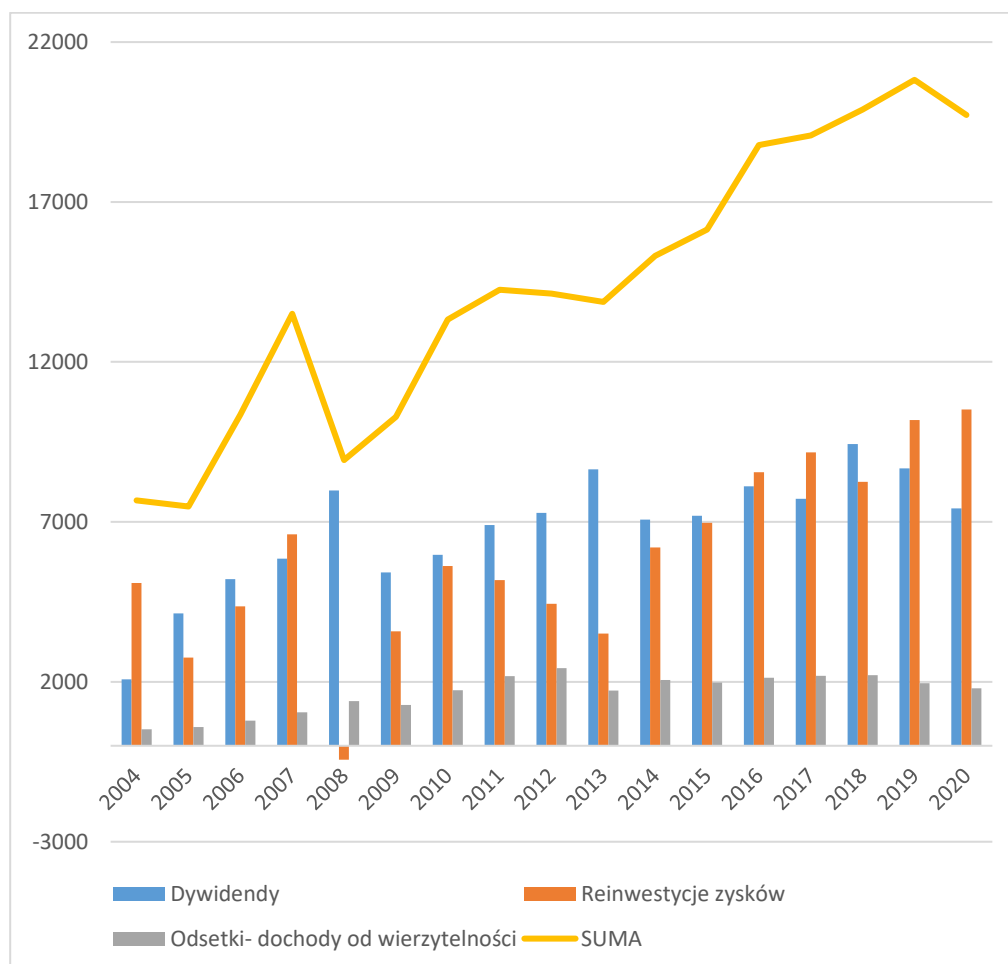
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Międzynarodowa pozycja inwestycyjna, NBP (dostęp dnia 25.09.2023).

Analizując niewystarczający poziom polskich inwestycji zagranicznych w porównaniu do stałej ekspansji przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania zauważalna jest pogarszająca się na przestrzeni lat pozycja inwestycyjna Polski w ujęciu nominalnym oraz w relacji do PKB. Zbyt mała ilość kapitału krajowego zostaje zastąpiona kapitałem

<sup>104</sup> Hubka, M.M. (2014). Optymalizacja podatkowa z wykorzystaniem hybrydyzacji, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 65, s. 85-87.

zagranicznym, który powoduje wysoki stopień uzależnienia polskiej gospodarki od przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania. W konsekwencji, w sytuacji wystąpienia kryzysu na rynku światowym lub lokalnym, zmianach w ordynacji podatkowej lub systemie administracyjnym, działań militarnych w regionie lub innych zdarzeń o charakterze makroekonomicznym, krajowa gospodarka narażona jest na znaczny i gwałtowny odpływ kapitału, a w konsekwencji wysoki spadek dynamiki wzrostu PKB oraz rozwoju gospodarczego, co w niewielkiej skali, ale dało się odczuć w czasie kryzysu w latach 2007-2008 w zakresie napływu inwestycji portfelowych oraz reinwestycji zysków przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym.

Wykres 1.17. Dochód z zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce w latach 2004-2020 (mln euro)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Inwestycje bezpośrednie – zagraniczne, NBP (dostęp dnia 25.09.2023).

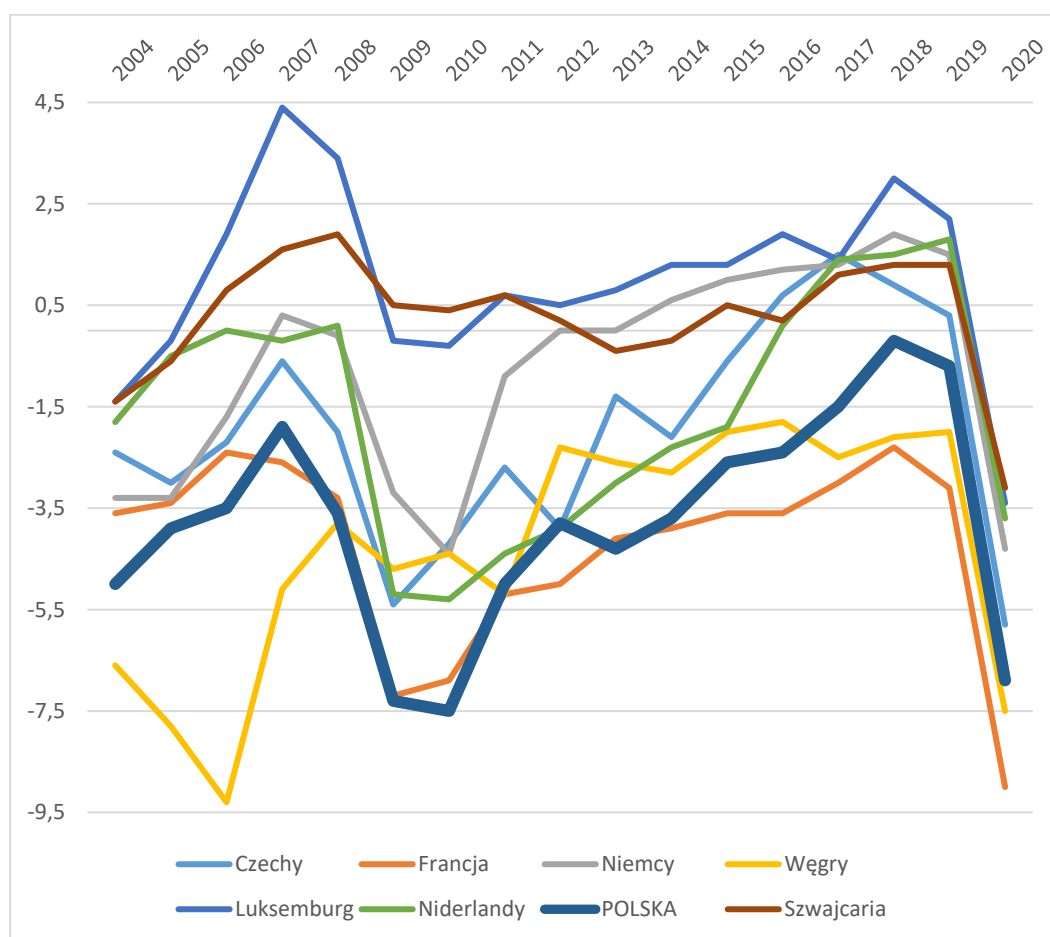
Ekspansja zagraniczna do Polski przynosi każdego roku inwestorom wysokie i stale rosące dochody. Duża część osiągniętych zysków zostaje reinwestowana stanowiąc jedno z



podstawowych źródeł napływu ZIB do Polski na przestrzeni lat, a część wraca za granicę w postaci dywidend oraz odsetek od wierzytelności.

Dywidendy oraz reinwestycje zysków stanowią dwie główne grupy zysków, które osiągnęli inwestorzy zagraniczni. Warty podkreślenia jest fakt, że w latach 2004-2011 widoczny był stały wzrost odsetek od instrumentów dłużnych, aby ustabilizować się w roku 2012 na poziomie, który utrzymywał się do roku 2020. Widoczna staje się tendencja wyparcia dywidend na rzecz reinwestycji zysków, jednakże łącząc odsetki oraz dywidendy można stwierdzić, że tak wysoki poziom odpływu kapitału znacząco obniża zdolność polskiej gospodarki do akumulacji kapitału w postaci oszczędności.

Wykres 1.18. Saldo finansów publicznych w relacji do PKB w latach 2004-2020 w wybranych krajach (%)

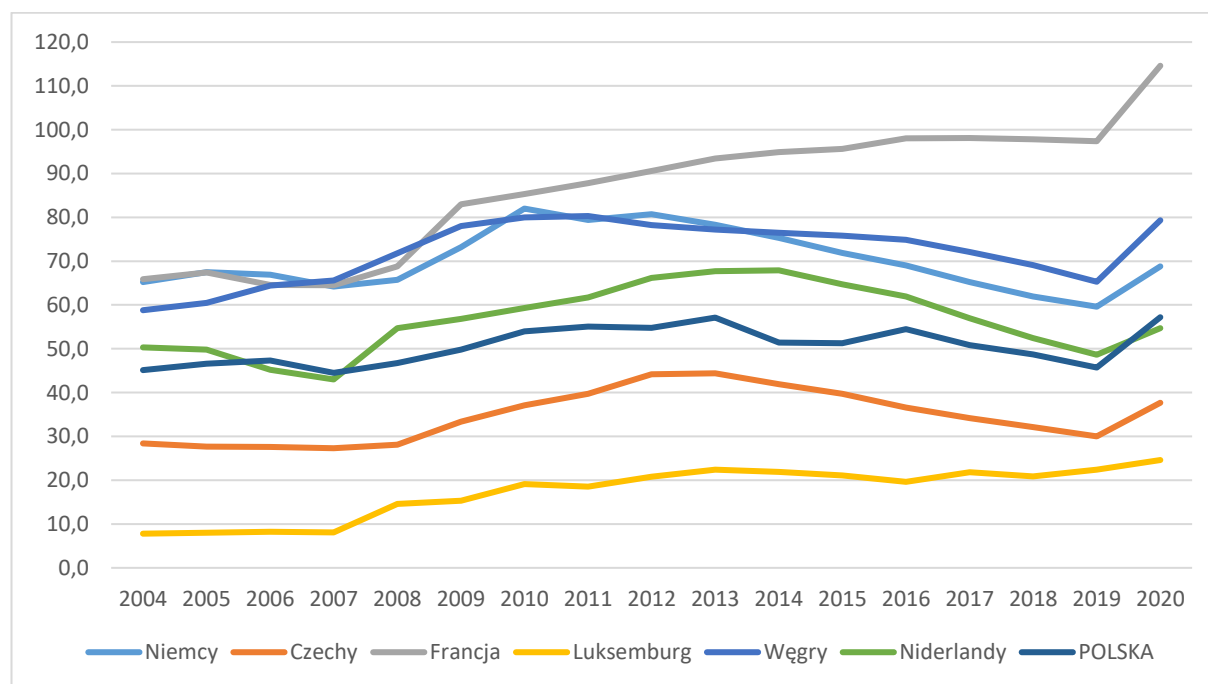


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Deficyt lub nadwyżka finansów publicznych według krajów, OECD (dostęp dnia 25.09.2023).

Od roku 2011 do roku 2017 deficyt sektora finansów publicznych w Polsce ulegał zmniejszeniu osiągając 0,7 % w roku 2019. W ostatnim czasie, w szczególności w latach

2009-2010 na wysokość deficytu wpływał w znaczącym stopniu kryzys gospodarczy, podczas którego zauważalny był słabnący odsetek dochodów budżetowych generowanych przez sektor prywatny, a co za tym idzie, potrzebą pokrywania wydatków rządowych poprzez zwiększenie długu. Na przestrzeni lat, w najlepszej sytuacji w zakresie kontroli deficytu znajduje się Szwajcaria, Luksemburg oraz Niemcy, które to szybko odbiły się od chwilowego deficytu przekraczającego 4 % w roku 2010 do niespełna 2 % nadwyżki w roku 2018. Jednakże, większość badanych krajów wykazuje deficyt w sektorze publicznym w badanym okresie. Anomalia, ukazująca gwałtowny wzrost deficytu w każdym z badanych krajów w roku 2020, jest tłumaczona pandemią i jej skutkami gospodarczymi na całym świecie, w tym olbrzymim wzrostem wydatków publicznych poszczególnych krajów.

Wykres 1.19. Dług publiczny w relacji do PKB w wybranych krajach w latach 2004-2020 (%)

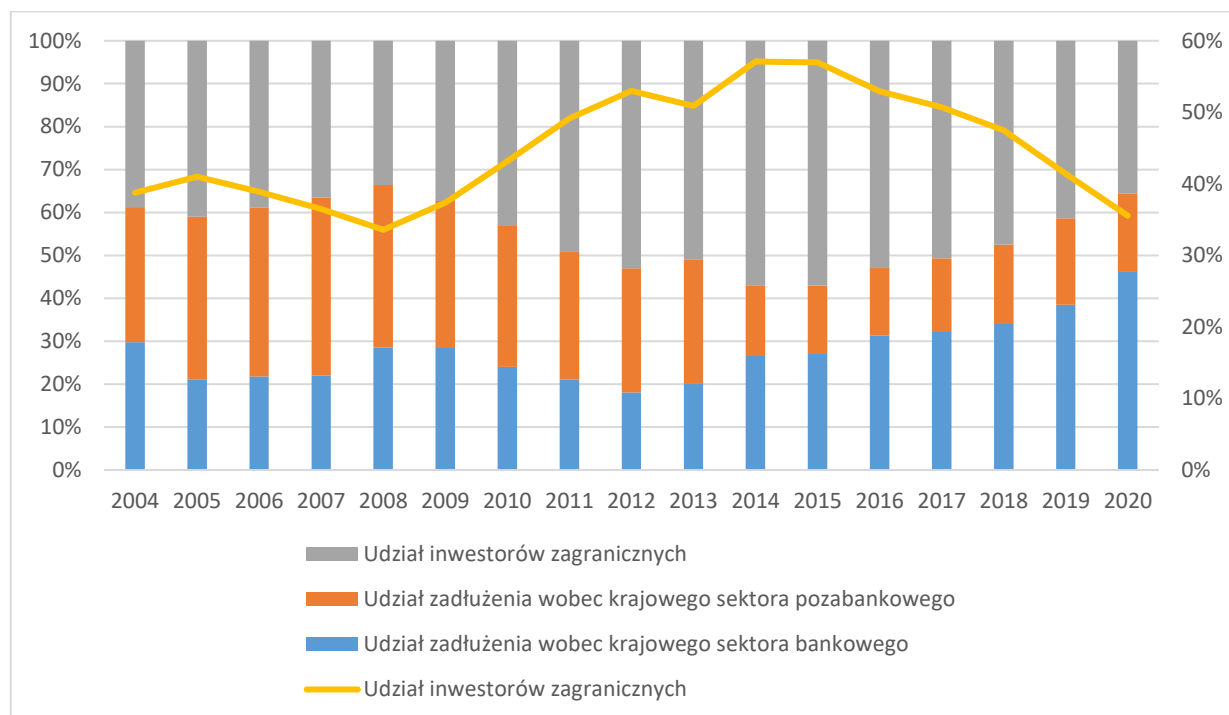


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: General government gross debt, Eurostat (dostęp dnia 25.09.2023).

Ograniczenia dotyczące deficytu budżetowego zostały wskazane w artykule 216 pkt 4 Konstytucji RP, który mówi, że nie wolno zaciągać pożyczek lub udzielać gwarancji i poręczeń finansowych, w następstwie których państwowy dług publiczny przekroczy 3/5 wartości rocznego produktu krajowego brutto. Ponadto, w artykule 86 ustawy o finansach publicznych przewidziano restrykcje prawne w sytuacji, gdy relacja państwowego długu publicznego do produktu krajowego brutto jest większa niż 55 %. Stąd, na przestrzeni lat widoczne jest oscylowanie deficytu budżetowego Polski wokół poziomu nie przekraczającego

wymaganego progu ostrożnościowego. Analizując badane kraje, jedynie Luksemburg oraz Czechy spełniłyby zasady zapisane w polskim prawie. Wśród wskazanych państw największy deficyt zanotowały Niemcy (64 % w roku 2004 oraz 69 % w roku 2020), Węgry (66 % w roku 2004 oraz 79 w roku 2020) oraz Francja (65 % w roku 2004 oraz 115 % w roku 2020).

Wykres 1.20. Dług publiczny według kryterium rezydenta w Polsce w latach 2004-2020 (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Zadłużenie Sektora Finansów Publicznych, Ministerstwo Finansów (dostęp dnia 25.09.2023).

Do roku 2014 dominujące znaczenie w strukturze finansowania zadłużenia publicznego miał sektor pozabankowy. Jednakże redukcja poziomu aktywów OFE oraz umorzenie posiadanych obligacji skarbowych skorygowało znacząco udział tego sektora, przyczyniając się m.in. do wzrostu w sferze zadłużenia zagranicznego. Analizując strukturę polskiego długu publicznego na przestrzeni lat, mając na uwadze kryterium rezydenta zauważalna staje się rosnąca rola inwestorów zagranicznych na rynku długu. Największy poziom zadłużenia wobec nierezydentów utrzymywał się w latach 2012-2017, gdzie te wartości przekraczały 50 % ogółem długu publicznego w Polsce (53 % w roku 2012, 57 % w roku 2015 oraz 51 % w roku 2017). Od roku 2015 widoczny jest trend malejący, który w roku 2020 osiągnął 36 % w sferze długu wobec inwestorów zagranicznych.

Konieczność finansowania stale utrzymującego się deficytu budżetowego w polskiej gospodarce powoduje zwiększanie zaangażowania sektora bankowego w tym procesie.

Spowodowane jest to faktem, że banki kalkulując poziom ryzyka między kredytowaniem pozostałych sektorów gospodarki, a inwestycją w dług publiczny- wybierają tą drugą opcję, jako bezpieczniejszą. Proces ten odbywa się ze stratą dla sektora przedsiębiorstw, które mają trudności z dostępem do kapitału. W tym aspekcie, należy pozytywnie ocenić rolę inwestycji zagranicznych w wypełnianiu luki w zakresie finansowania deficytu budżetowego, ponieważ inwestycje zagranicznych podmiotów w polskie instrumenty dłużne stanowią relatywnie tanią formę pozyskania kapitału przez krajową gospodarkę. Jednakże, wśród wielu pozytywów należy również rozważyć negatywne skutki zadłużenia wobec podmiotów zagranicznych. Brak stabilności tej formy finansowania może grozić jego nagłym odpływem w przypadku rozpoznania możliwości wystąpienia trudności rozumianych jako zagrożenia z punktu widzenia inwestorów zagranicznych w krajowej gospodarce. Wystąpienie gwałtownej zmiany w strukturze dysponowania długiem może spowodować nagły wzrost podaży na rynku obligacji skarbowych oraz, co za tym idzie, deprecjację waluty i wzrost obciążeń z tytułu obsługi długu i jego finansowania.

Przedstawione modele teoretyczne i ich weryfikacja za pomocą danych źródłowych pozwala wywnioskować, iż poziom oszczędności w Polsce plasuje się na jednym z najniższych poziomów wśród badanych krajów. Mimo, iż w porównaniu do średniej europejskiej, polskie oszczędności plasują się wyżej to pogłębiając statystykę, dane ukazują niskie wartości w porównaniu do wybranych krajów europejskich. Najwyższym udziałem oszczędności charakteryzuje się sektor przedsiębiorstw niefinansowych, który utrzymuje stabilną pozycję, odporną na zmienne warunki gospodarcze. Suma aktywów finansowych netto w gospodarstwach domowych nie odbiega znacząco od poziomu państw Grupy Wyszehradzkiej, ale jest znacząco niższa niż w krajach starej Unii Europejskiej. Widoczny jest również fakt preferowania przez Polaków lokowania oszczędności w instrumenty o obniżonym poziomie ryzyka oraz charakteryzujących się wysoką płynnością. Między poziomem oszczędności a inwestycji występuje silna zależność. Wśród państw regionu Polska zajmuje najniższe miejsce w inwestowaniu w środki trwałe. W sferze analizy nakładów inwestycyjnych według klas wielkości, a przez to samej siły roboczej, zauważalne jest wysokie zróżnicowanie inwestycji w środki trwałe. Pozwala to na wysnucie wniosków, iż wzrost skali działania przedsiębiorstwa wpływa bezpośrednio na wielkość nakładów inwestycyjnych, a te są niezbędnym czynnikiem determinującym zwiększenie wydajności pracy i utrzymania pozycji konkurencyjnej firmy w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu międzynarodowym.

Od początku badanego okresu, Polska utrzymuje status biorecy kapitału netto, co oznacza, że roczny napływ kapitału z zagranicy przewyższa wartość polskich inwestycji dokonywanych za granicą. Przedsiębiorcy polscy napotykać ograniczenia w dostępie do długoterminowego kapitału zagranicznego, który głównie jest inwestowany w instrumenty emitowane przez sektor publiczny. Reinwestowane zyski zaczynają odgrywać coraz bardziej istotną rolę w napływie zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski. Niski poziom inwestycji polskich poza granicami, jednocześnie z rosnącym napływem inwestycji zagranicznych, skutkuje osłabieniem pozycji inwestycyjnej Polski. Obserwuje się niezadowalający poziom kapitału krajowego, który musi być kompensowany kapitałem zagranicznym, prowadząc do uzależnienia gospodarki krajowej od inwestorów spoza kraju. Wysoka wartość rocznych inwestycji zagranicznych w Polsce przekłada się na znaczne korzyści dla inwestorów, co jednocześnie ogranicza zdolność polskiej gospodarki do generowania krajowych oszczędności. Zadłużenie zagraniczne charakteryzuje się niestabilnością i niesie ryzyko nagłego odpływu tego źródła finansowania, co może skutkować gwałtownym wzrostem podaży na rynku obligacji skarbowych. W krótkim okresie może to prowadzić do znacznej deprecjacji złotego, natomiast w perspektywie długoterminowej generować wyższe koszty obsługi długu oraz utrudnienia w jego finansowaniu.



## Rozdział 2.

### Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich w gospodarce

#### 2.1. Wymiana międzynarodowa i internacjonalizacja w historii myśli ekonomicznej

Umiejscowienie, nazywane także internacjonalizacją<sup>105</sup> opisuje poszerzanie wpływu na różne obszary, takie jak gospodarka narodowa, sektor przedsiębiorstw, rynki, produkty i dostawy. Jest to zjawisko, w którym państwa i ich instytucje oddziałują ze sobą na poziomie światowym, generując nie tylko przemieszczanie produktów, ale również wzorców kulturowych i cywilizacyjnych. Wskazane przemieszczenie generowane jest przez podmioty gospodarcze, które stale intensyfikują procesy zachodzące w różnych krajach<sup>106</sup>.

W literaturze wyróżnia się dwie płaszczyzny definiujące istotę internacjonalizacji: państwową i przedsiębiorczą. Pierwsza z nich oznacza otwieranie gospodarki na świat, rozwijanie wymiany międzynarodowej, zacieśnianie powiązań ekonomicznych między krajami i rosnący udział w międzynarodowym podziale pracy. Te aspekty skłaniają do rozważania internacjonalizacji w kontekście makroekonomicznym. Równocześnie to zjawisko jest analizowane na płaszczyźnie mikroekonomicznej (przedsiębiorczej), szczególnie w kontekście zaangażowania przedsiębiorstw w procesy zachodzące w różnych krajach<sup>107</sup>. W tym kontekście definicja przedsiębiorstwa międzynarodowego przyjęta jest za M. Gorynią i brzmi: „[...] przedsiębiorstwo międzynarodowe to przedsiębiorstwo, które w sensie czynnym internacjonalizuje swoją działalność, czyli czynnie współpracuje ze swoim otoczeniem zagranicznym<sup>108</sup>”. Autor ten internacjonalizację czynną interpretuje jako „ekspansję przedsiębiorstwa w różnych możliwych formach”, a w internacjonalizację biernej upatruje „wchodzenie w różne związki gospodarcze z partnerami zagranicznymi bez wychodzenia z działalnością gospodarczą poza granice kraju”<sup>109</sup>.

---

<sup>105</sup> Nawiązując do koncepcji "internacjonalizacji", pojęcie „globalna wioska” traktowane jest jako rezultat rozwoju mediów i technologii, prowadząc do stworzenia społeczeństwa informacyjnego, w którym tradycyjne bariery, takie jak odległość i czas, są przekroczone. Wyrażenie to ma zastosowanie w kontekście teorii komunikacji i zostało po raz pierwszy użyte przez M. McLuhana w książce "Galaktyka Gutenberga" [McLuhan, H.M. (1962). *The Gutenberg Galaxy: The Making of Typographic Man*, University of Toronto Press, Canada].

<sup>106</sup> Zakrzewska-Bielawska, A. (2009). Umiejscowienie i globalizacja a strategie międzynarodowe przedsiębiorstw, Difin, Warszawa, s. 340.

<sup>107</sup> Wiktor, J.W., Oczkowska, R., Żbikowska, A. (2008)., Marketing międzynarodowy. Zarys problematyki, PWE, Warszawa, s. 14.

<sup>108</sup> Gołębiowski, T., i inni. (2021). Sprawność innowacyjna filii zagranicznej a jej pozycja w sieci przedsiębiorstwa międzynarodowego. Perspektywa filii utworzonych w Polsce, Difin, Warszawa, s. 11.

<sup>109</sup> Gorynia, M. (2007). Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw, PWE, Warszawa, s. 35-36.

Niektórzy autorzy podkreślają, iż trudne i niecelowe wydaje się być utworzenie jednej ogólnej definicji internacjonalizacji, ponieważ można ją interpretować na różne sposoby - na różnych poziomach, płaszczyznach, z różnych perspektyw i w różnych kontekstach<sup>110</sup>. To podejście odzwierciedla się w różnych definicjach dostępnych w literaturze. Próby zrozumienia powodów takiego stanu rzeczy można odnaleźć w dorobku literatury przedmiotu. Autor J. Rymarczyk wskazuje na trzy podejścia definiowania pojęcia internacjonalizacji<sup>111</sup>:

- procesowe - rozumiane jako stopniowy rozwój przedsiębiorstwa od krajowego, przez międzynarodowe, aż do globalnego;
- statyczne - internacjonalizacja pojmowana jako stan umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa, wyrażony konkretnymi wskaźnikami i miarami;
- behawioralne - internacjonalizacja determinowana przez rodzaj przyjętej strategii działania przez przedsiębiorstwo międzynarodowe.

M.K. Witek-Hajduk, analizując literaturę, grupuje definicje internacjonalizacji w inny sposób. Według autorki pojęcie to może być utożsamiane z<sup>112</sup>:

- geograficznym poszerzaniem zakresu działania na rynki zagraniczne;
- zaangażowaniem zasobów przedsiębiorstwa poza granicami kraju;
- umiędzynarodowieniem procesu tworzenia wartości;
- określonymi formami umiędzynarodowienia;
- rozwojem przedsiębiorstwa poprzez umiędzynarodowienie;
- nawiązywaniem relacji w ramach sieci biznesowych.

K. Barłóżewski poszerza zakres znaczenia omawianego pojęcia o nowe aspekty, obejmujące<sup>113</sup>:

- otwarcie gospodarki danego kraju na wymianę międzynarodową;
- podejmowanie kolejnych decyzji dotyczących wyboru konkretnych strategii umiędzynarodowienia;
- rozumienie internacjonalizacji jako narzędzia umożliwiającego zwiększenie sprzedaży poprzez podniesienie konkurencyjności i uzyskanie dostępu do nowych zasobów.

---

<sup>110</sup> Daszkiewicz, N., Wach, K. (2012). Internationalization of SMEs: Context, Models and Implementation, Gdańsk University of Technology Publishers, Gdańsk, s. 7-8.

<sup>111</sup> Rymarczyk, J. (2004) Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa, s. 19-32.

<sup>112</sup> Witek-Hajduk, M.K. (2010). Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 17.

<sup>113</sup> Barłóżewski, K. (2017). Wpływ ekspansji zagranicznej na efektywność przedsiębiorstw, Wydawnictwo C.H. Beck, s. 16.



Tabela 2.1. Pojęcie internacjonalizacji w pracach wybranych autorów

Autor (rok)	Definicja
J. Johanson i J.E. Vahlne (1977)	definiują internacjonalizację jako proces stopniowego zwiększania zaangażowania międzynarodowego przedsiębiorstw poprzez podejmowanie decyzji opartych na zdobywaniu, przyswajaniu i wykorzystaniu wiedzy o zagranicznych rynkach i działaniach
J.L. Calof i P.W. Beamish (1995)	rozumieją internacjonalizację jako proces dostosowywania przedsiębiorstw (strategii, struktury, zasobów itp.) do środowiska międzynarodowego, co może obejmować zarówno zwiększanie, jak i zmniejszanie zaangażowania na rynkach zagranicznych
J. Rymarczyk (2004)	utożsamia internacjonalizację z każdą formą działalności gospodarczej podejmowaną przez przedsiębiorstwo za granicą, stawiając znak równości między internacjonalizacją a umiędzynarodowieniem
G.S. Yip (2004)	definiuje umiędzynarodowienie jako zagraniczną ekspansję przedsiębiorstwa i dostosowanie jej do potrzeb międzynarodowych, co skutkuje zróżnicowanymi strategiami biznesowymi w różnych krajach
M.K. Nowakowski (2005)	rozumie internacjonalizację jako proces, w którym firmy zwiększają świadomość wpływu działalności międzynarodowej na ich przyszły rozwój oraz nawiązują relacje i zawierają transakcje z firmami z innych krajów, zarówno w formie biernego, jak i aktywnego zaangażowania
K. Fonfara (2009)	definiuje internacjonalizację jako ekspansję przedsiębiorstwa na rynki zagraniczne, powiązaną z wychodzeniem poza rynek lokalny i obejmującą relacje handlowe z klientami, dostawcami i konkurentami
J. Johanson i J.E. Vahlne (2009)	rozszerzają definicję internacjonalizacji z 1977 r., wprowadzając aspekt sieciowości. Internacjonalizacja jest postrzegana jako wielostronny proces rozwoju sieci biznesowej oraz rezultat działania przedsiębiorstwa w celu wzmocnienia pozycji w sieci
M.K. Witek-Hajduk (2010)	utożsamia internacjonalizację z umiędzynarodowieniem i definiuje ją jako proces tworzenia powiązań między różnymi elementami łańcucha wartości przedsiębiorstwa a rynkami zagranicznymi, zarówno w formie biernego pozyskiwania, jak i aktywnego zaangażowania zasobów
M. Peng i K. Meyer (2011)	utożsamiają internacjonalizację z procesem angażowania zasobów przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych w celu zdobywania wiedzy przez doświadczenie, co stopniowo redukuje niepewność dotyczącą danego rynku zagranicznego
Z. Pierścionek (2011)	definiuje internacjonalizację jako wszelkie formy powiązań przedsiębiorstwa z rynkami zagranicznymi.
S. Hollensen (2011)	definiuje internacjonalizację jako prowadzenie działalności gospodarczej w wielu krajach świata, czasem ograniczonej do konkretnego regionu, np. Europy. Jest to narzędzie umożliwiające zwiększenie sprzedaży, poprawę konkurencyjności oraz łatwiejszy dostęp do nowych zasobów, idei, rynków i technologii
S. Cavusgil i in. (2012)	rozumieją internacjonalizację jako proces zwiększania zaangażowania przedsiębiorstwa w biznes międzynarodowy

M. Jarosiński (2013)	definiuje internacjonalizację jako proces ekspansji międzynarodowej przedsiębiorstwa poprzez nawiązywanie relacji z innymi podmiotami, prowadzących do transakcji handlowych lub poprawy pozycji konkurencyjnej na rynkach zagranicznych
G. Karasiewicz (2013)	interpretuje internacjonalizację na poziomie mikro jako międzynarodową wymianę i aktywność przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych
Ch.W.L. Hill (2013)	definiuje internacjonalizację jako wybór konkretnej strategii ekspansji międzynarodowej, obejmującej decyzje dotyczące rynków docelowych, formy wejścia na rynki zagraniczne, czasu i skali wejścia, zakresu zaangażowanych zasobów oraz nawiązanych relacji sieciowych itp.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Barłożewski, K. (2017). Wpływ ekspansji zagranicznej na efektywność przedsiębiorstw, Wydawnictwo C.H. Beck, s. 16-18; Rymarczyk, J. (2004). Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa, s. 19; Fonfara, K. (2009). Zachowanie przedsiębiorstwa w procesie internacjonalizacji. Podejście sieciowe, PWE, Warszawa, s. 11; Pierścionek, Z. (2011). Zarządzanie strategiczne w przedsiębiorstwie, PWN, Warszawa, s. 358; Hollensen, S. (2011). Global Marketing: A Decision-Oriented Approach, Prentice Hall, Essex, s. 58; Jarosiński, M. (2013). Procesy i modele internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa, s. 19-22; Cavusgil, S.T. i inni (2012). International Business: The New Realities, Pearson Prentice Hall, New Jersey, s. 45-47; Johanson, J., Vahlne, J.E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments, "Journal of International Business Studies", vol. 8 nr 1, s. 23-24; Johanson, J., Vahlne, J.E. (2009). The Uppsala internationalization model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership, "Journal of International Business Studies", vol 40, s. 1411-1431; Nowakowski, M.K. (2005). Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji, oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 22; Peng, M., Meyer, K. (2011). International Business, Cengage Learning EMEA, Londyn, s. 343; Witk-Hajduk, M.K. (2010). Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej, oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 24-25; Hill, Ch.W.L. (2013). International Business. Competing in the Global Marketplace, wydanie 9, McGraw-Hill, IRWIN, Nowy Jork, s. 492-495; Calof, J.L., Beamish, P.W. (1995). Adapting to foreign markets: Explaining the internationalization, "International Business Review", vol. 4, nr 2, s. 116; Karasiewicz, G. (2013). Marketingowe strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw. podejście holistyczne, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa, s. 109; Yip, G.S. (2004). Strategia globalna, PWE, Warszawa, s. 30-35.

Analizując poszczególne treści definicji (tabela 2.1), można je poklasyfikować w kontekście różnych kategorii odnoszących się do rynków i podmiotów zagranicznych. Kilka kluczowych sformułowań obejmuje:

- ekspansję, zaangażowanie (K. Fonfara; M. Jarosiński; J. Johanson i J.E. Vahlne (1977); M. Peng, K. Meyer; Cavusgil i in.);
- aktywność, działalność gospodarcza (J. Rymarczyk; M. Gorynia; S. Hollensen; G. Karasiewicz);
- tworzenie powiązań w ramach sieci biznesowej (Z. Pierścionek; M.K. Nowakowski; J. Johanson i J.E. Vahlne);
- narzędzie poprawy konkurencyjności (S. Hollensen);
- wynik podejmowanych działań (J. Johanson i J.E. Vahlne);
- proces formułowania i wdrażania strategii działania (Ch.W.L. Hill).

Kwestią dyskusyjną w aspekcie omawianego zagadnienia wydaje się być lista kryteriów uznania przedsiębiorstwa za międzynarodowe. Według niektórych badaczy,

konieczne jest, aby firma prowadziła działalność na co najmniej dwóch rynkach zagranicznych. Natomiast niektórzy postulują, że wystarczy, gdy przedsiębiorstwo importuje produkty z rynków zagranicznych, aby uznać je za zinternacjonalizowane<sup>114</sup>. Oznacza to, że w obecnych warunkach wzajemnych powiązań rynkowych praktycznie każde przedsiębiorstwo można uznać za międzynarodowe, zgodnie z tym podejściem. W tej sytuacji, jedynym sposobem odróżnienia między przedsiębiorstwami byłoby porównywanie stopnia ich internacjonalizacji, uwzględniając zakres, tj. liczbę obszarów funkcjonalnych związanych z rynkiem zagranicznym, oraz intensywność relacji z rynkami zagranicznymi. Oba te czynniki mogą stanowić miary stopnia internacjonalizacji<sup>115</sup>.

Obecnie powszechnie stosowanym wskaźnikiem mierzącym procesy realokacyjne jest Indeks Transnarodowości (TNI), publikowany przez UNCTAD. TNI ocenia stopień internacjonalizacji działalności danego państwa lub przedsiębiorstwa na podstawie wartości aktywów zagranicznych, obrotu zagranicznego i liczby pracowników zatrudnionych w zagranicznych filiach. Dodatkowo, dla analizy tego zjawiska często wykorzystuje się dane dotyczące handlu międzynarodowego, przepływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich, analiz przypadków oraz informacje o poziomie zatrudnienia. Inna metoda pomiaru internacjonalizacji obejmuje gromadzenie danych od firm dotyczących ich wydatków na tego rodzaju działalność, co stanowi popularny sposób oceny wartości rynku<sup>116</sup>. W kontekście globalnego napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, World Investment Report z roku 2020<sup>117</sup> wskazuje Japonię, Stany Zjednoczone oraz Niemcy jako kraje o najwyższym odpływie inwestycji. Natomiast na największy napływ inwestycji międzynarodowych wskazuje się w Stanach Zjednoczonych, Chinach i Indonezji.

Rozwijająca się teoria międzynarodowego zaangażowania przedsiębiorstw skupia się na podmiotach działających na niedoskonałych rynkach produktów i czynników produkcji, uwzględniając zróżnicowane wyposażenie krajów w czynniki wytwórcze. Jednakże, eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej napotyka pewne trudności w pełnym wyjaśnieniu kwestii zaznaczonych w paradygmacie internacjonalizacji przedsiębiorstw. Jednym z ograniczeń jest to, że koncentruje się głównie na zagranicznych inwestycjach bezpośrednich, pomijając inne formy zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw<sup>118</sup>.

---

<sup>114</sup> Barłózewski, K. (2017). Wpływ ekspansji zagranicznej na efektywność przedsiębiorstw..., op. cit., s. 20.

<sup>115</sup> Gorynia, M. (2007). Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw..., op. cit., s. 360.

<sup>116</sup> Odrobina, A. (2009). Delokalizacja jako skutek globalizacji i integracji, Difin, Warszawa, s. 99-100.

<sup>117</sup> World Investment Report (2020). International Production Beyond the Pandemic, UNCTAD/WIR, s. 5-6.

<sup>118</sup> Gorynia, M. (2007). Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw..., op. cit., s. 360.

W niniejszym podrozdziale, rozważania dotyczące wymiany międzynarodowej przedstawione zostaną z wyszczególnieniem koncepcji teoretycznych przedsiębiorstwa międzynarodowego w historii myśli ekonomicznej oraz przesłanek płynących z uczestnictwa w procesach umiędzynarodowienia. W celu uporządkowania analizy, poszczególne poglądy uwzględniono według podejścia tradycyjnego (historycznego, które pozwala na analizę powstających po sobie koncepcji oraz na ukazanie związków między poszczególnymi poglądami).

W okresie przełomu XV i XVI wieku nastąpiło zwiększenie aktywności gospodarczej w Europie, a co za tym idzie, rozwój handlu międzynarodowego. Zjawisko to zostało zainicjowane przez wielkie odkrycia geograficzne i postęp technologiczny. Dodatkowo, ewolucja objęła obszary społeczne, kulturalne i religijne. Okres odrodzenia oznaczał więc odrzucenie średniowiecznych norm społecznych i regulacji, jednocześnie otwierając nowe dziedziny działalności, w tym inwestycji kapitałowych jak i przemysłowych. Zwiększona aktywność gospodarcza przyczyniła się do ustępowania feudalizmu na rzecz rozwijającej się wymiany towarowej i wzrostu znaczenia produkcji dóbr. Warunki te sprzyjały kształtowaniu się ustroju kapitalistycznego<sup>119</sup>.

Zmiany społeczno-gospodarcze wywołały zainteresowanie kwestiami ekonomicznymi, co zaowocowało pojawieniem się kierunku myśli ekonomicznej znanego merkantylizmem<sup>120</sup>. Dorobek naukowy merkantylistów nie był jednolity, koncentrował się głównie wokół doświadczeń przedsiębiorców handlowych oraz polityków, którzy opisywali swoje interesy i wyzwania tego okresu. Na początku merkantylści koncentrowali się głównie na kwestiach związanych z systemem monetarnym. Według ich poglądów, państwo powinno podejmować działania mające na celu akumulację kruszców, co jest szczególnie istotne dla dobrobytu kraju<sup>121</sup>.

Wraz z rozwojem produkcji manufakturowej w XVII wieku, polityka merkantylistyczna przeszła zaawansowanego etapu. Istotnym celem stało się generowanie wartości dodatkowej w kraju, podkreślając jednocześnie rolę handlu międzynarodowego jako środka do zwiększania bogactwa. T. Mun, w swoim dziele "England's Treasure by Forraign Trade", argumentował, że utrzymanie rezerw szlachetnych metali oraz korzystny bilans

---

<sup>119</sup> Landerth, H., Colander, D.C. (2005). Historia myśli ekonomicznej. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 57-58.

<sup>120</sup> Określenie ma swoje korzenie w włoskim słowie "mercante" – oznaczającym kupca. Termin ten został użyty po raz pierwszy przez Adama Smitha, który krytykował merkantylistyczny system handlowy w swoim dziele "Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów", Smith, A. (2007). Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów. T. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 280-310.

<sup>121</sup> Wilson, Ch. (1957). 'Mercantilism': Some Vicissitudes of an Idea, "The Economic History Review, New Series", vol. 2 nr 10, 181–188, s. 187.

handlowy przyczyniają się do budowy bogactwa państwa<sup>122</sup>. Z kolei import i nadmierne spożycie w kraju były postrzegane jako negatywne czynniki dla sytuacji gospodarczej<sup>123</sup>. Zwolennicy merkantylnizmu akceptowali import surowców i towarów niezbędnych do produkcji przemysłowej, priorytetowo zalecając jednak zwiększenie eksportu, zwłaszcza produktów przemysłowych. Produkcję eksportową wspierano specjalnymi środkami, a celem ograniczenia importu wprowadzano cła. Zwolennicy merkantylnizmu podkreślali również znaczenie zdobywania nowych rynków. Z powodu niewielkich rozmiarów, wysokiej wartości i łatwego zbytu, eksportowano głównie wyroby przemysłowe. Surowce i produkty rolne zajmowały w imporcie dominujące miejsce ze względu na ich niskie ceny. Import wyrobów przemysłowych był jednoznacznie odradzany, a eksport złota był zakazany.

Merkantylnizm, chociaż kojarzony z przestarzałymi poglądami, według niektórych autorów, nadal pozostaje aktualny i może istnieć równolegle z nurtem liberalnym w światowej gospodarce. W dzisiejszych czasach obserwowana jest nowa odmiana merkantylnizmu, której celem jest generowanie najwyższej innowacyjności gospodarek<sup>124</sup>. Wszystkie podmioty dążą do stworzenia gospodarki opartej na wiedzy<sup>125</sup>.

Pojęcie przewagi komparatywnej ekonomii międzynarodowej jest obecne od początku XIX wieku i zostało wprowadzone przez D. Ricardo. Teoria, która zakłada, że napędzającą siłą handlu międzynarodowego jest jedynie zróżnicowanie wydajności pracy między krajami, jest znana jako model ricardiański<sup>126</sup>. Według tego modelu, handel między dwoma krajami staje się korzystny, gdy każdy z nich eksportuje dobra, w produkcji których ma przewagi komparatywne. Kraj posiada przewagę komparatywną w produkcji danego dobra, gdy koszt alternatywnej produkcji, przeliczony na inne dobra, jest niższy w tym kraju niż w innych krajach. Handel międzynarodowy przyczynia się do globalnego wzrostu produkcji, ponieważ umożliwia krajom skoncentrowanie się na produkcji dóbr, w których posiadają przewagi komparatywne<sup>127</sup>. W rezultacie, każdy kraj uczestniczący w wymianie międzynarodowej odnosi korzyści, zwiększając jednocześnie skalę produkcji w porównaniu z sytuacją, gdyby

---

<sup>122</sup> Mun, T. (1895). *England's Treasure by Foreign Trade (1664)*, MacMillan, London, s. 7.

<sup>123</sup> *Ibidem*, s. 9-15.

<sup>124</sup> Joseph A. Schumpeter w pracy "Teoria rozwoju gospodarczego" (1960) szczegółowo omawia innowacyjność, argumentując, że głównym czynnikiem napędzającym rozwój gospodarczy są siły wewnętrzne, a wśród nich szczególnie istotne są innowacje.

<sup>125</sup> Mazzucato, M. (2016). *Przedsiębiorcze państwo. Obalić mit o relacji sektora publicznego i prywatnego*, Wydawnictwo Ekonomiczne Heterodox, Poznań, s. 8-10, 280-285; Rodrick, D. (2013). *The New Mercantilist Challenge*, Project Syndicate (dostęp dnia: 20.12.2022).

<sup>126</sup> Ricardo, D. (1929). *Zasady ekonomii politycznej i podatkowania*, Wydanie drugie, Biblioteka Wyższej Szkoły Handlowej, Warszawa, s. 98-116.

<sup>127</sup> Krugman, P.R., Obstfeld, M. (2007). *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i praktyka*, t. 1. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 40-44.

nie zachodził międzynarodowy handel. W ramach tej teorii nie ocenia się bezpośrednio jednostkowych kosztów produkcji tego samego towaru w dwóch krajach. Zamiast tego, analizuje się proporcje jednostkowych kosztów produkcji dwóch wybranych dóbr w obu krajach.

Zgodnie z tym podejściem, dany kraj może korzystać z handlu międzynarodowego nawet w przypadku braku absolutnej przewagi w produkcji jakiegokolwiek dobra. Wystarczy, że posiada relatywną przewagę w produkcji konkretnego towaru, aby stać się jego eksporterem.

Oprócz koncepcji przewag komparatywnych D. Ricardo, w literaturze pojawia się drugi rodzaj przewagi, typu Balassy<sup>128</sup>. W interpretacji B. Balassy, wysokie korzyści mogą wynikać nie tylko z wysokiej opłacalności produkcji i eksportu określonej grupy produktów w danym kraju, lecz także w sytuacji, gdy opłacalność jest niska. Analiza przewag komparatywnych w tym kontekście może być traktowana jako przybliżenie zdolności danego kraju do rywalizacji na rynkach międzynarodowych, stanowiąc jednocześnie fundament do oceny bieżącej konkurencyjności kraju oraz jej ewolucji w przeszłości. Stąd, w literaturze pojawia się argumentacja, że przewagi komparatywne według Balassy lepiej rozumiane są jako przewagi konkurencyjne<sup>129</sup>. Ciągłe rozwijanie teorii Balassy i stosowane przez niego metody badawcze stanowią obecnie istotne narzędzie w analizie zdolności konkurencyjnej państwa w kontekście handlu międzynarodowego i szerszej wymiany międzynarodowej<sup>130</sup>.

J.S. Mill, jako wybitny reprezentant liberalizmu, uznawał handel za narzędzie wspierające harmonię interesów między narodami. W jego przekonaniu handel miał stanowić kluczowe źródło budowania obszarów określanych przez niego jako "cywilizacje moralności" w miejscach, gdzie moralność ta była nieobecna. Jego wizją było, że rozwinięte kontakty handlowe miałyby przyczynić się do przezwyciężenia izolacji i zaściankowości narodów. Wspólny cel osiągania wzajemnego dobrobytu sprzyjał łączeniu interesów, co powodowało, że dobrobyt we własnym kraju był uzależniony od postępu w innych krajach. W jego przekonaniu stosunki między narodami mogły przybierać formę gry o sumie dodatniej, gdzie wszyscy odnoszą korzyści<sup>131</sup>.

W przeciwieństwie do swoich nauczycieli, takich jak A. Smith czy D. Ricardo, J.S. Mill nie podchodził do kwestii wolnego handlu w sposób bezkrytyczny. Był świadomy

---

<sup>128</sup> Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. The Manchester School, vol. 33, nr 2, s. 99-123.

<sup>129</sup> Misala, J. (2011). Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej, PWE, Warszawa, s. 166.

<sup>130</sup> Ibidem, s. 165-166.

<sup>131</sup> Gołota, Ł. (2016). Teoria handlu międzynarodowego Johna Stuarta Milla, „Stosunki Międzynarodowe - International Relations”, vol. 52, nr 2, s. 105-121.

negatywnych skutków dominacji "ducha handlowego", który objawiał się egoistycznym podejściem w relacjach między państwami. J.S. Mill uznawał politykę protekcjonizmu za marnotrawstwo, a jej skutkiem za powiększanie "narodowej straty". Krytykował doktrynę merkantylizmu, zwłaszcza argument o podwyższaniu stopy bezrobocia w kraju w wyniku importu towarów z zagranicy. Jego zdaniem, alternatywa nie sprowadzała się do wyboru między zatrudnieniem własnej grupy ludności lub cudzoziemców, lecz między zatrudnieniem jednej grupy ludności a innej, uwzględniając efektywniejsze wykorzystanie czynników produkcji i strukturalne zmiany w gospodarce kraju wynikające ze swobody wymiany<sup>132</sup>. J.S. Mill w swoich badaniach nad teorią wymiany nie skupia się jedynie na pytaniu, czy handel przynosi korzyści, lecz analizował, w jaki sposób handel jest opłacalny i dla kogo. Był pierwszym ekonomistą, który wprowadzał analizę popytu i elastyczności, a w jego pracach pojawiało się zagadnienie ceny. Ten innowacyjny kierunek badań jest istotnym postępem w lepszym zrozumieniu mechanizmów funkcjonowania międzynarodowego systemu handlowego, wyprzedzając wyobrażenia epoki, w której żył<sup>133</sup>.

J.S. Mill odegrał ważną rolę w rozwinięciu klasycznej teorii handlu międzynarodowego, która dąży do zrozumienia korzyści płynących z handlu oraz wpływu warunków handlowych na ich podział między uczestniczące kraje, przy założeniu, że bilans płatniczy pozostanie zrównoważony. Jego badania wyznaczyły nowy etap w rozwoju myśli ekonomicznej. Następnie, badacze neoklasycyści, tj. A. Marshall, E. Hecksher, B. Ohlin, W. Stolper i P.A. Samuelson rozwijali teorię Milla, wprowadzając pewne założenia dotyczące zmian kosztów produkcji w poszczególnych krajach. Współczesną postać tej doktryny nadała grupa ekonomistów, a J.S. Mill stanowił pomost między teorią komparatywną D. Ricardo a nowoczesnymi teoriami handlu<sup>134</sup>.

W świetle teorii obfitości zasobów, znanej również jako teoria Heckschera-Ohlina, sugeruje się, że każdy kraj powinien skupić się na produkcji i eksporcie towarów, do których stworzenia wymagane jest bardziej intensywne wykorzystanie posiadanych czynników wytwórczych. Ten aspekt jest nazywany teorematem H-O. Jednakże, aby to założenie mogło być stosowane, konieczne jest spełnienie różnych warunków, takich jak identyczne preferencje nabywców, podobna technologia produkcji w każdym kraju, brak ograniczeń w

---

<sup>132</sup> Mill, J.S. (1859). *Zasady ekonomii politycznej z niektórymi zastosowaniami do ekonomii społecznej*, t. 2, Drukarnia Jozafata Ohryzki, Petersburg.

<sup>133</sup> Gołota, Ł. (2016). *Teoria handlu międzynarodowego Johna Stuarta Milla...*, op. cit., s. 105-121.

<sup>134</sup> *Ibidem*.

handlu oraz możliwość przemieszczania czynników produkcji wewnątrz kraju przy jednoczesnym braku tej mobilności na poziomie międzynarodowym<sup>135</sup>.

Drugą część teorematu wynikającego z analizy Heckschera-Ohlina, która zakłada wyrównywanie się cen czynników produkcji w warunkach wolnego handlu, nazywa się teorematem Heckschera-Ohlina-Samuelsona (teoremat H-O-S). Zgodnie z tym założeniem, specjalizacja w produkcji opartej na obfitych zasobach prowadzi do wzrostu cen tych zasobów oraz obniżenia cen zasobów wykorzystywanych do produkcji dóbr zastępowanych przez import. Mimo braku mobilności czynników produkcji, handel międzynarodowy przyczynia się do wyrównywania cen tych czynników. Jest to rodzaj substytutu dla mobilności migracji czynników produkcji, gdyż eksport produktów opartych na konkretnym czynniku produkcji pośrednio sprzyja eksportowi tego czynnika na rynek partnera handlowego<sup>136</sup>.

Próby empirycznej weryfikacji teorematu Heckschera-Ohlina często nie potwierdziły jego zastosowania. Wynikało to głównie z trudności w spełnieniu założeń teoretycznych, zwłaszcza dotyczących mobilności czynników produkcji, które z jednej strony, zakładały brak kosztów przemieszczania zasobów w obrębie kraju czy przedsiębiorstwa, a z drugiej, nie uwzględniały wykraczania tej mobilności poza granice kraju. Teoria również nie uwzględniała postępu w handlu wewnątrzgałęziowego, który rozwijał się głównie między krajami o podobnym stopniu zaawansowania, opierając się na korzyściach skali<sup>137</sup>. Założenie o identycznych metodach produkcji w poszczególnych krajach okazało się także zbyt uproszczone. Przewagi przedsiębiorstw często wynikały z czynników zewnętrznych, takich jak transfer technologii, poprawa jakości produktu czy organizacja produkcji, co nie było uwzględnione w tej teorii<sup>138</sup>.

Zgodnie z klasycznym modelem handlu zagranicznego, przewagi komparatywne pełniły kluczową rolę fundamentu korzystnej specjalizacji produkcji i rozwoju handlu międzynarodowego. Natomiast, zgodnie z teorią obfitości zasobów Heckschera-Ohlina, kraj miał eksportować towary, do których produkcji zużywa się stosunkowo dużo dostępnego w danym kraju obficie występującego czynnika produkcji. Jednakże, mimo znaczących prób

---

<sup>135</sup> Jasiński, L.J. (2014). Korzyści handlowe dla wszystkich. Uogólnienie i reinterpretacja teorii korzyści komparatywnych. Centrum Europejskie Natolin, Warszawa, s. 35-36.

<sup>136</sup> Maciejewski, M. (2017). Determinanty wykorzystania czynników wytwórczych w strukturze eksportu państw Unii Europejskiej, „Horyzonty Polityki”, Akademia Ignatianum w Krakowie, vol.8, nr 22, s. 131-149.

<sup>137</sup> Cieślík, A. (2000). Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 23-24; Morawczyński, R. (2005). Eksport małych i średnich przedsiębiorstw a zatrudnienie. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 684, s. 42-56.

<sup>138</sup> Gorynia, M. (1988). Teoria handlu międzynarodowego a zagadnienie internacjonalizacji przedsiębiorstwa, „Ekonomista”, nr 5, s. 957-965.



wyjaśnienia procesu wymiany międzynarodowej, teorie te nie wyjaśniają trzech istotnych zjawisk, które miały miejsce w światowym handlu zagranicznym w XX wieku. Po pierwsze, znaczący udział w globalnej wymianie handlowej przypada na krajowe relacje oparte na zbliżonych zasobach czynników produkcji, co jest szczególnie widoczne w intensywnej wymianie między krajami o zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego. Po drugie, duża część światowego handlu skupia się na wymianie produktów o podobnych właściwościach, funkcjonujących jako substytuty. W tym kontekście istotną rolę odgrywa także wymiana wewnątrzgałęziowa, co prowadzi do odmiennej interpretacji procesów specjalizacji produkcji.

Po trzecie, rozwój wymiany handlowej w powojennym okresie często zachodził bez konieczności odpowiedniej realokacji czynników produkcji oraz bez wprowadzania zmian w dystrybucji dochodów. Te zjawiska były szczególnie widoczne głównie w Europie Zachodniej i Ameryce Północnej<sup>139</sup>.

W XX wieku w wielu krajach zauważalne było wzmożenie zjawiska równoczesnego eksportu i importu dóbr pochodzących z tych samych branż i stanowiących bliskie substytuty. H. Grubel i P. Lloyd zdefiniowali i opisali to zjawisko jako handel wewnątrzgałęziowy<sup>140</sup>. Teoria handlu wewnątrzgałęziowego opiera się na dorobku związanym z ideą dwóch głównych form różnicowania produktów. Pierwsze z nich to różnicowanie poziome, odnoszące się do dóbr homogenicznych z perspektywy producenta, jednak postrzeganych przez nabywców jako zróżnicowane ze względu na cechy niezwiązane z jakością, takie jak smak, zapach czy kolor. Druga forma różnicowania nosi nazwę pionowej i związana jest z jakością oraz kosztem produkcji różnych wariantów tego samego produktu<sup>141</sup>.

Jak podkreśla E. Mińska-Struzik, zintensyfikowanie wymiany o charakterze wewnątrzgałęziowym wśród krajów o podobnych charakterystykach, takich jak poziom relatywnych kosztów produkcji, zastosowane technologie wytwarzania i preferencje

---

<sup>139</sup> Krugman, P.R. (1981). Interindustry Specialization and the Gains from Trade, "The Journal of Political Economy", vol. 89, nr 5, s. 959-973.

<sup>140</sup> Grubel, H.G., Lloyd, P.J. (1975). Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products, Wiley, Nowy Jork; Krugman P.R. (1981). Interindustry Specialization and the Gains from Trade, "The Journal of Political Economy", vol. 89, nr 5, s. 959-973; Czarny E. (2002). Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego, Monografie i Opracowania SGH, nr 496, SGH, Warszawa; Indeks handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda przyjmuje zakres wartości od 0 do 1. Wartości skrajne oznaczają odpowiednio brak wymiany międzygałęziowej (indeks równy 0) oraz pełne nakładanie się handlu (indeks równy 1). Mińska-Struzik, E. (2014). Rozważania nad aktualnością tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego, „Gospodarka Narodowa”, vol. 269, nr 1, s. 81.

<sup>141</sup> Łapińska, J. (2009). Przyczyny rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej w nowych teoriach handlu międzynarodowego, „Acta Universitatis Nicolai Copernici Oeconomia”, vol 40, s. 147–163; Inne formy różnicowania produktów w literaturze obejmują, np. zróżnicowanie produktu typu „gradient” Graya lub zróżnicowanie produktu na podstawie zasady „kompleksowości” oraz „informacji” Cavessa, Zielińska-Głębocka, A. (1996). Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego, Wydawnictwo UG, Gdańsk, s. 82-87.

konsumentów, zmusiło teoretyków do zmiany podejścia do modelowania handlu. Tradycyjne założenia klasycznego podejścia ricardiańskiego i neoklasycznego modelu Heckschera-Ohlina (H-O) stopniowo ustępowały miejsca rozszerzonemu zestawowi narzędzi pochodzących z modeli konkurencji niedoskonałej, rozwijających się w latach 60. i 70 XX wieku. Rozwój nowego nurtu teoretycznego przyspieszył w latach 80. XX wieku, głównie z dwóch powodów: wzrost integracji państw wysoko rozwiniętych i powszechność wymiany dóbr o identycznych charakterystykach, co sprawiło, że ignorowanie tych zjawisk stało się niemożliwe. W tym okresie zauważono istotne zmiany w podejściu teoretyków, którzy zrezygnowali z tworzenia ogólnych konstrukcji teoretycznych opartych na rygorystycznych założeniach o stałych przychodach niezależnie od skali produkcji. Zamiast tego nowi teoretycy skoncentrowali się na wyjaśnianiu szczególnych przypadków obserwowanych w rzeczywistości<sup>142</sup>.

W kontekście analizy intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej pojawiają się znaczne wątpliwości w zakresie właściwego stopnia agregacji danych, zwłaszcza jeśli chodzi o poziom zróżnicowania produktów w ramach tej samej branży<sup>143</sup>. Czynniki decydujące o rozwoju tego rodzaju wymiany obejmują niewielkie różnice w poziomie rozwoju gospodarczego państw uczestniczących w handlu, podobny poziom dochodów *per capita*, zbliżone preferencje konsumentów, stosunkowo duże otwarcie gospodarek handlujących krajów (np. wynikające z likwidacji barier handlowych w wyniku integracji gospodarczej) oraz ograniczone odległości między rynkami, co wpływa na koszty transportu i ceny<sup>144</sup>.

Kluczową rolę odgrywają także podobne preferencje konsumentów w krajach o zbliżonym poziomie dochodów, co stanowi podstawę hipotezy nakładania się popytu i strumieni handlu zagranicznego. W konkurencji monopolistycznej zróżnicowanie produktów decyduje o ich substytucyjności, co odgrywa kluczową rolę w rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej, podczas gdy komplementarność produktów charakteryzuje międzygałęziowy handel zagraniczny<sup>145</sup>.

M. Porter, w swoim dziele pt. Przewaga konkurencyjna narodów (z ang. *Competitive advantage of nations*) przeniósł pojęcie przewagi konkurencyjnej z poziomu indywidualnych

---

<sup>142</sup> Mińska-Struzik, E. (2014). Rozważania nad aktualnością tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego..., op. cit., s. 75.

<sup>143</sup> Luciani, S.F. (1981). A Note to the Concept of Two Way Trade, "Review of World Economics", vol. 117, nr 1, s. 136-141.

<sup>144</sup> Szajner, P. (2018). Wewnątrzgałęziowa wymiana handlowa polskiej branży mleczarskiej. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 509, s. 406-416; Czarny E. (2002). Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego..., op. cit., s. 7-35.

<sup>145</sup> Linder, S.B. (1961). An Essay on Trade and Transformation, Almqvist & Wiksells Boktryckeri AB, Uppsala, s. 140.

przedsiębiorstw na całe państwo lub gospodarkę narodową. W jego ocenie konkurencyjność państw jest tylko w niewielkim stopniu uzależniona od dostępności zasobów naturalnych, siły roboczej, stóp procentowych czy wartości waluty. Kluczowym czynnikiem determinującym konkurencyjność jest zdolność krajowego przemysłu do kreowania innowacji (Porter, 1990, s. 73). Porter wyróżnił cztery kategorie czynników, nazywane "diamentem przewagi konkurencyjnej państw", tj<sup>146</sup>.

- wyposażenie kraju w czynniki wytwórcze – obejmuje dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej, infrastruktury i bazy naukowej;
- czynniki popytowe na krajowym rynku – uwzględnia występowanie w danym kraju zapotrzebowania na konkretne produkty i usługi;
- sektor wspierający i pokrewny – odnosi się do obecności lub braku sektorów dostawców lub wspierających;
- strategia, struktura i metody walki konkurencyjnej – obejmuje warunki tworzenia, organizacji i zarządzania przedsiębiorstwami.

Kategorie decydujące o przewadze konkurencyjnej wzajemnie oddziałują na siebie, a konkurencyjność kraju wynika z kompleksowego wpływu wszystkich wymienionych czynników. Na cztery składowe diamentu Portera wpływ mają również dwa czynniki spoza diamentu: rola przypadku i polityka rządu. Rola przypadku (zwana szansami) odnosi się do przełomowych wydarzeń, których nie da się przewidzieć. Tworzą one nowe warunki dla funkcjonowania podmiotów gospodarczych (np. rewolucyjne wynalazki, fluktuacje na rynkach finansowych lub surowcowych, działania zbrojne)<sup>147</sup>.

Z kolei polityka rządu może kształtować korzystne warunki dla rozwoju przedsiębiorstw i pobudzać ich konkurencyjność. W zakres obowiązków państwa według Portera wchodzi wspieranie rozwoju wyspecjalizowanych czynników produkcji, ustalanie jednoznacznych norm dotyczących produktów, standardów środowiskowych i bezpieczeństwa, unikanie interwencji na rynkach finansowych ograniczanie bezpośredniej współpracy między konkurentami, promowanie inwestycji w kapitał ludzki, innowacje i infrastrukturę, prowadzenie polityki antymonopolowej, aktywności w zakresie deregulacji i prywatyzacji oraz utrzymanie otwartego dostępu do rynków<sup>148</sup>.

---

<sup>146</sup> Porter, M.E. (1990). The Competitive advantage of nations, "Harvard Business Review", vol. 68, nr 2, s. 78; Klincewicz, K. (red.) (2016). Zarządzanie, organizacje i organizowanie – przegląd perspektyw teoretycznych, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, s. 278-279.

<sup>147</sup> Porter, M.E. (1990). The Competitive advantage of nations..., op. cit., s. 87-90; Klincewicz, K. (red.) (2016). Zarządzanie, organizacje i organizowanie – przegląd perspektyw teoretycznych..., op. cit, s. 279-280.

<sup>148</sup> Ibidem.

H. Davies i P. Ellis<sup>149</sup> podkreślili pewne niedoskonałości w propozycjach zawartych w pracy M. Portera, tj.:

- brak spójności w definicji konkurencyjności, która pierwotnie była analizowana w kontekście produktywności, a później została odniesiona do udziału niektórych sektorów i jednostek gospodarczych na światowym rynku.
- analiza raz obejmuje naród, oznaczając ludzi zamieszkujących daną lokalizację, a innym razem odnosi się do przedsiębiorstw mających tam siedzibę. Dobrobyt narodu nie jest jednoznacznie uzależniony wyłącznie od działań przedsiębiorstw funkcjonujących na jego terytorium, co rodzi pytanie, czy na przykład japońskie przedsiębiorstwa operujące w Stanach Zjednoczonych mają wpływ na przewagę konkurencyjną narodu japońskiego czy amerykańskiego.
- nieoprawna interpretacja w zakresie relacji między zaproponowanym przez Portera pojęciem przewagi konkurencyjnej a klasycznym pojęciem przewagi komparatywnej. Przewaga konkurencyjna odnosi się bowiem do pojęcia rywalizacji między podmiotami w danym sektorze, natomiast przewaga komparatywna dotyczy wyboru lokalizacji dla prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwo.

W literaturze przedmiotu nie istnieje jeden przyjęty sposób klasyfikacji teorii wymiany międzynarodowej. Stąd, niniejszy podział nie wyczerpuje wszystkich możliwych koncepcji związanych z wymianą międzynarodową oraz internacjonalizacją. Poza ujęciem opisanym powyżej, w literaturze można wyróżnić następujące próby klasyfikacji, według autorów (Rysunek AN 2.1-2.2., Tabela AN 2.3-2.5.):

- ujęcie J. Misali, który w przypadku teorii makroekonomicznych wyszedł od międzynarodowego podziału pracy oraz gospodarki światowej, a w analizie z poziomu przedsiębiorstw ukazał perspektywę z punktu widzenia międzynarodowych stosunków gospodarczych;
- ujęcie M.K. Witek-Hajduk, która za punkt wyjścia w klasyfikacji procesu internacjonalizacji przyjęła kluczowe zagadnienia, na których dana teoria się opiera;
- ujęcie G. Karasiewicza, który analizując teorie internacjonalizacji za podstawową zmienną przyjął rodzaj argumentów zastosowanych przez autorów poszczególnych koncepcji;

---

<sup>149</sup> Davies, H., Ellis, P. (2000). Porter's competitive advantage of nations: Time for the final judgement?, "Journal of Management Studies", vol. 37 nr 8, s. 1189–1213.

- ujęcie L.E. Ocampo Figueroa, M.A. Osuna, C.R. Fonga, które przy analizie pojęcia umiędzynarodowienia skoncentrowali się na uwzględnieniu aspektów wyjaśniających omawiany proces i utworzenia charakterystyk.

Ponadto, teorie internacjonalizacji w kontekście analizy przedsiębiorstw międzynarodowych szeroko opisał M. Gorynia<sup>150</sup>. Oto wybrane z nich:

- tradycyjne teorie i koncepcje przedsiębiorstwa międzynarodowego według G. Ietto-Gillies<sup>151</sup>, w których znalazły się:

a) koncepcje marksistowskie

- analiza imperializmu Hobsona,
- teoria imperializmu Lenina,
- poglądy na temat imperializmu oraz gospodarki światowej Bucharina,
- poglądy na temat imperializmu R. Luksemburg.

b) koncepcje neoklasyczne bazujące na doorbku koncepcji kosztów absolutnych A. Smitha oraz teorii kosztów względnych D. Ricardo

- neoklasyczna teoria handlu Heckschera oraz Ohlina,
- koncepcja inwestycji zagranicznych Nurksego,
- koncepcja ruchu kapitału w skali międzynarodowej Iversena

- współczesne teorie i koncepcje przedsiębiorstwa międzynarodowego w ujęciu Ch. Pitelisa oraz R. Sugdena<sup>152</sup>:

- teorie bazujące na koncepcji przedsiębiorstwa nawiązujące do siły rynkowej oraz pozycji monopolistycznej, np. teoria przewagi monopolistycznej Hymera,
- teorie odwołujące się do teorii internalizacji (Coase), np. teoria kosztów transakcyjnych, eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej J.H. Dunninga,
- podejścia bazujące na idei interakcji konkurencyjnej w branżach międzynarodowych, np. koncepcja cyklu życia produktu Vernona
- podejścia z uwagi na makroekonomiczne aspekty rozwoju gospodarczego, np. koncepcja luki technologicznej Posnera, koncepcja cyklu życia produktu Vernona, teoria obszarów walutowych Alibera, ścieżka rozwoju inwestycji J. H. Dunninga.

- współczesne teorie przedsiębiorstw międzynarodowych według G. Ietto-Gillies<sup>153</sup>:

<sup>150</sup> Gorynia, M. (2021). Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym. Aspekty ekonomiczne, finansowe i menedżerskie, Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 133-178.

<sup>151</sup> Ietto-Gillies, G. (2005) Transnational Corporations and International Production. Concepts, Theories and Effects, Edgar Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton.

<sup>152</sup> Pitelis, Ch.N., Sugden, R. (1991). The Nature of the Transnational Firm, Routledge, Londyn-Nowy Jork.

- przełomowe dzieło Hymera (koncepcja przewagi monopolistycznej),
- cykl życia produktu (Vernon),
- reakcje oligopolistyczne oraz geograficzny model ZIB (teoria oligopolistycznej reakcji Knickerbockera),
- obszary walutowe i internacjonalizacja (Aliber),
- internalizacja i korporacja transnarodowa (Coase, Williamson),
- koncepcja eklektyczna J.H. Dunninga,
- fazy w procesie internacjonalizacji, tj. Szkoła Skandynawska,
- akumulacja technologiczna i działalność międzynarodowa,
- nowe teorie handlu i działalność korporacji transnarodowych,
- transnarodowy kapitalizm monopolistyczny,
- państwa narodowe i zachowania strategiczne korporacji transnarodowych

Podrozdział poświęcony teoriom wymiany międzynarodowej oraz internacjonalizacji dostarcza wglądu w główne zasady, koncepcje i podejścia, które kształtują zrozumienie działań gospodarczych na arenie międzynarodowej. Podczas gdy teorie wymiany międzynarodowej koncentrują się na makroekonomicznych aspektach relacji między krajami, teorie internacjonalizacji w większości skupiają się na mikroekonomicznych procesach podejmowanych przez indywidualne przedsiębiorstwa.

Choć teorie dotyczące międzynarodowej wymiany na poziomie makroekonomicznym w niewielkim stopniu skupiają się na rozumowaniu przedstawianym przez indywidualne firmy, analiza tych teorii pozwala lepiej zrozumieć główne przyczyny i korzyści związane z uczestnictwem w procesach internacjonalizacji. Celem nie jest tu pełna dyskusja mechanizmów wyjaśniających podjęcie działalności poza granicami państw, lecz raczej zrozumienie, w jaki sposób ekspansja zagraniczna może wpływać na efektywność gospodarowania na poziomie przedsiębiorstw.

Warto również zauważyć, że w ramach niektórych teorii zakłada się "milcząco", że gdyby międzynarodowa wymiana nie przyniosła korzyści przedsiębiorstwom, nie uczestniczyłyby w niej. Jest to zgodne z przekonaniem, według którego celem podmiotów gospodarczych jest maksymalizacja zysku. W związku z tym można oczekiwać, że dążąc do jego maksymalizacji, firmy będą zaangażowane w działalność międzynarodową do momentu, w którym ich efektywność finansowa będzie rosła, co implikuje pozytywną zależność między

---

<sup>153</sup> Jetto-Gillies, G. (2005) *Transnational Corporations and International Production...*op.cit.; Jetto-Gillies, G. (2011) *Transnational Corporations and International Production. Concepts, Theories and Effects*, Edgar Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton; Jetto-Gillies, G. (2019) *Transnational Corporations and International Production. Concepts, Theories and Effects*, Edgar Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton.

stopniem internacjonalizacji a wynikami finansowymi. Niemniej jednak z perspektywy niektórych teorii (np. M.E. Portera), nie można wykluczyć okresowego pogorszenia wyników przedsiębiorstw dokonujących ekspansji za granicę. Wynika to z konieczności budowy przewagi konkurencyjnej na rynkach zagranicznych.

## 2.2. Koncepcje zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Pojęcie zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB, BIZ) stanowi szczególny rodzaj inwestycji, który obejmuje międzynarodowy transfer kapitału, skutkujący utworzeniem przez przedsiębiorstwo oddziału zagranicznego w gospodarce kraju przyjmującego, a także zdolnością do sprawowania nad nim kontroli<sup>154</sup>. Ponadto ZIB reprezentuje formę długoterminowej zagranicznej inwestycji kapitałowej, tworząc warunki dla rozwoju nowego podmiotu gospodarczego w innym kraju lub przejęcia dostatecznej liczby udziałów w istniejącym przedsiębiorstwie zagranicznym, co umożliwi pełną kontrolę nad nim<sup>155</sup>. Z powyższych definicji wynika, że cechą charakterystyczną ZIB jest jego trwały charakter oraz wpływ korporacji transnarodowych na globalną działalność gospodarczą, co przyczynia się do internacjonalizacji różnych obszarów życia<sup>156</sup>.

W literaturze ekonomicznej, która dotyczy kategorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich, można wskazać dwa główne nurty badawcze, tj.: makro i mikroekonomiczny. W niektórych analizach znajduje się również forma pośrednia - poziom mezoekonomiczny. Podstawą perspektywy makroekonomicznej są zagregowane wartości ZIB w ujęciu kraj-kraj oraz czasami w uszczegółowieniu na poszczególne branże (mezo) lub rynki<sup>157</sup>. Aktywności, które wiążą się z wskazanymi pojęciami, mogą dotyczyć np. badania ścieżek inwestycyjnych konkretnych gospodarek (*Investment Development Path, IDP*)<sup>158</sup> oraz międzynarodowych pozycji inwestycyjnych krajów (*Net Outward Investment Position, NOIP*)<sup>159</sup> lub

---

<sup>154</sup> Krugman, P.R., Obstfeld, M. (1997). Międzynarodowe stosunki gospodarcze, PWN, Warszawa, s. 124.

<sup>155</sup> Pach, J. (2001). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle bezpieczeństwa ekonomicznego na przykładzie Polski w latach dziewięćdziesiątych XX wieku, Wydawnictwo Naukowe Akademii Pedagogicznej, Kraków, s. 253.

<sup>156</sup> Matusiak, R. (2018). Determinanty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do wybranych krajów Europy środkowej, „Optimum- studia ekonomiczne”, nr 1, s. 180.

<sup>157</sup> Gorynia, M. (2021). Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym. Aspekty ekonomiczne, finansowe i menedżerskie, Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 118.

<sup>158</sup> np.: Djokoto, J.G. (2021). The investment development path theory and small states, “Research in Globalization”, Elsevier, vol. 3 nr 100048, s. 1-9.

<sup>159</sup> np. Gorynia, M. (2008). Poland`s evolving Net Outward Investment Position: a cross-industry analysis, “Poznań University of Economics Review”, vol. 8, nr 2, s. 5-25.

(*International Investment Position, IIP*)<sup>160</sup> oraz stanowić instrumenty regulacji w zakresie polityki gospodarczej wobec inwestorów zagranicznych.

Drugie podejście wywodzi się z założenia o roli przedsiębiorstwa jako elementarnego podmiotu kreującego międzynarodową działalność gospodarczą<sup>161</sup>. W kontekście nurtu mikroekonomicznego ZIB analizuje się na poziomie poszczególnych przedsiębiorstw oraz ich relacji z lokalnym otoczeniem. W tym aspekcie skupia się na specyficznych decyzjach inwestycyjnych podmiotów, strategiach ekspansji zagranicznej, efektach transferu technologii i know-how, a także na relacjach z partnerami lokalnymi. Kategoria mikroekonomiczna zajmuje się badaniem konkretnych czynników wpływających na sukces lub niepowodzenie przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Przy czym, wartym podkreślenia jest fakt, że zainteresowanie tym podejściem pojawiało się już w ramach analiz neoklasycznej teorii wymiany międzynarodowej<sup>162</sup>. W niektórych analizach pojawia się również forma pośrednia, tj. poziom mezoekonomiczny, który koncentruje się na wpływie ZIB na poziomie sektorów branżowych czy regionów. Analiza ZIB w tym aspekcie zajmuje się oddziaływaniem inwestycji zagranicznych na konkretne segmenty gospodarki, identyfikując korzyści i wyzwania na poziomie struktur gospodarczych nie należących do kategorii mikro lub makro. Wskazane trzy nurty badawcze dostarczają kompleksowego spojrzenia na zagraniczne inwestycje bezpośrednie, uwzględniając zarówno ogólne tendencje na poziomie kraju, indywidualne decyzje przedsiębiorstw, jak i wpływ na konkretne sektory czy regiony. To zróżnicowane podejście pozwala lepiej zrozumieć pełen zakres oddziaływań ZIB na gospodarkę światową. Każda z wymienionych perspektyw posiada szereg zalet jak również pewne wady- stąd też należy je rozpatrywać w ujęciu komplementarnym, a ich przydatność powinna być klasyfikowana na podstawie konkretnego celu badania.

Zauważyć należy, że historia koncepcji stanowiących podstawę teorii inwestycji zagranicznych i korporacji transnarodowych ma dynamiczny i stosunkowo krótki charakter. Do końca lat 60. XX wieku pojęcie ZIB było badane w dziedzinie ekonomii w dość ograniczonym zakresie<sup>163</sup>. Można tutaj wskazać na problem braku porozumienia wśród

---

<sup>160</sup> np. International investment position statistics, Eurostat ([https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International\\_investment\\_position\\_statistics#Context](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_investment_position_statistics#Context), dostęp dnia: 04.11.2023).

<sup>161</sup> Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym...*, op. cit., s. 118.

<sup>162</sup> Ietto-Gillies, G. (2005) *Transnational Corporations and International Production. Concepts, Theories and Effects*, Edgar Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton; Ietto-Gillies, G. (2011) *Transnational Corporations and International Production. Concepts, Theories and Effects*, Edgar Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton; Ietto-Gillies, G. (2019) *Transnational Corporations and International Production. Concepts, Theories and Effects*, Edgar Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton.

<sup>163</sup> Dunning, J.H., Lundan, M.L. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, Northampton, s. 4.



badaczy w zakresie treści paradygmatu zagranicznych inwestycji bezpośrednich odnośnie istotności pytań dotyczących tej problematyki jak i metod formułowania hipotez oraz ich weryfikacji. Skrajne podejścia obejmują dwa główne wątki, tj.<sup>164</sup>:

- ZIB jest odpowiedzią na racjonalną postawę podmiotów gospodarczych, u których efektywna alokacja zasobów stanowi odpowiedź na niedoskonałość rynku;
- ZIB stanowi narzędzie eksploatacji gospodarek krajów przyjmujących inwestycje.

Brak jednego podejścia prowadzi do znacznego zróżnicowania w zakresie wyjaśnień teoretycznych zjawiska ZIB. Pozwala to na dowolność wyboru poszczególnych aspektów, które są interesujące z punktu widzenia badaczy i prowadzenie pod ich kątem badań<sup>165</sup>. Interpretacja zjawiska z odmiennych pozycji powoduje trudność w uporządkowaniu koncepcji występujących w literaturze oraz, co za tym idzie, braku możliwości stworzenia jednolitej teorii o wyczerpującym oraz syntetycznym charakterze. Niniejsza analiza koncepcji zagranicznych inwestycji bezpośrednich opiera się na podstawowych obszarach teoretycznych, najczęściej spotkanych w literaturze przedmiotu.

Mimo wskazywania już w latach 30. na potrzebę modyfikacji teorii handlu poprzez uwzględnienie przepływu czynników wytwórczych oraz inwestycji zagranicznych, np. w badaniach lokalizacji amerykańskich ZIB w Europie<sup>166</sup>, głębszą analizę tego zjawiska podjął S.H. Hymer<sup>167</sup>, który ukazał, że posiadanie przewagi konkurencyjnej lub monopolistycznej w obszarze finansów, kosztów, marketingu lub innowacji jest podstawą inwestycji zagranicznych, umożliwiając konkurencję na arenie międzynarodowej. Rozwijanie działań za granicą uważano za środek wykorzystywania przez podmiot swoich przewag w zakresie monopolu<sup>168</sup>.

Kolejnym badaczem, który opracował teorię rozwoju zagranicznych inwestycji bezpośrednich, był R. Vernon. Jego hipoteza opierała się na idei cyklu życia produktu. Twierdził, że w początkowych etapach rozwoju produktu przedsiębiorstwa amerykańskie produkują go blisko rynków innowacyjnych w Stanach Zjednoczonych<sup>169</sup>. Przedsiębiorstwo staje się monopolistą w produkcji danego produktu. Z biegiem czasu dochodzi do rozprzestrzenienia produkcji na inne kraje, aż Stany Zjednoczone stają się importerem tego

---

<sup>164</sup> Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym...*, op. cit., s. 119.

<sup>165</sup> Ibidem.

<sup>166</sup> Southard, F.A. (1931). *American Industry in Europe*, Houghton Mifflin, Boston.

<sup>167</sup> Hymer, S.H. (1976). *The international operations of national firms: a study of direct investment*, MIT Press, Cambridge, s. 441–448.

<sup>168</sup> Ciesielska, D., Radło, M.J., Frąszczak, M., Spałek, P. (2016). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw. Implikacje dla teorii i praktyki...*, op. cit., s. 12.

<sup>169</sup> Vernon, R. (1966). *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, "Quarterly Journal of Economics", vol. 80, nr 2, s. 190–207.

dobra. Koncepcja ta odzwierciedla proces przenoszenia produkcji dóbr i usług do krajów o niższym stopniu rozwoju, gdzie koszty produkcji są niższe<sup>170</sup>.

W tym ujęciu, cykl życia produktu obejmuje trzy fazy<sup>171</sup>. W pierwszej fazie wprowadzenie nowego produktu i jego rozwój następuje w ramach sprzyjającej sytuacji rynkowej, gdzie widoczny jest zwiększony popyt klientów, którzy dysponują określonym poziomem dochodu umożliwiającym pokrycie wydatku na zakup dobra. Przy czym, rozpoznanie konkretnej sytuacji na rynku jest najbardziej skuteczne z punktu widzenia przedsiębiorstwa działającego w konkretnym kraju. Faza ta charakteryzuje się koniecznością integracji w zakresie kreacji, marketingu jak i samej produkcji, co stanowi przesłankę do tego, aby produkcja i sprzedaż wyrobu odbywały się w tym samym kraju. Koniec fazy pierwszej charakteryzuje się rozpoczęciem eksportu, mając na uwadze posiadanie monopolu technologicznego, przez co podmiot nie musi uczestniczyć w walce konkurencyjnej i cena nie stanowi podstawy strategii przedsiębiorstwa eksportującego.

Faza druga przynosi zmiany w zakresie konkurencji. Lokalne podmioty z krajów, do których odbywa się eksport, zaczynają się upodabniać do rynku eksportera, co powoduje, że cena zaczyna stanowić znaczący element w strategii przedsiębiorstwa, które w odpowiedzi przenosi produkcję do rynków eksportowych, aby obniżyć koszty produkcji, na tym etapie rozpoczyna się proces realizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

W trzeciej fazie następuje zmniejszenie udziału w rynku podmiotu, który stworzył produkt. W zależności od różnic w kosztach produkcji między krajem przyjmującym inwestycje a krajem macierzystym, wprowadzony zostaje import z tego pierwszego do drugiego.

Z biegiem lat, R. Vernon<sup>172</sup> zmodyfikował pierwotną wersję modelu nazywając przedsiębiorstwo międzynarodowe w zależności od fazy: w pierwszej fazie, oligopol powstający, w drugiej fazie, oligopol dojrzały, w trzeciej zaś, oligopol starzejący się. Przedsiębiorstwa podczas trwania fazy drugiej i trzeciej zwracają uwagę na stabilizację pozycji na rynku, a wysokie koszty stałe generują potrzebę zabezpieczenia swojej pozycji na

---

<sup>170</sup> Dunning, J.H. (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, London, s. 78-80.

<sup>171</sup> Przybylska, K. (1998). *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii międzynarodowego cyklu życia produktu*, "Gospodarka Narodowa", nr 2-3, s. 3; Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym...*, op. cit., s. 121.

<sup>172</sup> Vernon, R. (1971). *Sovereignty at bay: The multinational spread of U. S. enterprises*, Basic Books, New York; Vernon, R. (1977). *Storm over the Multinationals*, Harvard University Press, Cambridge.

rynku, zaś rentowność plasuje się na drugim miejscu, co prowadzi do lokowania filii handlowych oraz produkcyjnych w krajach, do których do tej pory odbywał się eksport<sup>173</sup>.

Teoria oligopolu międzynarodowego została stworzona przez S.H. Hymera<sup>174</sup>, który odrzucił model konkurencji doskonałej, nazywając go nierealistycznym, argumentując, że w modelu tym zagraniczne inwestycje bezpośrednio nie mają możliwości funkcjonowania ze względu na przewagę przedsiębiorstw lokalnych w zakresie kosztów działalności, ośrodków odpowiedzialności i decyzyjności, ryzyka kursowego, prawnych pomyłek i niewłaściwych interpretacji<sup>175</sup>.

Decyzja przedsiębiorstwa dotycząca ekspansji zagranicznej musi być poprzedzona przewagą konkurencyjną nad podmiotami lokalnymi, które aktualnie działają na tym rynku oraz takimi, które rozpoczną działalność w przyszłości. Mimo wyższych kosztów działalności, przewaga ta jest możliwa w sytuacji wykorzystania specyficznych atutów przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania. Wystąpienie tego zjawiska jest możliwe dzięki niedoskonałościom rynku w zakresie produktów, jak i czynników produkcji<sup>176</sup>.

Osiągnięcie przez przedsiębiorstwa przewagi konkurencyjnej w sytuacji niedoskonałej konkurencji można osiągnąć poprzez zróżnicowanie produktów, specyficznych strategii marketingowych, znaków firmowych, stwarzaniu barier wejścia na rynek konkurentom<sup>177</sup>, kapitał ludzki, korzyści skali, ingerencje rządów w produkcje i handel, czy dostęp do rynków kapitałowych<sup>178</sup>. Ponadto, na szczególną uwagę zasługuje wykorzystanie przewagi technologicznej przez inwestorów zagranicznych, w zakresie produktów, procesów oraz technik produkcji, metod organizacji i zarządzania czy marketingu. Ze względu na

---

<sup>173</sup> Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym...*, op. cit., s. 121.

<sup>174</sup> Hymer, S.H. (1976). *The international operations of national firms: a study of direct investment*, MIT Press, Cambridge.

<sup>175</sup> Kindleberger, Ch.P. (1971). *Les Investissements des Etats-Unis Dans le Monde*, Paris; Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym...*, op. cit., s. 121.

<sup>176</sup> J. Dunning oraz A. Rugman wskazali na brak ujęcia w modelu S. Hymera niedoskonałości poznawczych rynku zawartych w teorii kosztów transakcyjnych Olviera Williamsona; Williamson, O.E. (1979), *Transaction cost economics. The governance of contractual relations*, "Journal of Law & Economics", vol. 22, s. 233-261; Dunning, J.H., Rugman, A.M., Hymer, S. (1985). *The influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreign Direct investment*, "American Economic Review", vol. 75, nr 2, s. 228-232.

<sup>177</sup> Robock, S.H., Simmonds, K.R. (1983). *International Business and Multinational Enterprises*, Richard D. Irvin, Homewood, s. 40; Zaskakujące w tym kontekście jest zaliczenie teorii oligopolu międzynarodowego do koncepcji o charakterze makroekonomicznym, ponieważ analiza dokonywana jest na poziomie przedsiębiorstwa oraz branż; De Bodinat, H., De Leersnyder, J.M., Ghertman, M., Klein, J. (1984). *Gestion internationale de l'entreprise*, Dalloz, Paris; Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym...*, op. cit., s. 123.

<sup>178</sup> Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym...*, op. cit., s. 122.

niedoskonałość rynku wiedzy, przedsiębiorstwom bardziej opłaca się stosowanie jej w ramach działalności podmiotu niż sprzedaż<sup>179</sup>.

Przedsiębiorstwa, których działalność odbywa się w warunkach oligopolu, wykorzystują postęp technologiczny w celu uzyskania przewagi konkurencyjnej. Do wyjaśnienia występowania procesu inwestycji zagranicznych może służyć teoria akumulacji technologicznej, która służy analizie lokowania działalności innowacyjnej, w ramach wyspecjalizowanych branż, w analogicznych miejscach przez różnych konkurentów<sup>180</sup>.

Omawiana koncepcja jest bardzo ważna w zakresie analizy napływu inwestycji zagranicznych, jednakże nie odpowiada jednoznacznie na pytanie, dlaczego właśnie ta forma inwestycji jest preferowana. Teoria oligopolu międzynarodowego, co prawda podejmuje normatywne rozważania w zakresie alternatywnych form ekspansji zagranicznej, skupia się na rozpoznaniu, że specyficzna przewaga nad innymi podmiotami skłania do zagranicznych inwestycji bezpośrednich i wykorzystaniu pozycji quasi-monopolistycznej inwestora, to jednak nie podejmuje wystarczającej analizy w zakresie kosztów<sup>181</sup>.

Kolejnym podejściem wyjaśniającym struktury funkcjonowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest teoria internalizacji, wykazująca, że przesłanki wydajnościowe stanowią podstawę ekspansji zagranicznej podmiotów gospodarczych<sup>182</sup>. Stąd, często za prekursora teorii uznawany jest S. Hymer<sup>183</sup>. Autor ten, odwołując się bezpośrednio do teorii kosztów transakcyjnych R. Coase<sup>184</sup>, wskazał na zastępowalność korporacji transnarodowych tradycyjnymi transakcjami rynkowymi jako formą organizacji wymiany międzynarodowej<sup>185</sup>. Wskazał on na korelację między operacjami rynkowymi i pewnymi grupami kosztów. Działalność podmiotu może się odbywać w ramach rynku wewnętrznego, tj. przedsiębiorstwie i rynku zewnętrznego, tj. w postaci transakcji z dostawcami i odbiorcami. Postulaty te doczekały się rozbudowania w ramach nowej teorii przedsiębiorstwa O.E.

---

<sup>179</sup> Caves, R. (1971). *International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment*, "Economica", vol. 38, nr. 149, s. 1-27.

<sup>180</sup> Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym...*, op. cit., s. 122; Gołębiowski, T. (1994). *Przedsiębiorstwo na rynku międzynarodowym. Analiza strategiczna*. Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa, s. 48-50.

<sup>181</sup> Dunning, J.H., Rojec, M. (1993). *Foreign Privatization in Central and Eastern Europe*, Central and Europe Privatization Network, Ljubljana, Słowenia, s. 75-88; Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym...*, op. cit., s. 123.

<sup>182</sup> Hymer, S. (1970). *The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations*, "American Economic Review", vol. 60, nr 2, *Papers and Proceedings of the Eighty-second Annual Meeting of the American Economic Association*, s. 441-448.

<sup>183</sup> Rugman, A.M. (1981). *Inside the Multinationals. The Economics of Internal Markets*, Columbia University Press, New York, s. 43.

<sup>184</sup> Coase, R. (1937). *The Nature of the Firms*, "Economica", vol. 4, nr 16, s. 386-405; Coase, R. (1988). *The Firm, the Market and the Law*, The University of Chicago Press, Chicago and London.

<sup>185</sup> Ciesielska, D., Radło, M.J., Frąszczak, M., Spalek, P. (2016). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw. Implikacje dla teorii i praktyki...*, op. cit., s. 13.

Williamsona<sup>186</sup>. Twierdził on, że to niedoskonała informacja jest przyczyną występowania kosztów transakcyjnych oraz, że wykazują one dużą zmienność w zależności od instytucjonalnego typu rynku (wewnętrzny lub zewnętrzny) stosowanego przez przedsiębiorstwo. Relatywne koszty użycia konkretnego typu rynku wpływają na jego wybór. Bez wątplenia ma też wpływ konkurencja, która prowadzi do wyboru najefektywniejszego wariantu przez firmę. Internalizacja prowadzi więc, w pewnym stopniu, do substytucji rynku zewnętrznego w działaniach przedsiębiorstwa z rynkiem wewnętrznym<sup>187</sup>.

Również prace P.J. Buckleya<sup>188</sup>, M.C. Cassona<sup>189</sup> oraz A.M. Rugmana<sup>190</sup> rozwinęły pojęcie internalizacji. Bazując na teorii kosztów transakcyjnych, podjęto próbę wyjaśnienia, dlaczego konkretne transakcje zagraniczne są dokonywane za pośrednictwem przedsiębiorstw międzynarodowych, a nie poprzez niezależne podmioty gospodarcze czy umowy licencyjne. Wskazano, że przedsiębiorstwa międzynarodowe angażują się w zagraniczne inwestycje, integrując transakcje międzynarodowe w swoją strukturę organizacyjną, co prowadzi do maksymalizacji korzyści w porównaniu z kosztami wynikającymi z przeprowadzenia transakcji na rynku<sup>191</sup>. Jest to spowodowane tym, że teoria internalizacji skupia się na pojęciu informacji w zakresie konkretnej przewagi przedsiębiorstwa nad konkurentami, np. wiedzy w zakresie technologii produkcji, marketingu, metod organizacji i zarządzania, znajomości rynku i jego specyfiki. Mimo, że koncepcja ta wskazuje na wszystkie rodzaje zawodności rynku, to jednak skupia się w szczególności na niedoskonałości w zakresie dóbr pośrednich, tj. wiedzy<sup>192</sup>.

Niedoskonałość rynku wiedzy wynika z trudności w ocenie wartości posiadanej wiedzy przez przedsiębiorstwa, stąd jej sprzedaż nie jest czymś często stosowanym. Charakter posiadanej wiedzy jest specyficzny i dobrany do zakresu działalności konkretnego podmiotu, dzięki czemu możliwe jest osiągnięcie przewagi konkurencyjnej. Przedsiębiorstwu zależy

---

<sup>186</sup> Williamson, O.E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organizations*, the Free Press, Nowy Jork; Williamson, O.E. (1985). *Reflections on the New Institutional of Capitalism, Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press, Nowy Jork.

<sup>187</sup> Teece, D.J. (1986). *Transactions cost economics and the multinational enterprise; An Assessment*, "Journal of Economic Behaviour & Organization", vol. 7, nr 1, s. 21-45.

<sup>188</sup> Teoria transakcji wewnętrznych, zaprezentowana przez M. Cassona, P. Buckley'ego, A. Rugmana i S. Magee, argumentuje, że przedsiębiorstwo decyduje się na internalizację swojej działalności poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne, kiedy koszty umów z kontrahentami lub dokonywania transakcji na otwartym rynku przewyższają koszty realizacji tych działań w ramach własnego podmiotu; Buckley, A. (2002), *Inwestycje zagraniczne. Składniki wartości i ocena*, PWN, Warszawa, s. 109.

<sup>189</sup> Buckley, P.J., Casson, M.C. (1976). *The future of the multinational enterprise*, Holmes&Meier, Londyn.

<sup>190</sup> Rugman A.M. (1980), *Internalization as a general theory of foreign direct investment: A reappraisal of the literature*, "Weltwirtschaftliches Archiv", vol. 116, nr 2, s. 365–379.

<sup>191</sup> Ciesielska, D., Radło, M.J., Frąszczak, M., Spałek, P. (2016). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw. Implikacje dla teorii i praktyki...*, op. cit., s. 13.

<sup>192</sup> Buckley, P.J., Casson, M.C. (1976)., *The future of the multinational enterprise...*, op. cit.; Hennart, J.F. (1986). *What Is internalization?*, "Weltwirtschaftliches Archiv", vol. 10, nr 4, s. 791-804.

wręcz na zachowaniu wiedzy w strukturach podmiotu z obawy o potencjalne osłabienie pozycji na rynku w efekcie działań konkurencji. Najbardziej efektywnym rozwiązaniem wydaje się być zastosowanie wiedzy w ramach wewnętrznego rynku<sup>193</sup>.

A.M. Rugman, kolejny zwolennik teorii internalizacji, argumentował, że ta koncepcja w pełni wyjaśnia zjawisko zagranicznych inwestycji bezpośrednich i procesu rozwoju korporacji transnarodowych. Wskazał również, że wszystkie inne teorie analizujące inwestycje bezpośrednie stanowią szczególne przypadki teorii internalizacji<sup>194</sup>. Teoria ta uznaje umiędzynarodowienie za konsekwencję niedoskonałości rynków, w wyniku stosowania ceł handlowych, ograniczeń dostępu do czynników wytwórczych czy przewagi monopolu (patenty, wiedza, know-how, itp.). Proces internalizacji tłumaczy również działania naśladowcze przedsiębiorstw oligopolistycznych, które inwestują za granicą w celu wzmocnienia i obrony swojej pozycji w międzynarodowym otoczeniu. W rezultacie inwestycje zagraniczne przybierają charakter naśladowczy<sup>195</sup>.

Mimo ewolucji teorii internalizacji trendy w światowej gospodarce nie przyniosły znaczących zmian. P.J. Buckley<sup>196</sup> wskazał, że ewolucja tej koncepcji pozwoliła na zachowanie jej zdolności do wyjaśniania współczesnych zjawisk, takich jak "globalna fabryka" (z ang. *global factory*). Pojęcie globalnej fabryki opisuje łańcuch, który obejmuje trzy kategorie elementów: twórcę oryginału z marką, znakami towarowymi, projektami i badaniami rozwojowymi, połączenie twórców z producentami, którzy muszą posiadać odpowiednie zaplecze do produkcji zgodnej ze specyfikacją oraz konieczność zachowania kontroli nad zasobami, przepływem informacji i wiedzą<sup>197</sup>. Warty podkreślenia jest również fakt przywiązania do procesu analizy i tłumaczenia wymiany związanej z transakcjami, pomijając kwestie związane z funkcją transformacyjną przedsiębiorstwa i pojęciem innowacyjności<sup>198</sup>.

---

<sup>193</sup> Gorynia, M. (2021). Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym..., op. cit., s. 124-125.

<sup>194</sup> Rugman, A.M. (1981). Inside the Multinationals. The Economics of Internal Markets..., op. cit., s. 44-49.

<sup>195</sup> Ciesielska, D., Radło, M.J., Frąszczak, M., Spalek, P. (2016). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw..., op. cit., s. 14.

<sup>196</sup> Buckley, P.J. (2011). The Impact of Globalisation and the Emergence of the Global Factory, [w:] The Future of Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise, Research in Global Strategic Management, Emerald Group Publishing Limited, Bingley, vol. 15, s. 213-249.

<sup>197</sup> Ciesielska, D., Radło, M.J., Frąszczak, M., Spalek, P. (2016). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw. Implikacje dla teorii i praktyki..., op. cit., s. 14.

<sup>198</sup> S.P. Magee, twórca teorii zawłaszczalności, zwrócił uwagę na aspekty związane z koncepcją internalizacji w odniesieniu do podmiotów wysoce innowacyjnych, które dokonują dużych nakładów na działalność B+R w celu zainicjowania wiedzy technicznej oraz technologii produkcji. Podmioty te dokonują ekspansji raczej w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich ze względu na osiągnięcie wyższych zysków z tytułu posiadanych przewag, niż przy pomocy dostępnych innych rozwiązań rynkowych, np. sprzedaż licencji. Ważny jest również aspekt większej kontroli nad własną wiedzą i technologią, która może być uzyskana dzięki otwarciu własnej filii, a co za tym idzie, wyższej stopie zysku z zainwestowanego kapitału; Magee, S.P. (1981). The Appropriability

Eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej (paradygmat OLI, z ang. *Ownership – Location – Internalization*), opisana przez J.H. Dunninga<sup>199</sup>, stanowi odpowiedź na pogląd, że żadna z koncepcji nie wyczerpuje w pełni tematyki inwestycji zagranicznych, co tworzy potrzebę konstrukcji teorii scalającej dotychczasowy dorobek innych podejść na temat zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Według tej koncepcji, przedsiębiorstwo decyduje się na ekspansję zagraniczną w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, gdy prowadzenie działalności gospodarczej za granicą daje możliwości osiągnięcia większych zysków niż w kraju macierzystym. Warunkiem koniecznym jest posiadanie specyficznych atutów, które dają firmie przewagę nad konkurentami<sup>200</sup>. Te atuty obejmują przewagi własnościowe, takie jak dominacja nad konkurencją poprzez opatentowaną technologię, znaki towarowe, rozmiar przedsiębiorstwa czy pozycję monopolistyczną. Ponadto, istotne są przewagi wynikające z internalizacji, co oznacza zmniejszenie kosztów transakcyjnych poprzez internalizację działań na rynkach zagranicznych. Dodatkowo, istotne są przewagi lokalizacyjne, takie jak brak barier handlowych, dostępność surowców oraz korzystny klimat inwestycyjny w kraju docelowym, a także obecność dużego i dynamicznego rynku<sup>201</sup>. J.H. Dunning dochodzi do wniosku, że im bardziej rentowna jest realizacja tych przewag za granicą, tym bardziej przedsiębiorstwo będzie skłonne do dokonywania zagranicznych inwestycji bezpośrednich z pominięciem kraju macierzystego<sup>202</sup>.

Dodatkową zmienną wyjaśniającą w teorii eklektycznej stanowi charakterystyka kraju macierzystego oraz przyjmującego inwestycję, np. w zakresie barier ograniczających import, siły roboczej, czy zasobów naturalnych. Wybór lokalizacji ekspansji zagranicznej jest oparty o analizę oraz porównanie tych charakterystyk<sup>203</sup>. Ujęcie wielu zmiennych oraz próba konsolidacji opinii na temat zagranicznych inwestycji bezpośrednich powoduje, że koncepcja ta umożliwia łatwe i dynamiczne wykorzystanie niezbędnych narzędzi w celu wyjaśnienia ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw oraz przewidywania zachowań podmiotów bezpośredniego inwestowania.

---

Theory of the Multinational Corporations, „The Annals of the American Academy of Political and Social Science”, vol. 458, nr 1, s. 123-135.

<sup>199</sup> Dunning, J.H. (1980). Toward an Eclectic Theory of International Production, „Journal of International Business Studies”, vol. 11, s. 9-31; Dunning, J.H. (1981). International Production and the Multinational Enterprise, Allen and Urwin, London, s. 70-110; Dunning, J.H. (1993). Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison-Wesley Publishing Company, New York, s. 75-87.

<sup>200</sup> Przybylska, K. (2001). Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków, s. 87.

<sup>201</sup> Pilarska, Cz. (2005). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków, s. 41-45.

<sup>202</sup> Rymarczyk, J. (2004). Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa, s. 49.

<sup>203</sup> Gorynia, M. (2021). Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym..., op. cit., s. 126.

Zgodnie z teorią lokalizacji, zaproponowaną przez H. Dunninga, A.M. Rugmana oraz P. Tescha, ZIB wynika z zręcznego połączenia korzyści posiadanej przez przedsiębiorstwo z lokalnymi atutami kraju, w którym dokonuje inwestycji. Wpływ kraju jako docelowego rynku ZIB kształtują różnorodne czynniki, takie jak konkurencyjność cen, jakość i rozmieszczenie zasobów produkcyjnych, stan infrastruktury gospodarczej i transportowej, instytucjonalne ramy, zdolność do wykorzystania korzyści skali w obszarze badań i rozwoju, produkcji oraz długoterminowej sprzedaży, uwzględniając liczbę konsumentów i PKB per capita. Ponadto istotny wpływ mają zakres i charakter interwencji państwa oraz dystans psychologiczny (kulturowy, językowy), dzielący przedsiębiorstwo od potencjalnego kraju inwestycji<sup>204</sup>.

Mimo, iż teoria lokalizacji szczegółowo analizuje czynniki decydujące o przyciągającej charakterystyce danego obszaru dla inwestycji, to jest jej zarzucane, że ogranicza się jedynie do lokalizacji geograficznej, pomijając inne istotne aspekty. Dodatkowo teoria ta traktuje problem w sposób statyczny, nie uwzględniając jego dynamicznego wymiaru. Z tego względu często badacze sięgają po inne podejścia do wyjaśnienia zagranicznych inwestycji bezpośrednich, takie jak na przykład eklektyczna teoria J.M. Dunninga.

Koncepcja obszarów walutowych, opracowana przez R.Z. Alibera, obejmuje kilka kluczowych aspektów lokalizacyjnych. Jej fundamentem jest podział światowej gospodarki na różne strefy walutowe. Z uwagi na zróżnicowaną siłę nabywczą poszczególnych walut krajów, dostrzeżona jest skłonność podmiotów do lokowania o zagranicznych inwestycji bezpośrednich w krajach z mniej wartościową walutą, przy równoczesnym rozważeniu poziomu ryzyka związanego z kursami walutowymi. Centralna idea tej teorii zakłada, że przepływy inwestycji zagranicznych będą skierowane z krajów o silnej walucie ku tym z mniej wartościową. Warto zaznaczyć, że teoria ta wyjaśnia pewne makroekonomiczne aspekty formowania się ZIB. Niemniej jednak, słabą stroną tej koncepcji jest to, że można ją stosunkowo łatwo "odwrócić", sugerując, że to właśnie inwestycje zagraniczne są powodem umocnienia waluty, a nie odwrotnie<sup>205</sup>.

Teoria międzynarodowej transmisji zasobów tłumaczy miejsce podmiotów zagranicznych w procesie międzynarodowej transmisji zasobów w formie handlu oraz

---

<sup>204</sup> Tesch, P. (1980). *Die Bestimmungsgründe des internationalen Handel und der Direktinvestition*, Berlin; Misala, J. (2001). *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 232.

<sup>205</sup> Geldner, M. (1986). *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, Monografie i Opracowania SGPiS, nr 193, s. 4-18.



inwestycji<sup>206</sup>. Na potrzeby koncepcji, rozszerzono listę zasobów przyjętych w teorii handlu, składającą się do tej pory z bogactw naturalnych, pracy, kapitału, a dołączono do zasobów dodatkowe elementy, takie jak umiejętności technologiczne, zarządcze i przedsiębiorczość. Przemieszczanie się zasobów między krajami, a co za tym idzie, możliwości ich wykorzystania w przedsiębiorstwach międzynarodowych, wynika z różnic w relacjach popytu i podaży na zasoby w poszczególnych krajach.

Elementy polityki gospodarczej rządów oddziałują na czynniki ekonomiczne kształtujące różnice w stosunku popyt-podaż dla zasobów między krajami. Przedsiębiorstwa międzynarodowe starają się skorzystać z tych różnic, realizując strategie określające rodzaj przekazywanych zasobów, wybór krajów i formę przekazywania. W tym kontekście rola przedsiębiorstw międzynarodowych w transmisji zasobów jest uwarunkowana przez trzy główne czynniki: różnice w dostępności zasobów, działania rządów oraz charakterystykę danego przedsiębiorstwa<sup>207</sup>.

Oprócz tradycyjnych obszarów, takich jak międzynarodowy handel i zagraniczne inwestycje bezpośrednie, teoria ta uwzględnia również modele działalności przedsiębiorstw. Względny konkurencji oligopolistycznej są brane pod uwagę jako jeden z motywujących czynników dla podmiotów, by poszerzały swoją obecność na rynkach zagranicznych. Właściwa rola przedsiębiorstw międzynarodowych wynika z ich globalnej perspektywy, uwzględniając różnice w zasobach między krajami oraz konieczność uwzględnienia instytucjonalnych ograniczeń w krajach, w których działają. Choć ta teoria pozwala na uwzględnienie wielu aspektów międzynarodowej aktywności przedsiębiorstw, to nie obejmuje jednak dynamicznego aspektu ich wejścia na zagraniczne rynki<sup>208</sup>.

Brak wspomnianego mankamentu w teorii horyzontów globalnych stanowi istotną różnicę w porównaniu do wcześniejszej teorii. Ta koncepcja skoncentrowana jest na analizie czynników wpływających na zmianę geograficznego horyzontu przedsiębiorstwa, inspirując je do uczestnictwa na międzynarodowej arenie. W tradycyjnej teorii ekonomicznej brakuje refleksji nad kwestią horyzontu geograficznego przedsiębiorstwa. Zakłada się w niej, że firma posiada doskonałą i bezkosztową informację, co pozwala jej wykorzystywać dostępne możliwości, niezależnie od ich lokalizacji<sup>209</sup>. W rzeczywistym środowisku gospodarczym te założenia nie sprawdzają się, a horyzont geograficzny przedsiębiorstwa jest ograniczony do

---

<sup>206</sup> Fayerweather, J. (1969). *International Business Management, A. Conceptual Framework*, MCGraw-Hill, Nowy Jork., s. 15-50.

<sup>207</sup> Ibidem; Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym...*, op. cit., s. 126-127.

<sup>208</sup> Ibidem, s. 127.

<sup>209</sup> Ahroni, R. (1966). *The Foreign Investment Decision Process*, Division of Research, Harvard Graduate School of Business Administration, Boston, s. 335-356.

lokalnych, regionalnych lub krajowych rynków. Przedsiębiorstwo może przegapić korzystne okazje na rynkach zagranicznych.

Niemniej jednak, horyzont geograficzny przedsiębiorstwa nie musi być stały. W procesie wzrostu przedsiębiorstwa ten horyzont często ulega zmianie. Może to wynikać zarówno z czynników wewnętrznych, takich jak inicjatywy kierownictwa, rozwoju nowych technologii czy produktów, zależności od zagranicznych źródeł surowców, chęci modernizacji starego parku maszynowego, jak i z bodźców zewnętrznych, takich jak wpływu konsumentów, inicjatyw rządowych zainteresowanych inwestycjami, ekspansji zagranicznej konkurentów itp. Zidentyfikowanie i wstępna analiza roli czynników poszerzających horyzont geograficzny podmiotów stanowi istotne uzupełnienie wcześniej omawianych koncepcji.

Dynamiczne zmiany warunków konkurencji międzynarodowej w latach 70. skłoniły do opracowania nowego podejścia do strategii konkurencyjnej dla przedsiębiorstw operujących na wielu rynkach. Stąd, M. Porter<sup>210</sup> w roku 1986 zaproponował teorię konkurencji globalnej. Jego zdaniem, globalne podejście do strategii i zarządzania różnymi obszarami funkcjonalnymi przedsiębiorstwa, tj. produkcją, finansami, marketingiem, badaniami i rozwojem, staje się coraz bardziej korzystne. Konkurencja międzynarodowa między przedsiębiorstwami jest analizowana w kontekście branży, do której należą. Wyróżnia się branże, w których konkurencja prowadzona jest oddzielnie oraz branże globalne, gdzie przedsiębiorstwa integrują swoje działania na skalę ponadnarodową i światową.

Szeroko, w kontekście konkurencyjności wypowiedział się M. Gorynia<sup>211</sup>, który trafnie zwrócił uwagę na zasadnicze pytanie, jakie stawia koncepcja M. Portera, tj. dotyczące powodów, dla których dochodzi do globalizacji branż i przedsiębiorstw. Porter twierdził, że globalizacja ma miejsce, gdy umożliwia osiągnięcie przewagi konkurencyjnej poprzez zintegrowanie działań przedsiębiorstwa na skalę światową. To stwierdzenie można wyjaśnić za pomocą koncepcji łańcucha wartości przedsiębiorstwa, który obejmuje różne działania tworzące wartość produktu. Osiągnięcie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej zależy nie tylko od samego łańcucha wartości przedsiębiorstwa, ale także od jego powiązania w szerszym systemie działalności, obejmującym różne operacje technologiczne od pozyskiwania surowców naturalnych aż do samej konsumpcji, nazywanego przez Portera "systemem wartości". Poszczególne rodzaje działalności w łańcuchu wartości

---

<sup>210</sup> Porter, M.E. (1986). *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston.

<sup>211</sup> np. Gorynia, M., Stepień, B., Sulimowska, M. (2000). Konkurencyjność przedsiębiorstwa - koncepcje, pomiar, ocena i standaryzacja, *Przedsiębiorstwo a internacjonalizacja działalności gospodarczej*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu”, vol. 1, nr 278, s. 31-62; Gorynia, M., Łażniewska, E. (red). (2009). *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

przedsiębiorstwa są niezależne i zachodzą między działaniami przedsiębiorstwa a działaniami dostawców, odbiorców i innych uczestników systemu<sup>212</sup>.

W celu poszerzenia definicji, M. Porter wprowadza pojęcie "obszaru konkurowania", obejmującego liczbę segmentów obsługiwanych przez przedsiębiorstwo, liczbę branż, w których działa przedsiębiorstwo, zakres pionowy (rodzaje działalności w stosunku do dostawców i odbiorców) oraz zakres geograficzny (regiony geograficzne, w których przedsiębiorstwo funkcjonuje) Wybór strategii międzynarodowej przedsiębiorstwa dotyczy głównie zakresu geograficznego. M. Porter opisuje strategię międzynarodową przedsiębiorstwa za pomocą dwóch wymiarów: konfiguracji (lokalizacja różnych rodzajów działalności tworzących łańcuch wartości przedsiębiorstwa) i koordynacji (sposób koordynacji działań przedsiębiorstwa w skali międzynarodowej). Strategia globalna, według Portera, może polegać na skoncentrowanej konfiguracji, rozproszeniu geograficznym działań lub jednoczesnym zastosowaniu obu podejść<sup>213</sup>.

Aby zrozumieć przewagę konkurencyjną wynikającą ze strategii globalnej, należy precyzować warunki, które muszą być spełnione, aby koncentracja działań i/lub koordynacja prowadziły do obniżenia kosztów lub efektywnego zróżnicowania produktu. Korzyści skali, uczenia się i koordynacji są czynnikami sprzyjającymi koncentracji działań w jednym miejscu. W koncepcji Portera, działalność międzynarodowa przedsiębiorstwa jest ściśle powiązana z jego działalnością krajową, a przedsiębiorstwo dąży do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej<sup>214</sup>.

Reasumując, koncepcja M. Portera obejmuje dwa główne typy międzynarodowej działalności przedsiębiorstwa: eksport/import i zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Jest to ujęcie względnie ogólne i wydaje się być oryginalnym uzupełnieniem dotychczasowej wiedzy na ten temat, a nie alternatywą wobec innych teoretycznych wyjaśnień międzynarodowej działalności przedsiębiorstw.

Z kolei twórcy teorii geobiznesu starali się pokonać liczne ograniczenia innych koncepcji dotyczących międzynarodowego handlu i zagranicznych inwestycji bezpośrednich, takie jak fragmentaryzacja perspektywy (kładąca nacisk na handel lub inwestycje), brak kompletnego zestawu akceptowalnych opcji strategicznych dla przedsiębiorstw (np. skoncentrowanie się na strategii poszukiwania nowych rynków zbytu kosztem ignorowania strategii pozyskiwania źródeł zaopatrzenia), oraz jednostronność perspektywy (uzasadnianie

---

<sup>212</sup> Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym...*, op. cit., s. 128-129.

<sup>213</sup> Ibidem.

<sup>214</sup> Ibidem.

decyzji o inwestycjach zagranicznych bez uwzględnienia możliwości wycofania się)<sup>215</sup>. Koncepcja geobiznesu to próba stworzenia analitycznego modelu, który wyjaśnia i przewiduje zachowanie przedsiębiorstw we wszystkich obszarach ich międzynarodowej działalności. Dotyczy to działań międzynarodowych wszystkich przedsiębiorstw, nie tylko wielonarodowych.

Kluczowym elementem tej koncepcji jest przedsiębiorstwo konkurujące na skalę międzynarodową, mające na celu przetrwanie i rozwój. W ramach tej koncepcji wyróżnia się trzy grupy zmiennych, tj. warunkujące, motywacyjne i kontrolne<sup>216</sup>.

Do pierwszej kategorii zalicza zmienne dotyczące produktów (cechy produktów i czynników produkcji, technologie, cechy systemu produkcji), krajów (popyt, wyposażenie w czynniki produkcji, otoczenie technologiczne, kulturalne, instytucjonalne, ekonomiczne i polityczne), oraz zmienne międzynarodowe (międzynarodowe systemy finansowe, handlowe, transportowe, komunikacyjne itp.). Wzajemne oddziaływanie tych zmiennych może stworzyć dogodne warunki do podjęcia przez przedsiębiorstwo działalności na skalę międzynarodową i określenia zakresu tej działalności, przy którym dochody przewyższają koszty.

Zmienne motywacyjne wskazują, czy przedsiębiorstwo dostrzega szanse wejścia na rynki zagraniczne i czy istnieje motywacja do skorzystania z tych szans. Obejmują one czynniki specyficzne dla przedsiębiorstwa (percepcja horyzontu geograficznego, dostęp do zasobów) oraz czynniki określające pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa, zależną m.in. od działań konkurentów. Firma decyduje się na ekspansję zagraniczną, mając nadzieję na osiągnięcie korzyści.

Zmienne kontrolne to jednostronne działania rządów wpływające na aktywność międzynarodową przedsiębiorstw, międzynarodowe porozumienia, a także traktaty wpływające na zagraniczne zachowanie przedsiębiorstw. Koncepcja geobiznesu zakłada, że międzynarodowe transakcje między firmami są zawierane, gdy obie strony czerpią z nich korzyści. Przedsiębiorstwo, na podstawie analizy dogodnych sytuacji i zagrożeń, dokonuje selekcji rynków, na których zamierza działać.

Wychodząc od celów rynkowych i stosując kryteria teorii lokalizacji, przedsiębiorstwo buduje model logistyczny obsługi wybranych rynków, obejmujący źródła zaopatrzenia w surowce, lokalizację produkcji, urządzenia usługowe i marketingowe, źródła siły roboczej, kadre kierowniczą i kapitał. Włączając operacje marketingowe i logistyczne do

---

<sup>215</sup> Robock, S.H., Simmonds, K.R. (1983). *International Business and Multinational Enterprises...*, op. cit. s. 41-43.

<sup>216</sup> Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym...*, op. cit., s. 129-130.

ogólnego modelu programowania, przedsiębiorstwo opracowuje optymalną strategię. Skrajne warianty dostosowania przedsiębiorstwa do warunków konkurencji międzynarodowej to z jednej strony tradycyjna obsługa rynku poprzez handel, a z drugiej - całkowita internalizacja. Ponadto istnieje wiele rozwiązań pośrednich. Koncepcja geobiznesu kompleksowo traktuje kwestię zachowań przedsiębiorstw na skalę międzynarodową, odwołując się do szerokiego spektrum zmiennych. Niemniej jednak wydaje się, że charakteryzuje ją niski stopień oryginalności, gdyż w dużej mierze opiera się na teorii eklektycznej produkcji międzynarodowej (różnice występują głównie w terminologii i liczbie uwzględnionych zmiennych)<sup>217</sup>.

Ukazany przegląd teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich nie wyczerpuje tematu koncepcji, które powstały na przestrzeni lat, stanowi jednak syntetyczny przegląd prac, które najczęściej pojawiają się w literaturze przedmiotu. Celem niniejszego opracowania było ukazanie niewystarczającego stopnia kompletności każdej ze wskazanych teorii, które osobno nie pozwalają na kompleksowe wyjaśnienie zjawiska ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw. W związku z tym, koncepcje powinny być rozpatrywane łącznie, co pozwoli na uwzględnienie najważniejszych aspektów określających działalność przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania oraz na uzyskanie zadawalających wyników analizy tego zjawiska.

### 2.3. Strategie ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw na rynki międzynarodowe

Internacjonalizacja oznacza poszerzanie aktywności poza granice kraju macierzystego, niezależnie od stopnia zaangażowania zasobów. To złożone zjawisko, które należy rozpatrywać w kontekście już istniejących relacji międzynarodowych, potencjalnych kierunków ekspansji oraz ogólnego rozwoju przedsiębiorstwa. Proces internacjonalizacji obejmuje także obszary związane z rynkiem krajowym, takie jak współpraca z partnerami zagranicznymi w zakresie dostaw, działalność pośrednictwa handlowego, a także tworzenie kanałów dystrybucji na zagranicznych rynkach dla korporacji międzynarodowych. W ten sposób przedsiębiorstwo, utrzymując obecność na rynku lokalnym, staje się aktywnym uczestnikiem internacjonalizacji, wykorzystując różnorodne techniki produkcji, produkty, kulturę organizacyjną, nowatorskie strategie współpracy z partnerami zagranicznymi oraz cele i strategie rozwoju przedsiębiorstwa.

---

<sup>217</sup> Ibidem.

Główne determinanty internacjonalizacji obejmują aspekty polityczne, prawne, społeczne i ekonomiczne. Czynniki polityczne wpływają na stopień liberalizacji międzynarodowej wymiany gospodarczej, ułatwienia w handlu oraz regulacje gospodarki światowej. Decyzje parlamentów, rządów państw i organizacji integracyjnych stanowią istotne elementy, determinujące dynamikę współpracy gospodarczej na skalę międzynarodową. Dążenia integracyjne, reprezentowane m.in. przez Światową Organizację Handlu (WTO), Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF) czy Bank Światowy (WB), zajmują centralne miejsce w międzypaństwowej rywalizacji, kierując się utrwaleniem mechanizmów gospodarki rynkowej na poziomie globalnym, liberalizacją polityki handlowej i wspieraniem współpracy międzynarodowej przedsiębiorstw<sup>218</sup>.

Czynniki prawne są ściśle i wzajemnie powiązane z przesłankami politycznymi, zaznaczając wspólne dążenie do międzynarodowej współpracy jako kluczowego warunku trwałego rozwoju ekonomicznego państwa i wzmocnienia pozycji przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej<sup>219</sup>.

Czynniki ekonomiczne odgrywają kluczową rolę w procesie internacjonalizacji, zależąc od poziomu rozwoju gospodarki światowej i poszczególnych państw, postępu technicznego, zmian strukturalnych w globalnej gospodarce, międzynarodowego podziału pracy, rozwoju nauki, technologii oraz strategii przedsiębiorstw opartych na koncentracji kapitału i wzroście wartości rynkowej. Te czynniki są wzajemnie powiązane, łącząc aspekty makroekonomiczne i mikroekonomiczne państwa oraz perspektywę przedsiębiorstw i całej gospodarki krajowej, stąd należy je rozpatrywać łącznie<sup>220</sup>.

Postęp techniczny stanowi dodatkowy czynnik przyczyniający się do produkcji na większą skalę, wspierając ekspansję przedsiębiorstw na rynki zagraniczne. Możliwości te są powiązane z większymi nakładami na sferę badawczo-rozwojową (B+R), ale jednocześnie wymuszają ich ciągły wzrost. Przedsiębiorstwa transnarodowe dążą do zacieśnienia współpracy międzynarodowej i tworzenia aliansów strategicznych<sup>221</sup>. Efektywna produkcja na poziomie globalnym staje się motorem ekspansji przedsiębiorstw na rynki zagraniczne. Oczekiwania przedsiębiorstw dotyczące liberalizacji funkcjonowania na arenie międzynarodowej wynikają z potrzeby rozwoju ich rynków lokalnych i osiągnięcia postępu

---

<sup>218</sup> Ibidem. 15.

<sup>219</sup> Ibidem, s. 15-16.

<sup>220</sup> Ibidem, s. 16-17.

<sup>221</sup> Alians strategiczny to partnerskie porozumienie między przedsiębiorstwami, mające na celu wspólne dążenie do obopólnych korzyści, ugruntowania silniejszej pozycji konkurencyjnej, penetracji nowego rynku oraz opracowania oraz wdrożenia innowacyjnych technologii. Charakteryzuje się on autonomią uczestników i możliwością swobodnego wycofania się z porozumienia.

ekonomicznego. Szybki rozwój nauki i techniki, wykorzystanie wyników badań i rozwoju, generuje rozległe konsekwencje praktyczne, tworząc nowe gałęzie i sektory gospodarki oraz kształtując globalnego konsumenta z nowymi potrzebami i możliwościami ich zaspokojenia. W ten sposób sprzyja się rozwojowi procesu internacjonalizacji poszczególnych państw, ich systemów gospodarczych i przedsiębiorstw<sup>222</sup>.

Model Uppsali, będący jednym z najbardziej powszechnie stosowanych w literaturze i badaniach, opisuje proces internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Wśród wielu modeli etapowych, to właśnie Uppsala jest najczęściej cytowany i wykorzystywany do analizy<sup>223</sup>. Model uppsalski został opracowany przez naukowców z uniwersytetu w Uppsali: J. Johansona, J.E. Vahlne i F. Wiedersheim-Paula, którzy na początku lat 70. ubiegłego wieku przeprowadzili badania nad sposobem umiędzynarodowienia szwedzkich przedsiębiorstw. Badania te wykazały, że przedsiębiorstwa szwedzkie poszerzają swoją obecność międzynarodową w sposób stopniowy, rozpoczynając od pośredniego eksportu z udziałem agenta, zakładając następnie filię handlową, a na końcu inwestując w produkcję za granicą. Model ten został potwierdzony przez badania przeprowadzone na podmiotach z różnych krajów, w tym amerykańskich, japońskich, niemieckich, tureckich i australijskich. Szczególnie mocne potwierdzenie znalazł w kontekście wpływu dystansu kulturowego oraz strategii przedsiębiorstw dotyczących eksportu<sup>224</sup>. Główne założenia tego modelu opierają się na stopniowym zwiększaniu zaangażowania podmiotu na rynkach międzynarodowych. Proces ten zakłada, że ryzyko związane z wejściem na rynki zagraniczne maleje w miarę poszerzania wiedzy przedsiębiorstwa na temat potencjalnych rynków międzynarodowej ekspansji. W rezultacie podejmowane działania prowadzą do stopniowego wzrostu zaangażowania zasobów przedsiębiorstwa poza granicami kraju macierzystego. Główną barierą dla internacjonalizacji działalności jest brak wiedzy na temat rynków zagranicznych, co skutkuje preferowaniem ekspansji w kierunku krajów podobnych do kraju macierzystego pod względem gospodarczym i kulturowym<sup>225</sup>.

Doświadczenie jest kluczowym źródłem informacji o rynkach międzynarodowych. Aktywność na konkretnym rynku zagranicznym umożliwia przedsiębiorstwu zdobycie wiedzy i silnie związane się z danym rynkiem, co utrudnia alternatywne wykorzystanie zasobów. W rezultacie przedsiębiorstwo poszukuje metod wejścia, które umożliwią

---

<sup>222</sup> Ibidem, s. 17-18.

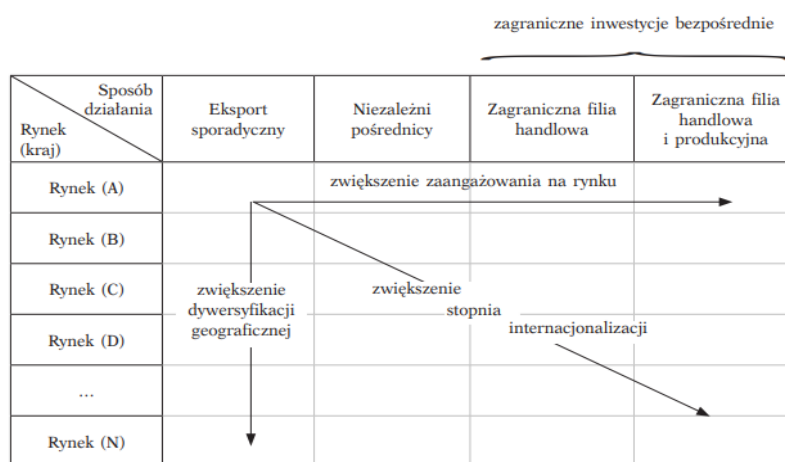
<sup>223</sup> Jarosiński, M. (2013). Procesy i modele internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna w Warszawie, Warszawa, s. 49.

<sup>224</sup> Ibidem, s. 52.

<sup>225</sup> Pietrański, P. (2014). Aktywizowanie internacjonalizacji przedsiębiorstw. Dobre praktyki rządów. Strategie wsparcia w Dolinie Krzemowej, PWE, Warszawa, s. 17-18.

pozyskiwanie informacji o rynkach zagranicznych, przy jednoczesnym utrzymaniu akceptowalnego poziomu ryzyka. Z uwagi na rynkową niepewność, decyzje dotyczące ekspansji poza granice kraju macierzystego są podejmowane stopniowo i ostrożnie. Narastająca wiedza przedsiębiorstwa na temat danego rynku międzynarodowego przyczynia się do zmniejszenia postrzeganej niepewności na początku działalności, co w konsekwencji skutkuje większym zaangażowaniem zasobów firmy w krajach, które są celem jej ekspansji zagranicznej<sup>226</sup>.

Rysunek 2.1. Proces umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa w modelu uppsalskim



Źródło: Hollensen, S. (2004). Global marketing. A decision-oriented approach, Pearson Education, Harlow, 2004, s. 53; Gorynia, M., Jankowska, B. (2007). Teorie internacjonalizacji, "Gospodarka Narodowa", nr 10, s. 21-44.

Proces internacjonalizacji, przedstawiony w ramach modelu uppsalskiego, skupia się na dwóch aspektach: stopniowym zaangażowaniu na rynku oraz geograficznej dywersyfikacji. Stopniowy rozwój internacjonalizacji zachodzi, gdy przedsiębiorstwo poszerza swoją działalność na nowe rynki zagraniczne, co równocześnie prowadzi do wzrostu dywersyfikacji geograficznej. Zwiększenie doświadczenia zdobywanego na danym rynku wiąże się z intensyfikacją zaangażowania zasobów przedsiębiorstwa<sup>227</sup>.

Zgodnie z modelem Uppsala, proces umiędzynarodowienia opisuje stopniowe przechodzenie między kolejnymi etapami. Szybka zdolność do zminimalizowania braku wiedzy o rynkach zagranicznych przyspiesza proces internacjonalizacji. Fundamentalną zasadą tego modelu jest przekonanie, że wiedza rynkowa, obejmująca zrozumienie przez przedsiębiorstwo potencjalnych szans rynkowych, może być zdobywana poprzez doświadczenie w bieżącej działalności. Doświadczenie to, oparte na wiedzy zdobywanej

<sup>226</sup> Ibidem, s. 18-19.

<sup>227</sup> Jarosiński, M. (2013). Procesy i modele internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw... op. cit., s. 50.



podczas praktyki, stanowi główną siłę napędową procesu internacjonalizacji firm. Akumulacja doświadczenia i powiązanej z nim wiedzy stanowi kluczowy sposób na zredukowanie ryzyka związanego z tym procesem. W miarę zwiększania doświadczenia w działalności międzynarodowej przedsiębiorstwo percepcję ryzyka maleje, co prowadzi do większego zaangażowania jego zasobów w krajach będących celami międzynarodowej ekspansji<sup>228</sup>.

Twórcy modelu zakładają, że proces stopniowego zwiększania zaangażowania w ekspansję zagraniczną przebiega z reguły powoli. Niemniej jednak istnieją trzy wyjątkowe warunki. Po pierwsze, przedsiębiorstwa posiadające znaczne zasoby mogą podejmować większe kroki w kierunku internacjonalizacji, zwłaszcza jeśli zaangażowanie te nie niesie za sobą dużych konsekwencji. Po drugie, gdy warunki rynkowe są stabilne i jednolite, istnieje możliwość zdobywania wiedzy rynkowej w inny sposób niż poprzez doświadczenie. Trzecią sytuacją wyjątkową jest możliwość zastosowania doświadczenia nabytego na rynkach o podobnych warunkach do konkretnego rynku, co umożliwia pewne uogólnienie zdobytej wiedzy<sup>229</sup>.

W literaturze przedmiotu można odnaleźć krytyczne spojrzenie na model ewolucyjny. M. Jarosiński zaznacza, że w wielu krajach uprzemysłowionych warunki otoczenia stopniowo się wyrównują, co skutkuje zmniejszeniem braków wiedzy o tych rynkach. To zjawisko umożliwia szybszą ekspansję i skrócenie czasu między kolejnymi formami internacjonalizacji, a także pomija niektóre z tych etapów. Dodatkowo, autor wskazuje na błędne skoncentrowanie się modelu na nauce poprzez doświadczenie jako jedynej drogi zdobywania wiedzy. Przeciwnie, poszukiwanie informacji, naśladowanie decyzji znanych firm, kooperacje oraz przejmowanie podmiotów posiadających potrzebną wiedzę są wymieniane jako możliwe ścieżki internacjonalizacji, różne od tych, które sugeruje model uppsalski<sup>230</sup>. Krytyce podlega również jednokierunkowość modelu, który nie uwzględnia procesu dezinternacjonalizacji, czyli wycofywania się z rynków zagranicznych i zmiany form umiędzynarodowienia. W obliczu ujednorodnienia świata, łatwo dostępnych informacji, rosnącego nacisku na badania i rozwój, nawet odległe rynki na podobnym etapie rozwoju mogą stanowić łatwy cel działalności przedsiębiorstw<sup>231</sup>.

Dla przedsiębiorstwa, które rozpoczyna międzynarodową ekspansję, skrócenie procesu internacjonalizacji może być osiągnięte poprzez zatrudnienie osób z doświadczeniem

---

<sup>228</sup> Pietrasiński, P. (2014). Aktywizowanie internacjonalizacji przedsiębiorstw... op. cit., s. 19.

<sup>229</sup> Jarosiński, M. (2013). Procesy i modele internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw... op. cit., s. 51-52.

<sup>230</sup> Ibidem, s. 51-52.

<sup>231</sup> Ibidem, s. 53.

w działalności zagranicznej. Należy jednak zauważyć, że rola jednostki w procesie uczenia się przedsiębiorstwa nie została jednoznacznie określona w modelu uppsalskim. Członek zarządu, posiadający doświadczenie w operacjach na rynkach międzynarodowych, może znacząco wpłynąć na kształt orientacji międzynarodowej przedsiębiorstwa, przyspieszając tym samym proces internacjonalizacji. Taki wkład może skutkować skróceniem poszczególnych faz procesu lub nawet pominięciem niektórych z nich, co z kolei może zakłócić stopniowy i ostrożny charakter całego procesu umiędzynarodowienia<sup>232</sup>.

W latach 80. XX wieku model ten uległ modyfikacjom dokonany przez J.S. Welcha i R. Luostarinen<sup>233</sup>, którzy poszerzyli zakres zaangażowania rynkowego i dywersyfikacji geograficznej o różnorodne elementy, takie jak przedmioty sprzedaży, obejmujące dobra, usługi, know-how i systemy; strukturę organizacyjną, uwzględniając dział eksportu i oddział międzynarodowy; metody finansowania działalności międzynarodowej oraz kwestie związane z personelem, w tym międzynarodowe umiejętności, doświadczenie i szkolenie. Uzupełnienie modelu jest odpowiedzią na uwagi kierowane pod jego adresem<sup>234</sup>.

Inne koncepcje internacjonalizacji zostały wypracowane w oparciu o krytyczne podejście do modelu ewolucyjnego. W ramach alternatywnych modeli, przedsiębiorstwa dokonujące ekspansji na rynki zagraniczne często świadomie omijają niektóre etapy procesu umiędzynarodowienia, jak to opisano w modelu Uppsala. W przypadku modelu o charakterze niekonwencjonalnym, podmioty wykazują preferencję dla wejścia na odległe geograficznie rynki, co stanowi konsekwencję pomijania pewnych etapów internacjonalizacji. Wejścia na takie rynki mogą wynikać z gromadzonego doświadczenia, zdobytej w przeszłości wiedzy przedsiębiorstwa lub z zatrudnienia menadżera, którego zadaniem jest skuteczne kierowanie operacjami międzynarodowymi<sup>235</sup>.

Inne podejście do internacjonalizacji stanowi podejście sieciowe, które zakłada, że nie należy traktować umiędzynarodowienia jako samodzielnego procesu. Przedsiębiorstwo, decydując się na ekspansję zagraniczną, jest częścią systemu wzajemnych powiązań. W miarę prowadzenia ekspansji na rynku zagranicznym, nawiązuje interakcje z innymi uczestnikami z

---

<sup>232</sup> Pietrański, P. (2014). Aktywizowanie internacjonalizacji przedsiębiorstw... op. cit., s. 22.

<sup>233</sup> Welch, L.S., Luostarinen, R. (1993). Internationalization: Evolution of a Concept, „Journal of General Management”, vol. 14, nr 2, s. 155-171.

<sup>234</sup> Jarosiński, M. (2013). Procesy i modele internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw... op. cit., s. 54-55.

<sup>235</sup> Pietrański, P. (2014). Aktywizowanie internacjonalizacji przedsiębiorstw... op. cit., s. 25; Zdaniem niektórych badaczy, współcześnie przedsiębiorstwa korzystają z ułatwionego i szybkiego dostępu do informacji związanej z prowadzeniem działalności gospodarczej poza granicami kraju macierzystego. Wskazują oni, że nie ma już konieczności, aby podmioty zdobywały wiedzę poprzez powolne penetrowanie rynków zagranicznych; Jarosiński, M. (2013). Procesy i modele internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw... op. cit., s. 58.

otoczenia konkurencyjnego, takimi jak dostawcy, nabywcy, oraz potencjalni i obecni konkurenci<sup>236</sup>.

Podejście sieciowe kładzie duży nacisk na znaczenie ogółu relacji z otoczeniem, które tworzą rozbudowaną sieć powiązań. Chociaż to podejście czerpie z założeń modelu Uppsala, to jednak kieruje się odmienną logiką dotyczącą głównych sił prowadzących do procesu umiędzynarodowienia oraz jego przebiegu. W kontekście podejścia sieciowego, internacjonalizacja przedsiębiorstwa oznacza tworzenie, utrzymywanie i rozwijanie relacji z innymi uczestnikami sieci na rynkach zagranicznych. Konsekwencją dążenia do wzmocnienia pozycji poprzez rozszerzenie sieci powiązań poza granice kraju macierzystego jest internacjonalizacja. Stopień umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa jest określany przez zakres, w jakim zajmuje ono pozycję w sieciach zagranicznych, oraz wagę i miejsce integracji tych pozycji, co wskazuje na stopień internacjonalizacji. Wysoki stopień oznacza, że z podmiotami w różnych krajach łączą je silne powiązania<sup>237</sup>.

Przedsiębiorstwa, które rozpoczynają ekspansję zagraniczną w krótkim okresie od swojego powstania, określa się mianem "urodzonych globalistów" (ang. *born globals*). Według tej koncepcji, głównym celem większości podmiotów jest przenoszenie produktów, rzadziej zaś procesów produkcyjnych, do wielu krajów jednocześnie lub w krótkim czasie. Dzięki postępowi technologicznemu i bardziej rozwiniętej wiedzy o rynkach międzynarodowych, zarządzanie tymi przedsiębiorstwami umożliwia traktowanie globalnego rynku jako głównego obszaru ekspansji zagranicznej. Fizyczny dystans między przedsiębiorstwem a rynkami, na które planuje się ekspansję, zostaje zniwelowany poprzez zastosowanie nowoczesnych technologii. Kluczowym elementem koncepcji urodzonych globalistów jest czynnik ludzki, obejmujący zdobytą wiedzę i posiadane kompetencje niezbędne do zrozumienia i funkcjonowania w różnorodnych systemach kulturowych. Posiadanie przez założycieli przedsiębiorstw typu *born global* bogatego doświadczenia w działalności międzynarodowej istotnie zmniejsza stopień niepewności i ryzyka związanego z podejmowaniem decyzji o ekspansji zagranicznej jeszcze przed rozpoczęciem działalności<sup>238</sup>.

Wejście na rynki zagraniczne to proces podejmowania strategicznych decyzji, które kształtują dalsze kroki przedsiębiorstwa na arenie międzynarodowej i określają jego perspektywy rozwoju. Strategia wejścia obejmuje zestaw działań mających na celu wdrożenie strategii rynkowej dotyczącej asortymentu firmy poza obszarem kraju macierzystego. Zakres

---

<sup>236</sup> Ibidem, s. 59.

<sup>237</sup> Ratajczak-Mrozek, M. (2009). Podejście sieciowe do internacjonalizacji przedsiębiorstw, „Marketing i Rynek”, nr 3, s. 7-8.

<sup>238</sup> Pietrański, P. (2014). Aktywizowanie internacjonalizacji przedsiębiorstw... op. cit., s. 23-24.

tych działań może obejmować wyłącznie działania marketingowe lub rozszerzyć się na produkcję, marketing koordynowany przez zagraniczną firmę i współpracę z innymi podmiotami. W kontekście strategii wejścia uwzględnia się nie tylko samą ekspansję zagraniczną, ale także sposób funkcjonowania na wybranym rynku międzynarodowym<sup>239</sup>.

W literaturze widoczna jest obecność dwóch kluczowych kategorii czynników determinujących wybór metody wejścia na rynki międzynarodowe. Pierwsza z nich dotyczy zewnętrznego otoczenia przedsiębiorstwa, tj.<sup>240</sup>:

- rozmiar rynku oraz jego zmiany,
- ryzyko polityczne i ekonomiczne wraz z ich ewentualnymi fluktuacjami,
- przepisy prawne regulujące przemieszczanie się dóbr, usług, kapitału i ludzi,
- różnice kulturowe między krajem, z którego pochodzi eksporter, a krajem, do którego kieruje swoje działania,
- poziom konkurencyjności na rynku zagranicznym.

Decyzje dotyczące strategii ekspansji międzynarodowej są dodatkowo kształtowane przez czynniki wewnętrzne przedsiębiorstwa, takie jak:

- cele przedsiębiorstwa,
- poziom kontroli, który firma chce utrzymać w związku z działaniami zagranicznymi,
- dostępność zasobów przedsiębiorstwa oraz wysokość kosztów transakcyjnych.

Przy podejmowaniu decyzji dotyczących strategii wejścia na rynki międzynarodowe, przedsiębiorstwa muszą uwzględniać poziom ryzyka związanego z różnymi formami ekspansji. Zwiększenie zaangażowania kapitałowego idzie w parze z wzrostem ryzyka związanego z operacjami na rynkach zagranicznych. Elastyczność w reagowaniu na zmiany w otoczeniu zależy od przyjętej strategii, która determinuje zakres kontroli nad działaniami międzynarodowymi. Wartość kosztów transakcyjnych, jakie przedsiębiorstwo musiałoby ponieść, nawiązując kontakty biznesowe za granicą, to kolejny czynnik wpływający na wybór strategii ekspansji na rynki międzynarodowe. Koszty związane z identyfikacją potencjalnych partnerów, weryfikacją ich wiarygodności, przygotowaniem umów, negocjacjami i koordynacją współpracy są integralną częścią działalności na nowych rynkach zagranicznych<sup>241</sup>.

---

<sup>239</sup> Żbikowska, A. (2012). Eksport jako forma internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw. Uwarunkowania i strategię, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków, s. 26.

<sup>240</sup> Ibidem, s. 26.

<sup>241</sup> Ibidem, s. 27.

Znaczące jest porównywanie kosztów prowadzenia działań samodzielnie i przy udziale pośredników przez przedsiębiorstwo. Elementy kultury organizacyjnej, wiedza specjalistyczna i przyjęte standardy obsługi klienta mogą skłonić do utrzymania pełnej kontroli nad działaniami na rynkach zagranicznych, ponieważ powierzenie tych funkcji podmiotom zewnętrznym może okazać się wyzwaniem. Dodatkowym czynnikiem wpływającym na wybór strategii wejścia są działania rządu kraju macierzystego, które mogą wspierać eksport lub utrudniać transfer kapitału za granicę<sup>242</sup>.

W literaturze przedstawiono różnorodne modele rozpoczęcia ekspansji na rynki zagraniczne, opierające się na podziale ze względu na zaangażowanie kapitałowe oraz brak inwestycji za granicą, gdzie zakres kontroli przedsiębiorstwa nad operacjami zależy od poziomu inwestycji. Kolejny podział strategii uwzględnia kontrolę nad działaniami poza granicami kraju, wraz z ryzykiem i elastycznością formy wejścia. Model ten obejmuje cztery główne grupy strategii<sup>243</sup>:

- produkcję w kraju bez inwestycji zagranicznych (eksportowe), obejmującą eksport pośredni oraz eksport bezpośredni z udziałem obcych kanałów dystrybucji,
- produkcję w kraju z zaangażowaniem inwestycyjnym za granicą (eksportowe), obejmującą eksport bezpośredni z własnymi kanałami dystrybucji,
- produkcję za granicą bez dokonywania inwestycji (kontraktowe), obejmującą sprzedaż licencji, franchising oraz produkcję kontraktową,
- produkcję za granicą z zaangażowaniem kapitałowym (z pełnym zaangażowaniem), obejmującą joint venture oraz własne przedsiębiorstwo produkcyjne<sup>244</sup>.

Wybór metody wejścia na zagraniczny rynek stanowi integralną część szerszego kontekstu decyzji podejmowanych w przedsiębiorstwie, które zatwierdziło ekspansję zagraniczną jako kierunek rozwoju.

---

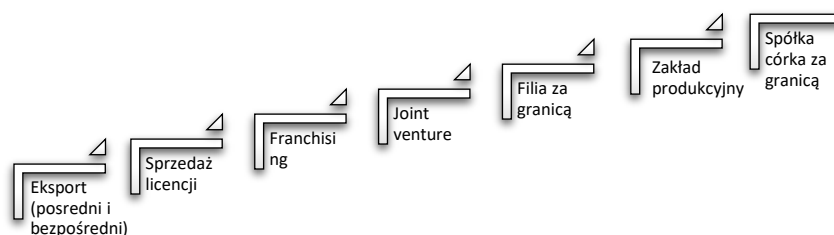
<sup>242</sup> Ibidem, s. 28.

<sup>243</sup> Ibidem, s. 29-30.

<sup>244</sup> Analogiczne podejście prezentują: Welch, C., Kriz, A. (2018). Innovation and Internationalization Process of Firms with New-to-the-world technologies, "Journal of international Business Studies", vol. 49, nr 4, s. 4; Gorynia, M. (2007). Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw..., op. cit., s. 109; Gorynia, M. (2021). Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym..., op. cit., s. 261; Young, S., Hamill, J., Wheeler, C., Davies, J.R. (1989). International market Entry and Development. Strategies and Management, Harvester Wheatsheaf, Prentice Hall, Englewood Cliffs, s. 63; Mellahi, K., Frynas, J.G., Finlay, P. (2005). Global Strategic Management, Oxford University Press, Oxford, s. 190-191; Welch, L.S., Benito, G.R.G., Petersen, B. (2007). Foreign Operation Methods. Theory, Analysis, Strategy, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, s. 51; Peng, M., Meyer, K.E. (2011). International Business, Cengage learning, Londyn, s. 359; Hill, Ch.W.L., Hult, G.T.M. (2017). International Business. Competing in the Global Marketplace, McGraw-Hill, Nowy Jork, s. 430; Jeannot, J.P., Hennessey, H.D. (2004). International Marketing strategies and Cases, Houghton Mifflin, Boston, s. 295-312.

Eksport jest najbardziej tradycyjną, powszechnie występującą i zazwyczaj początkową formą ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw. Powiązania kooperacyjne z partnerami zagranicznymi to stosunkowo trwałe związki gospodarcze, które mogą przyjąć różne formy, takie jak kooperacja niekapitałowa lub kapitałowa, a także sojusze strategiczne. Kooperacja niekapitałowa w biznesie międzynarodowym może przejawiać się w postaci różnych umów kontraktowych, takich jak licencje, franczyzy, kontrakty menedżerskie lub na zarządzanie, umowy na inwestycje pod klucz, umowy na dostawy. Z kolei kooperacja kapitałowa oznacza utworzenie nowego podmiotu gospodarczego, w którym udziały posiadają partnerzy pochodzący z co najmniej dwóch krajów. Obecnie coraz popularniejsze stają się sojusze strategiczne w skali międzynarodowej. Natomiast samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się z realizacją zagranicznych inwestycji bezpośrednich przy 100% własności przedsiębiorstwa zlokalizowanego za granicą<sup>245</sup>.

Rysunek 2.2. Fazowy model internacjonalizacji



Źródło: Wiktor, J.W., Oczkowska, R., Żbikowska, A. (2008). Marketing międzynarodowy. Zarys problematyki., PWE, Warszawa, s. 129.

Inny sposób kategorizacji przedstawia model fazowy internacjonalizacji, oparty na stopniu globalizacji przedsiębiorstwa. Ten model obejmuje różne strategie wejścia, charakteryzujące się linearnym postępowaniem, zaczynając od prostszych form, takich jak handel zagraniczny, a następnie przechodząc do bardziej złożonych form, takich jak franchising, joint venture, aż po strategie o największym stopniu internacjonalizacji, takie jak utworzenie własnego przedsiębiorstwa za granicą<sup>246</sup>.

Fazowy charakter modelu pozwala przedsiębiorstwu zdobywać doświadczenie, identyfikować niespodziewane szanse i subiektywnie oceniać skalę potencjalnego ryzyka. Warto jednak zaznaczyć, że wybór bardziej złożonych form nie jest uzależniony od korzystania z prostszych form, co umożliwia stopniowe wejście na rynki zagraniczne,

<sup>245</sup> Gorynia, M. (2021). Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym..., op. cit., s. 261-262.

<sup>246</sup> Wiktor, J.W., Oczkowska, R., Żbikowska, A. (2008). Marketing... op. cit., s. 128.

zaczynając od niewielkiego zaangażowania kapitałowego i ewoluując w kierunku bardziej złożonych modeli<sup>247</sup>.

Analiza w zakresie strategii wejścia na rynki zagraniczne skupia się na kluczowych aspektach, które przedsiębiorstwa muszą uwzględnić w procesie ekspansji międzynarodowej. Analiza otoczenia, monitorowanie zmian, dostosowywanie strategii oraz świadomość różnic między rynkami krajowymi a zagranicznymi są kluczowymi elementami skutecznego wejścia na nowe rynki. Podkreśla się także znaczenie dostosowania strategii marketingowej do lokalnych realiów, zrozumienia kultury biznesowej oraz świadomości regulacji i norm prawnych obowiązujących na danym rynku.

Skuteczne prowadzenie działalności na arenie międzynarodowej wymaga sprawnego wykorzystania korzyści płynących z otoczenia oraz równoczesnego minimalizowania lub unikania potencjalnych zagrożeń. Kluczowym aspektem tego procesu jest dokładna analiza oraz ciągle monitorowanie ewentualnych zmian, które mogą wystąpić w otoczeniu. Przedsiębiorstwa już obecne na rynkach zagranicznych skupiają się na obserwacji tych elementów otoczenia, które wykazują skłonność do zmian. Z kolei przedsiębiorstwa, planujące ekspansję na rynki zagraniczne, skierowują swoją uwagę na obecne warunki, gdyż zrozumienie ich jest kluczowe dla skutecznego rozpoczęcia międzynarodowej działalności oraz zdobycia aprobaty klientów, pośredników, pracowników i urzędników. Niemniej jednak pełne zrozumienie zmian i przekształceń w otoczeniu zagranicznym ukazuje się dopiero w dłuższej perspektywie czasowej, co potwierdza wskazana klasyfikacja.

#### 2.4. Motywy wejścia na rynki międzynarodowe

Proces umiędzynarodowienia przedsiębiorstw opiera się na skłonności i motywacjach do ekspansji zagranicznej, a także na gotowości inwestowania w rozwój poza granicami kraju. Decyzje dotyczące inwestycji zagranicznych powinny być podejmowane na podstawie kompleksowych analiz ekonomicznych, uwzględniających różnorodne motywy, spodziewane efekty działań międzynarodowych oraz potencjalne koszty i warunki z nimi związane<sup>248</sup>.

Rozwój międzynarodowy przedsiębiorstw, obejmujący ekspansję na rynki zagraniczne, rozpoczęcie operacji poza granicami kraju macierzystego oraz zwiększanie zaangażowania na arenie międzynarodowej, może być napędzany przez różnorodne

---

<sup>247</sup> Ibidem, s. 129. Rozszerzenie pojęcia znajduje się w aneksie „Tabela AN 2.7. Fazowy model internacjonalizacji”.

<sup>248</sup> Wiktor, J.W., Oczkowska, R., Żbikowska, A. (2008). Marketing... op. cit., s. 24-25.

przesłanki<sup>249</sup>. Według literatury przedmiotu, motywy internacjonalizacji wynikają z przekonania, że ekspansja zagraniczna otwiera przed przedsiębiorstwem szanse na korzyści płynące z działalności na rynkach zagranicznych. Motywy internacjonalizacji stają się zatem determinantami, które skłaniają przedsiębiorstwo do podejmowania działań poza granicami kraju macierzystego<sup>250</sup>. Jednocześnie, jak podkreśla M. Gorynia, że analizując motywy ekspansji zagranicznej należy mieć na uwadze ich różnorodność i podlegają ewolucji w czasie<sup>251</sup>.

Na przestrzeni lat powstało wiele podejść do klasyfikowania motywów ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw. Z perspektywy teoretycznej, motywy są rozumiane jako kluczowe przyczyny ekspansji zagranicznej, reprezentowane przez różne modele i teorie. W tym miejscu warto zaznaczyć, iż w ramach niektórych opracowań dokonywane jest nadmierne uproszczenie analizowanego zagadnienia, które polega na redukcji i analogii motywów internacjonalizacji do motywów zagranicznych inwestycji bezpośrednich<sup>252</sup>, które stanowią istotną, jednakże, nie jedyną formę. Z kolei podejście praktyczne koncentruje się na badaniach empirycznych wśród przedsiębiorstw zaangażowanych w proces internacjonalizacji, dążąc do zrozumienia rzeczywistych przyczyn tego zjawiska i próbując je uogólnić. Efektem tych badań jest stworzenie mapy motywów, które kształtują decyzje przedsiębiorstw podczas ekspansji zagranicznej lub nawiązywania współpracy międzynarodowej<sup>253</sup>.

Kolejne podejście do klasyfikacji motywów internacjonalizacji obejmuje podział na podejście czynne i bierne. W kontekście czynnego umiędzynarodowienia mówimy o samodzielnej ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa. Natomiast podejście bierne odnosi się do współpracy przedsiębiorstwa z partnerami zagranicznymi, prowadząc do nawiązywania różnych związków gospodarczych, przy czym firma nie wychodzi poza granice kraju macierzystego<sup>254</sup>.

Zgodnie z neoklasyczną teorią przedsiębiorstwa to zysk stanowi podstawowy motyw działalności gospodarczej. Stad, przy wysokim poziomie abstrakcji można przyjąć, iż to

---

<sup>249</sup> Żbikowska, A. (2012). Eksport jako forma internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw... op. cit., s. 21.

<sup>250</sup> Limański, A., Drabik, I. (2010). Marketing międzynarodowy, Difin, Warszawa, s. 21.

<sup>251</sup> Gorynia, M. (2021). Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym..., op. cit., s. 211.

<sup>252</sup> Gorynia, M. (2021). Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym..., op. cit., s. 211; Wąsowska, A. (2014). Motywy umiędzynarodowienia działalności firmy [w:] Oblój, K., Wąsowska, A. (red.) Zarządzanie międzynarodowe- teoria i praktyka, PWE, Warszawa s, 48-49; Otta, W.J. (1994). Strategia przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych [w:] Gołębiowski, T., (red.) Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa, s. 45-50.

<sup>253</sup> Oczkowska, R. (2013). Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw w warunkach globalizacji. Motywy, strategię, tendencje, Difin, Warszawa, s. 98.

<sup>254</sup> Bednarz, J. (2010). Motywy ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw w dobie globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego, „Współczesna Gospodarka”, nr 12010, s. 29-36,



właśnie zysk stanowi podstawę ekspansji zagranicznej. Jednakże, jest on ściśle powiązany z metodą ekspansji oraz pozostałymi uwarunkowaniami, które tworzą specyficzny kontekst przedsięwzięcia polegającego na aktywności poza granicami kraju macierzystego<sup>255</sup>. M. Gorynia<sup>256</sup> wskazuje następujące czynniki wpływające na ekspansję zagraniczną przedsiębiorstw:

- wiek i faza cyklu życia przedsiębiorstwa, technologii, produktu;
- branża przedsiębiorstwa;
- lokalizacja podmiotu;
- sytuacja ekonomiczna na rynku zagranicznym oraz macierzystym;
- doświadczenie zagranicznego inwestora w zakresie internacjonalizacji;
- faza procesu umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa.

Literatura wskazuje na zróżnicowany charakter motywów internacjonalizacji, co prowadzi do różnych prób ich grupowania. J. Rymarczyk i W. Grzegorzczak dzielą motywę na cztery główne grupy<sup>257</sup>:

- motywę rynkowe,
- motywę kosztowe,
- motywę zaopatrzeniowe,
- motywę polityczne (prawne).

Na podstawie tego podziału E. Duliniec<sup>258</sup> traktuje motywę rynkowe i kosztowe jako "bodźce wyjściowe", jednocześnie wskazując, że motywę zaopatrzeniowe i polityczne stanowią wynik lub są częściowo zawarte w grupie dwóch wcześniej wymienionych motywów. Podobnie J.W. Wiktor i A. Żbikowska<sup>259</sup> proponują trzy grupy motywów:

- motywę ekonomiczne,
- motywę rynkowe (marketingowe),
- motywę prawne (polityczne)<sup>260</sup>.

O. Shenkar i Y. Luo motywę ekspansji dzielą na trzy grupy<sup>261</sup>:

- motywę rynkowe,

---

<sup>255</sup> Gorynia, M. (2007). Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw..., op. cit., s. 25.

<sup>256</sup> Gorynia, M. (2021). Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym..., op. cit., s. 212.

<sup>257</sup> Grzegorzczak, W. (2013). Marketing na rynku międzynarodowym, Oficyna, Warszawa, s. 14-16; Rymarczyk, J. (2004). Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 57-73.

<sup>258</sup> Duliniec, E. (2007). Marketing międzynarodowy, PWE, Warszawa, s. 16-17.

<sup>259</sup> Wiktor, J.W., Oczkowska, R., Żbikowska, A. (2008). Marketing... op. cit., s. 25-28, A. Żbikowska, Eksport jako forma internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw... op. cit., s. 21-25.

<sup>260</sup> Ibidem.

<sup>261</sup> Shenkar, O., Luo, Y. (2004). International Business, John Wiley & Sons, Inc, Nowy Jork, s. 11-12; Shenkar, O., Luo, Y. (2007). International Business, Sage Publications, Thousand Oaks, s. 12-13.

- motywy ekonomiczne,
- motywy strategiczne.

Należy jednak podkreślić, iż wszystkie wskazane kategorie się uzupełniają i należy je rozpatrywać łącznie w celu kompleksowej analizy badanego zjawiska.

Motywy rynkowe dotyczą poszukiwania nowych obszarów zbytu oraz utrzymania pozycji na już zdobytych rynkach. Te motywacje są uznawane za kluczowe powody rozszerzania działalności zagranicznej przedsiębiorstw, gdzie wielkość obecnego lub potencjalnego rynku stanowi bodziec do większych inwestycji lub podjęcia działań ekspansywnych<sup>262</sup>.

Motywy rynkowe są silnie powiązane z aktualną sytuacją oraz prognozami przedsiębiorstwa, uwzględniając różnice w działalności na rynku krajowym i międzynarodowym. Jeśli sytuacja na rynku krajowym jest niekorzystna, na przykład ze względu na spowolnienie tempa wzrostu, wzrost konkurencji lub nasycenie rynku krajowego, może to stanowić istotny bodziec do rozpoczęcia ekspansji zagranicznej. W takich przypadkach mogą powstać wolne moce produkcyjne, które można wykorzystać poprzez produkcję skierowaną na zagraniczne rynki<sup>263</sup>.

Motywacje związane z rynkiem obejmują również bodźce wynikające z tworzenia się sprzyjających warunków do ekspansji międzynarodowej przedsiębiorstwa, tj. <sup>264</sup>:

- dynamiczny rozwój rynków zagranicznych,
- ograniczoną konkurencję,
- identyfikację niezaspokojonych potrzeb konsumentów zagranicznych,
- występowanie na danym rynku zagranicznym konsumentów „internacjonalistycznych”, preferujących produkty zagraniczne nad krajowymi,
- korzystniejsze warunki stwarzane dla inwestorów zagranicznych.

Motywy te mogą wpływać na decyzję o internacjonalizacji przedsiębiorstwa niezależnie od sytuacji na rynku krajowym. Rynki zagraniczne mogą być postrzegane jako bardziej atrakcyjne, oferujące możliwości osiągnięcia większych korzyści, nawet przy braku możliwości dalszego wzrostu sprzedaży na rynku macierzystym.<sup>265</sup>

<sup>262</sup> Żbikowska, A. (2012). Eksport jako forma internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw... op. cit., s. 22.

<sup>263</sup> Limański, A., Drabik, I. (2010). Marketing międzynarodowy... op. cit., s. 22; W literaturze podkreślane jest znaczenie „efektu naśladowczego”, powstającego w sytuacji, w której na skutek podobnej działalności konkurentów tworzy się impuls do internacjonalizacji przedsiębiorstwa naśladowującego; Rymarczyk, J. (2012), Biznes międzynarodowy, PWE, Warszawa, s. 184.

<sup>264</sup> Limański, A., Drabik, I. (2010). Marketing międzynarodowy..., s. 22.

<sup>265</sup> Ibidem, s. 22.

Internacjonalizacja staje się strategią do dywersyfikacji ryzyka związanego z prowadzoną działalnością. Dostęp do wielu rynków zbytu przyczynia się do większej stabilizacji w porównaniu do sytuacji, w której podmiot byłby uzależniony od jednego rynku. Ekspansja międzynarodowa może również pomóc w eliminacji lub redukcji efektu sezonowości, umożliwiając zastąpienie krajowej sprzedaży w okresach spadku popytu poprzez sprzedaż na rynkach zagranicznych<sup>266</sup>.

Należy również zwrócić uwagę na motywy rynkowe związane z oczekiwaniami przedsiębiorstw dotyczącymi możliwości rozszerzenia i przedłużenia cyklu życia produktu na skalę międzynarodową. W fazie wprowadzenia na rynek i w fazie spadku zyski ze sprzedaży są najniższe lub występuje strata. Ekspansja międzynarodowa może przyczynić się do zrównania różnic w kolejnych fazach cyklu życia produktu oraz zwiększenia zysków<sup>267</sup>.

W kontekście działań międzynarodowych, zdolność do nawiązywania i utrzymywania relacji z różnymi kulturami oraz dostosowywanie się do lokalnych oczekiwań jest kluczowe. Komunikacja staje się narzędziem budowania mostów pomiędzy różnymi środowiskami, co przekłada się na zdolność przedsiębiorstwa do skutecznego funkcjonowania na międzynarodowej arenie<sup>268</sup>.

Istnieje bliski związek między motywacjami kosztowymi internacjonalizacji a koniecznością podniesienia efektywności operacyjnej przedsiębiorstw oraz zwiększenia ich rentowności, co prowadzi do obniżenia kosztów funkcjonowania na rynkach międzynarodowych. Osiągnięcie tych celów staje się realne poprzez ekspansję na nowe międzynarodowe rynki, co skutkuje wzrostem produkcji i sprzedaży większych ilości produktów. Ten proces generuje efekt korzyści skali, przyczyniając się do wzrostu obrotów i zysków<sup>269</sup>. Zjawisko krzywej doświadczenia, towarzyszące rozwojowi produkcji, również przyspiesza podnoszenie efektywności i rentowności przedsiębiorstwa<sup>270</sup>.

Dodatkowo, motywacją do rozpoczęcia działań na rynkach zagranicznych jest chęć obniżenia kosztów związanych z dostępnością surowców, energii, półproduktów, gruntów czy siły roboczej, oferowanych po bardziej konkurencyjnych cenach niż w kraju macierzystym. Redukcję kosztów w tych przypadkach można osiągnąć poprzez przeniesienie fragmentu cyklu produkcyjnego za granicę<sup>271</sup>. W. Grzegorzczak akcentuje istotę motywów kosztowych dla przedsiębiorstw w kontekście ograniczania ryzyka związanego z funkcjonowaniem tylko

---

<sup>266</sup> Ibidem, s. 22-23.

<sup>267</sup> Ibidem, s. 23.

<sup>268</sup> Grzegorzczak, W. (2013). Marketing na rynku międzynarodowym..., op. cit., s. 15.

<sup>269</sup> Ibidem, s. 15.

<sup>270</sup> Limański, A., Drabik, I. (2010). Marketing międzynarodowy..., op. cit., s. 24.

<sup>271</sup> Ibidem, s. 24.

na jednym lub niewielu rynkach zagranicznych. Straty wynikające ze słabej koniunktury na niektórych z obsługiwanych rynków mogą być zrównoważone przez zyski z innych, jeśli przedsiębiorstwo zdecyduje się wejść na wiele rynków zagranicznych<sup>272</sup>.

A. Limański wyróżnia trzy aspekty motywacji zaopatrzeniowych, podkreślając ich nieodłączne powiązania z grupami motywacji rynkowych i kosztowych. Motywacje zaopatrzeniowe nabierają znaczenia, gdy rynek krajowy nie dostarcza wystarczającej ilości środków produkcji, zwłaszcza surowców i materiałów niezbędnych do produkcji danego produktu. Importowanie zagranicznych materiałów i surowców prowadzi do dwóch rodzajów internacjonalizacji. Internacjonalizacja bierna występuje, gdy korzystanie z zagranicznych surowców i materiałów oraz oferta produktów skierowana są jedynie na rynek krajowy. Internacjonalizacja czynna obejmuje zamiar przedsiębiorstwa rozszerzenia swojej oferty produktowej na rynki zagraniczne<sup>273</sup>.

Kolejny aspekt motywacji zaopatrzeniowych dotyczy sytuacji, w której ceny środków produkcji dostępnych na rynkach zagranicznych są niższe niż na rynku krajowym. To skłania przedsiębiorstwa do importu, tworząc możliwości dla internacjonalizacji, zarówno bierniej, jak i czynnej, co wymusza decyzję o zakładaniu zakładów produkcyjnych za granicą w formie inwestycji bezpośrednich<sup>274</sup>. Bliskość geograficzna źródeł zaopatrzenia i niższe koszty pracy stanowią kluczowe kryteria decyzyjne dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich, szczególnie dla przedsiębiorstw z krajów o wysokich kosztach płac. J. Rymarczyk podkreśla istnienie połączenia między motywacjami zaopatrzeniowymi a kosztowymi w takich przypadkach<sup>275</sup>.

Trzeci aspekt motywacji zaopatrzeniowych odnosi się do ciągłości oraz możliwości zwiększenia zaopatrzenia na potrzeby rynku macierzystego i rynków zagranicznych, co umożliwia uzyskanie korzyści skali<sup>276</sup>.

Zaangażowanie międzynarodowe przedsiębiorstw może być aktywowane zarówno przez decyzje władz państwowych dotyczące polityki gospodarczej, jak i przez instrumenty stosowane przez państwa zagraniczne<sup>277</sup>. Wśród motywów politycznych o formalnoprawnym charakterze związanych z globalizacją biznesu, znajdują się elementy związane z aktualnym systemem prawnym w danym kraju. Ten system określa zakres dozwolonych działań w obszarze gospodarki i życia społecznego oraz określa sankcje za ich naruszenie. Aspekty

---

<sup>272</sup> Grzegorzczak, W. (2013). Marketing na rynku międzynarodowym..., op. cit., s. 15.

<sup>273</sup> Limański, A., Drabik, I. (2010). Marketing międzynarodowy..., op. cit., s. 24.

<sup>274</sup> Ibidem, s. 24-25.

<sup>275</sup> Rymarczyk, J. (2012). Biznes międzynarodowy..., op. cit., s. 182.

<sup>276</sup> Limański, A., Drabik, I. (2010). Marketing międzynarodowy..., op. cit., s. 25.

<sup>277</sup> Dulinić, E. (2007). Marketing międzynarodowy..., op. cit., s. 16.

formalnoprawne motywacji politycznych obejmują również politykę dotyczącą różnych form międzynarodowej działalności przedsiębiorstw, zarówno ze strony kraju macierzystego, jak i państw, w które planuje się rozszerzenie działalności<sup>278</sup>.

Motywy polityczne internacjonalizacji przedsiębiorstw stanowią fundament dla motywacji rynkowych, kosztowych, zaopatrzeniowych i ekonomicznych. Rozwijająca się współpraca w ramach międzynarodowej regionalizacji, prowadząca do utworzenia wspólnego rynku z nowymi obszarami zbytu, wpływa na zmianę charakteru motywacji politycznych internacjonalizacji przedsiębiorstw. Następuje to w kontekście analizy grupy krajów, które formują daną strukturę, a nie jednego kraju<sup>279</sup>.

Polityka kraju macierzystego przedsiębiorstwa może wpierać lub ograniczać jego działania za granicą. Tworzenie barier i ograniczeń taryfowych, tj. cła, oraz nietaryfowych, tj. restrykcje importowe, może wpływać na funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych, zwłaszcza jeśli działa w sektorze strategicznym z punktu widzenia kraju importującego<sup>280</sup>. Polityka państw, w których przedsiębiorstwa rozszerzają swoją działalność, może przyjmować charakter obronny lub ekspansywny. Polityka obronna koncentruje się na ochronie krajowych producentów i własnego rynku, utrudniając tym samym dostęp do rynków zagranicznych, nawet w przypadku najprostszych form, takich jak eksport. Z kolei polityka ekspansywna stwarza możliwości maksymalizacji korzyści z relacji międzynarodowych, eliminując bariery wejścia na rynek i oferując ochronę praw własności zagranicznej. Przedsiębiorstwo zyskuje wtedy elastyczność w dostosowywaniu swojej działalności między różnymi obszarami zagranicznymi, w zależności od zmian w polityce państwa wobec podmiotów zagranicznych<sup>281</sup>.

Zgodnie z obserwacjami W. Grzegorzcyka, większość państw dąży do wspierania ekspansji swoich przedsiębiorstw na rynki zagraniczne, a ich uwaga skoncentrowana jest głównie na promocji eksportu i inwestycjach zagranicznych<sup>282</sup>. W kontekście podstawowych form internacjonalizacji przedsiębiorstw, tj. eksport, wyróżnia się środki wsparcia, stanowiące część ogólnej polityki handlowej. Polityka proeksportowa państwa to ingerencja rządu w obszar międzynarodowej wymiany, dążąca do maksymalizacji korzyści z uczestnictwa w globalnym handlu. W szerszym ujęciu, polityka proeksportowa wpisuje się w zagraniczną politykę ekonomiczną państwa, mając na celu uczestnictwo w międzynarodowym podziale

---

<sup>278</sup> Limański, A., Drabik, I. (2010). Marketing międzynarodowy..., op. cit., s. 25.

<sup>279</sup> Ibidem, s. 25.

<sup>280</sup> Ibidem, s. 26.

<sup>281</sup> Grzegorzcyk, W. (2013). Marketing na rynku międzynarodowym..., op. cit., s. 15.

<sup>282</sup> Ibidem, s. 15.

pracy, poprawę bilansu płatniczego i wzrost konkurencyjności gospodarki na arenie międzynarodowej. Węższe rozumienie polityki proeksportowej traktuje ją jako zestaw reguł, środków i metod wspierania eksportu. Proeksportowość tej polityki oznacza formę interwencji państwa, mającej na celu wspieranie eksportu poprzez wpływ na jego strukturę, rozmiar i kierunki<sup>283</sup>.

Środki finansowe, takie jak kapitał, są kluczowym warunkiem do prowadzenia różnorodnych działań gospodarczych, decydującym o przetrwaniu, ciągłości i rozwoju przedsiębiorstwa. Motywy ekonomiczne wyrażają aspiracje przedsiębiorstw do osiągnięcia określonych wskaźników efektywności, obejmujących aspekty bezwzględne lub względne, rozmiar nakładów, planowaną sprzedaż i wyniki finansowe, wyrażone przez różne miary zyskowności, rentowności, stopy zwrotu kapitału czy rynkowej wartości przedsiębiorstwa<sup>284</sup>.

W przypadku podejmowania decyzji o ekspansji zagranicznej, motywacje ekonomiczne powinny opierać się na dokładnym rachunku ekonomicznym. Jako kluczowe elementy tej precyzyjnej kalkulacji wymienia się wszystkie nakłady i koszty wraz z przewidywanymi efektami, oceną prognozy rentowności, poziomem produkcji krajowej i zagranicznej, które generują korzyści skali. Warto również uwzględnić koszty budowy i utrzymania inwestycji, tworzenia nowych, bardziej rozbudowanych kanałów dystrybucji, badań rynkowych i działań marketingowych na rynkach zagranicznych, koszty reklamy oraz potencjalne utracone korzyści. Takie podejście zakłada kompleksową analizę motywów ekonomicznych, uwzględniając dwie główne płaszczyzny, tj. maksymalizację sprzedaży na rynkach zagranicznych oraz redukcję jednostkowych kosztów produkcji poprzez osiągnięcie korzyści skali w działalności podmiotu gospodarczego<sup>285</sup>.

Motywy strategiczne przejawiają się w dążeniu podmiotu gospodarczego do rozwijania zasobów, które dotychczas były wykorzystywane jedynie na rynku macierzystym. Kolejną pobudką może być potrzeba osiągnięcia korzyści z tytułu wykonania pierwszego ruchu, zanim na danym rynku zagranicznym pojawia się konkurencja. W ramach motywów zagranicznych można wskazać również możliwe korzyści ze współpracy w ramach integracji pionowej<sup>286</sup>.

W kontekście pobudek dla internacjonalizacji firm, możliwe jest dokonanie klasyfikacji, rozróżniając motywy, które korzystnie wpływają na decyzje o ekspansji zagranicznej (stymulanty), tj. motywy rynkowe związane z rozwojem rynków zagranicznych,

---

<sup>283</sup> Rymarczyk, J. (2012). *Handel zagraniczny. Organizacja i technika.*, PWE, Warszawa 2012, s. 103.

<sup>284</sup> Wiktor, J.W., Oczkowska, R., Żbikowska, A. (2008). *Marketing...* op. cit., s. 26.

<sup>285</sup> *Ibidem*, s. 27.

<sup>286</sup> Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym...*, op. cit., s. 212.

oraz te, które negatywnie wpływają na ten proces (destymulanty), tj. motywy polityczne związane z narzuceniem barier i ograniczeń dla podmiotów zagranicznych<sup>287</sup>.

Czynniki, które sprzyjają decyzji o internacjonalizacji, można podzielić na motywy "pchnięcia" (*push*), które skłaniają przedsiębiorstwa do ekspansji międzynarodowej, takie jak stagnacja na rodzimym rynku, dostępność nadmiarowych zdolności produkcyjnych, oraz obserwacja "efektu naśladowczego" wśród innych firm. Z drugiej strony, motywy związane z "ciągnięciem" (*pull*) przedsiębiorstwa na rynki zagraniczne obejmują obecność niezaspokojonych potrzeb konsumentów na danym rynku oraz wprowadzenie przywilejów dla podmiotów zagranicznych przez lokalne władze<sup>288</sup>. Wymieniony podział został uzupełniony przez J. Rymarczyk o aspekt interaktywny (*push-pull*), który odzwierciedla dążenie przedsiębiorstw do zwiększonej dywersyfikacji rynków, pozyskania nowych technologii, rozproszenia ryzyka operacyjnego, oraz dążenia do zdobycia materiałów i surowców niedostępnych w kraju<sup>289</sup>.

Kolejna grupa klasyfikacji motywów internacjonalizacji przedsiębiorstw obejmuje motywy ofensywne (proaktywne) oraz defensywne (reaktywne)<sup>290</sup>. Motywy ofensywne zorientowane są na maksymalizację zysków, dostęp do nowych rynków oraz klientów. Motywy defensywne zaś związane są z potrzebą utrzymania zysków, sprzedaży, zachowania rynków oraz klientów<sup>291</sup>.

Motywy ofensywne to te, które są wynikiem aktywnej inicjatywy przedsiębiorstwa i związane są z dążeniem do osiągnięcia strategicznych celów, tj.<sup>292</sup>:

- oczekiwanie osiągnięcia zysku z działania na rynkach międzynarodowych,
- otwarcie nowych rynków zbytu,
- posiadanie unikalnego asortymentu produktów,
- przewagę technologiczną,
- dostęp do kluczowych informacji,
- korzyści podatkowe,
- korzyści skali i efekt krzywej doświadczenia,
- zaangażowanie kluczowych członków zarządu.

---

<sup>287</sup> Limański, A., Drabik, I. (2010). Marketing międzynarodowy..., op. cit., s. 26.

<sup>288</sup> Ibidem, s. 26.

<sup>289</sup> Rymarczyk, J. (2012). Biznes międzynarodowy..., op. cit., s. 569.

<sup>290</sup> Oczkowska, R. (2013). Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw..., op. cit., s. 98.

<sup>291</sup> Stoner, J.A.F, Wankel, C. (1997). Kierowanie, PWE, Warszawa, s. 506-507.

<sup>292</sup> Limański, A., Drabik, I. (2010). Marketing międzynarodowy..., op. cit., 26.

Zwiększenie aktywności międzynarodowej jest często rezultatem osobistego zaangażowania kierownictwa przedsiębiorstwa oraz silnej motywacji do rozwoju na arenie globalnej. Przywódcy przedsiębiorstwa mają nadzieję na wzrost zysków poprzez ekspansję na nowe rynki, wykorzystując korzyści płynące z efektu skali, krzywej doświadczenia oraz posiadanej wiedzy o rynkach, a także przewagi konkurencyjnej i technologicznej<sup>293</sup>. Warty podkreślenia jest fakt, że w krótkoterminowej perspektywie rentowność działań na skalę międzynarodową może być niska. Jest to związane z faktem, że strategie marketingowe oraz działania promocyjne i dystrybucyjne przedsiębiorstwa przynoszą efekty dopiero w dłuższej perspektywie, prowadząc do wzrostu udziału w rynku oraz ugruntowania silnej pozycji konkurencyjnej. Te motywy są zatem ściśle powiązane z długoterminowym planowaniem działań przedsiębiorstwa na arenie międzynarodowej<sup>294</sup>.

Motywacją do międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw mogą być korzyści ofensywne, tj. wyjątkowo niskie koszty produkcji, przewaga technologiczna w porównaniu z konkurencją na skalę międzynarodową, produkcja unikatowych produktów o cechach takich jak wzornictwo, walory ekologiczne, smakowe czy wysoka jakość wykonania, oraz zdolność do elastycznej adaptacji do indywidualnych potrzeb. Rzeczywiste, długoterminowe zyski z działań na międzynarodowych rynkach zależą od dokładnej oceny posiadanych asortymentu i technologii, a także od utrzymania się tych przewag przez określony okres<sup>295</sup>.

Innym ofensywnym motywem internacjonalizacji może być posiadanie specjalistycznej wiedzy, która nie jest powszechnie dostępna, dotyczącej zagranicznych rynków. Ta unikalna wiedza może wynikać z przeprowadzonych badań, osobistych kontaktów kierownictwa przedsiębiorstwa czy obecności na międzynarodowych targach i sympozjach. Jeśli przewaga informacyjna utrzymuje się przez dłuższy czas, firma może opierać na tym aspekcie swoją strategię ekspansji na danym rynku zagranicznym. Niemniej jednak, wyłączność w posiadaniu pewnych informacji jest zazwyczaj krótkotrwała i może stanowić bodziec do rozpoczęcia procesu internacjonalizacji, szczególnie na początku<sup>296</sup>.

Dodatkowo, korzyści ofensywne internacjonalizacji przedsiębiorstwa mogą wynikać z wykorzystania możliwości stworzonych przez system podatkowy, który faworyzuje działania na międzynarodowych rynkach, a także z zrozumienia korzyści skali oraz umiejętności wykorzystania zdobytych doświadczeń międzynarodowych. Skala produkcji może być zwiększana, co prowadzi do obniżenia kosztów jednostkowych produkcji, co z kolei

---

<sup>293</sup> Grzegorzczak, W. (2013). Marketing na rynku międzynarodowym..., op. cit., s. 16.

<sup>294</sup> Duliniec, E. (2007). Marketing międzynarodowy..., op. cit., s. 16.

<sup>295</sup> Ibidem, s. 18.

<sup>296</sup> Ibidem, s. 18.



umożliwia firmom osiągnięcie większej konkurencyjności pod względem kosztów, zarówno na rynkach międzynarodowych, jak i na rynku macierzystym<sup>297</sup>.

Motywy defensywne internacjonalizacji pochodzą z presji wywieranej na przedsiębiorstwa z powodu funkcjonowania w dynamicznym i złożonym otoczeniu, a ich istnienie jest związane z reakcjami na bodźce generowane przez przedsiębiorstwo. Do tego rodzaju motywów zalicza się<sup>298</sup>:

- presję konkurencyjną oraz umiędzynarodowienie działalności konkurentów,
- nadprodukcję w przedsiębiorstwie lub całej branży,
- nasycenie rynku krajowego,
- ochrona rynku krajowego,
- pozyskanie technologii,
- zapewnienie dostawy surowców,
- przekraczające potrzeby moce wytwórcze w przedsiębiorstwie lub w branży,
- bliskość klientów zagranicznych oraz portów międzynarodowych,
- zamówienie z zagranicy lub oferta współpracy,
- umiędzynarodowienie krajowych klientów przedsiębiorstwa.

Presja, którą przedsiębiorstwo odczuwa, może wynikać z konkurencyjnej sytuacji rynkowej, warunków panujących na rynku nabywców, osiągnięcia etapu nasycenia w cyklu życia produktu, posiadania nieużytkowanych zdolności produkcyjnych. Ponadto, presja ta może być rezultatem działań dotychczasowych klientów, którzy podejmują kroki w kierunku internacjonalizacji, nawiązując relacje z przedsiębiorstwami zagranicznymi<sup>299</sup>.

Konkurencyjność na rodzimym rynku jest bodźcem, który pobudza przedsiębiorstwa do ekspansji międzynarodowej. Motywację do rozpoczęcia działań zagranicznych można wskazać w sytuacji, gdy konkurenci krajowi zwiększają swoje udziały rynkowe na skutek internacjonalizacji, co wynika z korzyści skali. To zjawisko jest zauważalne szczególnie na rynkach o niższej lokalnej konkurencji niż w kraju macierzystym, co często wiąże się z efektem naśladowczym. Obawa przed utratą potencjalnych korzyści z ekspansji międzynarodowej może stanowić motywację do podjęcia działań za granicą, mimo że nie zapewniają one pewności sukcesu<sup>300</sup>.

---

<sup>297</sup> Ibidem, s. 18-19.

<sup>298</sup> Limański, A., Drabik, I. (2010). Marketing międzynarodowy..., op. cit., s. 27, Stoner, J.A.F, Wankel, C. (1997). Kierowanie, op. cit., s. 506-507.

<sup>299</sup> Grzegorzczak, W. (2013). Marketing na rynku międzynarodowym..., op. cit., s. 16.

<sup>300</sup> Duliniec, E. (2007). Marketing międzynarodowy..., op. cit., s. 19.

Zmiany koniunktury na rynku krajowym skłaniają do gromadzenia zapasów i nadprodukcji w przedsiębiorstwie oraz branży. Poszukiwanie zagranicznych rynków zbytu można w tym wypadku traktować jako reakcję na potrzebę znalezienia zagranicznych rynków zbytu w celu pozbycia się nadwyżek. Niemniej jednak, nieregularność działań międzynarodowych i przerwanie korzystnych zmian w trendach gospodarczych mogą sprawić, że powrót do tej strategii stanie się niemożliwy<sup>301</sup>.

Stagnacja lub spadek sprzedaży krajowej produktów, wynikający na przykład z osiągnięcia schyłkowej fazy cyklu życia produktu lub nasycenia rynku krajowego, może być kolejnym motywem defensywnym podjęcia działań międzynarodowych przez przedsiębiorstwo. Przedłużenie cyklu życia produktu poprzez poszerzenie rynku zbytu o zagraniczne rynki, zwłaszcza te o niższym poziomie rozwoju gospodarczego, może być posunięciem strategicznym<sup>302</sup>.

Niewykorzystane w pełni moce wytwórcze mogą stanowić kolejną motywację do internacjonalizacji. Przenosząc stałe koszty produkcji na rynek krajowy, przedsiębiorstwo może operować ceną produktów sprzedawanych na rynkach międzynarodowych, co umożliwi konkurencję cenową. Jednak taka działalność ma charakter krótkotrwały. Również niewywołane zapytania ofertowe z zagranicy mogą stanowić defensywny motyw do podjęcia międzynarodowej działalności. Rozpoznając możliwość sprzedaży za granicą, niezaplanowane kontakty z zagranicznymi partnerami mogą skłaniać do rozpoczęcia współpracy międzynarodowej. Podjęcie działań międzynarodowych przez przedsiębiorstwa może wynikać z defensywnego motywu, a mianowicie internacjonalizacji swoich krajowych klientów, którzy podążają za głównymi nabywcami ich produktów<sup>303</sup>.

Tabela 2.2. Podział motywów internacjonalizacji przedsiębiorstw

	<i>Wewnętrzne</i>	<i>Zewnętrzne</i>
<i>Proaktywne</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ambicje menadżerów,</li> <li>• ekonomia skali,</li> <li>• ekonomia zakresu- podnoszenie sprawności profesjonalnej,</li> <li>• szansa uczenia się,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• szansa większych zysków,</li> <li>• zwiększenie wolumenu sprzedaży,</li> <li>• obsługa klientów działających w układzie międzynarodowym,</li> <li>• korzyści wynikające z lokalizacji,</li> <li>• obserwacja konkurentów,</li> </ul>

<sup>301</sup> Ibidem, s. 19.

<sup>302</sup> W literaturze podkreśla się, że istotność tego motywu słabnie wskutek postępującego rozwoju oraz dynamicznego tempa międzynarodowej migracji technologii i produkcji. Ten trend sprzyja wprowadzaniu produktów na rynki o zróżnicowanym stopniu zaawansowania gospodarczego. [Duliniec, E. (2007). Marketing międzynarodowy..., op. cit., s. 19].

<sup>303</sup> Ibidem, s. 20.

*Reaktywne*

- naśladownictwo- postępowanie zgodnie z przyjętymi zasadami w biznesie,
- możliwości zbytu nadwyżek produktów,
- możliwości wykorzystania nadwyżek potencjału produkcyjnego dla celów produkcji na potrzeby rynków zagranicznych,
- rozłożenie ryzyka,
- nieoczekiwane zamówienia z zagranicy,
- nieatrakcyjny rynek krajowy,
- wojna o rynki zbytu z konkurentami,
- naciski polityczne.

Źródło: Limański, A., Drabik, I. (2010). Marketing międzynarodowy, Difin, Warszawa, s. 27, Oczkowska, R. (2013). Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw w warunkach globalizacji. Motywy, strategie, tendencje, Difin, Warszawa, s. 99.

Inny sposób klasyfikacji motywów internacjonalizacji przedsiębiorstw obejmuje ich podział na bodźce wewnętrzne i zewnętrzne. Do bodźców wewnętrznych zalicza się endogenne czynniki dotyczące samego przedsiębiorstwa, tj. posiadanie unikatowych zasobów, pragnienie rozwoju oraz nadmierne gromadzenie zapasów. Natomiast do motywów zewnętrznych zalicza się czynniki wynikające z otoczenia przedsiębiorstwa, zarówno krajowego, jak i zagranicznego, takie jak spadek popytu na rynku macierzystym, atrakcyjne warunki podatkowe za granicą oraz propozycje współpracy z zagranicą<sup>304</sup>.

J.H. Dunning dokonał podziału motywów ekspansji zagranicznej ze względu na to, czy są nastawione na<sup>305</sup>:

- pozyskiwanie zasobów,
- zdobycie rynków,
- poprawę efektywności,
- zdobycie zasobów strategicznych.

Pierwsza grupa inwestorów zagranicznych kieruje się motywem pozyskania określonych zasobów po koszcie niższym niż na rynku macierzystym<sup>306</sup>. Zasoby te mogą różnić się z różnymi grupami, tj. zasobami fizycznymi, np. surowcami, zasobami ludzkimi, np. siła robocza oraz zasobami technologicznymi, menedżerskimi, organizacji, zarządzania i marketingu<sup>307</sup>.

Przedsiębiorstwa, które mają za cel zdobywanie nowych rynków, inwestują w krajach i regionach, gdzie mogą poszerzyć swoje udziały rynkowe. Poza oczywistymi kryteriami,

<sup>304</sup> Żbikowska, A. (2012). Eksport jako forma internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw... op. cit., s. 23.

<sup>305</sup> Dunning, J.H. (1993). Multinational Enterprises and the Global Economy..., op. cit. s. 53-55; Dunning, J.H. (1998). Location and the Multinational Enterprise: A Neglected factor? "Journal of International Business Studies, vol. 29, nr. 1, s. 45-66; Gorynia, M. (2021). Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym..., op. cit., s. 215.

<sup>306</sup> O ile zasoby te byłyby w ogóle dostępne na krajowym rynku.

<sup>307</sup> Dunning, J.H. (1993). Multinational Enterprises and the Global Economy..., op. cit. s. 53-57.

takimi jak rozmiar rynku i przewidywany wzrost, tego typu przedsiębiorstwa podejmują inwestycje zagraniczne z różnych powodów rynkowych, na przykład w sytuacjach, gdy ich dostawcy lub odbiorcy rozszerzają działalność za granicą. W odróżnieniu od innych form zagranicznych inwestycji bezpośrednich, firmy skoncentrowane na zdobywaniu rynków traktują swoje zagraniczne filie jako odrębne jednostki, nie będące integralnymi częściami łańcucha wartości dodanej<sup>308</sup>.

Inwestorzy, których motywuje poprawa efektywności, koncentrują się na usprawnieniu procesów produkcji, dystrybucji i marketingu poprzez współpracę i zharmonizowane zarządzanie jednostkami rozlokowanymi geograficznie. Ta racjonalizacja wynika głównie z dwóch źródeł: różnic w kosztach czynników produkcji między krajami oraz korzyści skali i zakresu (*economies of scale and scope*)<sup>309</sup>.

Inwestorzy zagraniczni, którzy dążą do pozyskania zasobów strategicznych, zazwyczaj dążą do utrzymania lub zwiększenia międzynarodowej przewagi konkurencyjnej. Firmy poszukujące zasobów strategicznych starają się wykorzystać korzyści płynące z posiadania sieci przedsiębiorstw działających w zróżnicowanym środowisku międzynarodowym<sup>310</sup>.

W kontekście innych motywacji ekspansji zagranicznej, które nie mieszczą się w typologii Dunninga, zwraca się uwagę na czynniki takie jak<sup>311</sup>:

- dążenie do wzmocnienia pozycji podmiotu na rynku macierzystym poprzez przesunięcie uwagi konkurentów krajowych oraz zasobów z rynku krajowego;
- czynniki instytucjonalne, gdzie polityczna niestabilność w kraju macierzystym może skłonić do przeniesienia działalności za granicę;
- specyficzne motywacje prowadzące do międzynarodowej ekspansji i unikania ryzyka, opisane za pomocą trzech hipotez: synergii, menedżeryzmu i pychy. Te

---

<sup>308</sup> Ibidem, s. 59.

<sup>309</sup> Ibidem, s. 60.

<sup>310</sup> Ibidem; J.H. Dunning uważa, że te dwa pierwsze typy motywacji (pozyskiwanie zasobów i zdobywanie rynków) dominują wśród początkujących inwestorów, podczas gdy dwa ostatnie (poprawa efektywności i pozyskiwanie zasobów strategicznych) są charakterystyczne dla firm, które podejmują kolejne inwestycje zagraniczne. Autor twierdzi również, że w miarę wzrostu znaczenia pozyskiwania zasobów strategicznych, zainteresowania korporacji przesuwają się z miejsc inwestycji związanych z dostępem do rynków lub zasobów naturalnych w kierunku miejsc zapewniających dostęp do zasobów o wysokim nasyceniu wiedzą, zwiększając tym samym istniejące korzyści wynikające z posiadania przez korporacje specyficznych atutów; Dunning, J.H. (1998). Location and the Multinational Enterprise: A Neglected factor? "Journal of International Business Studies", vol. 29, nr 1, s. 45-66.

<sup>311</sup> Gorynia, M. (2021). Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym..., op. cit., s. 216; Wąsowska, A. (2014). Motywy umiędzynarodowienia działalności firmy [w:] Obłój, K., Wąsowska, A. (red.) Zarządzanie międzynarodowe, teoria i praktyka, PWE, Warszawa s. 52-57.

hipotezy różnią się pod względem tego, czy interesy są rzeczywiście realizowane przez profesjonalistów fuzji, menedżerów, czy też akcjonariuszy.

Zrozumienie motywów internacjonalizacji przedsiębiorstw wymaga holistycznego spojrzenia na zarówno czynniki wewnętrzne, jak i zewnętrzne, oraz uwzględnienia różnorodnych kontekstów politycznych i ekonomicznych. Decyzje te są strategiczne i wymagają starannego przemyślenia, mając na uwadze zarówno potencjalne korzyści, jak i ryzyka związane z ekspansją na globalne rynki.

Analiza dotycząca motywów internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw wskazuje różnorodne czynniki, które skłaniają podmioty do ekspansji na rynki zagraniczne. W kontekście bodźców wewnętrznych, kluczową rolę odgrywają czynniki endogenne, takie jak posiadanie unikatowych zasobów, chęć rozwoju oraz strategie gromadzenia zapasów. Z drugiej strony, bodźce zewnętrzne obejmują zmienne otoczenia, takie jak spadek popytu na rynku krajowym, atrakcyjne systemy podatkowe za granicą oraz propozycje współpracy z zagranicą.

Motywy internacjonalizacji można również klasyfikować na podstawie ich charakteru, różnicując je na motywy ofensywne i defensywne. Motywy ofensywne skupiają się na strategicznych celach przedsiębiorstwa, takich jak zdobycie nowych rynków, unikatowe asortymenty produktów, przewaga technologiczna czy korzyści skali. Z kolei motywy defensywne wynikają z presji otoczenia, obejmując konkurencję, nadprodukcję, nasycenie rynku krajowego czy bliskość klientów zagranicznych.

Analiza motywów internacjonalizacji uwzględnia także czynniki polityczne, ekonomiczne i prawne, strategiczne, które kształtują decyzje przedsiębiorstw o ekspansji zagranicznej. Polityka państwa macierzystego, regulacje prawne oraz interakcje międzynarodowe stanowią istotny kontekst dla podejmowanych działań. Dodatkowo, zarządzanie ryzykiem, precyzyjne kalkulacje ekonomiczne oraz dostęp do informacji rynkowej mają kluczowe znaczenie dla skutecznej realizacji strategii internacjonalizacji.

## 2.5. Wpływ kapitału zagranicznego na gospodarkę kraju goszczącego

Wpływ kapitału zagranicznego na gospodarkę kraju goszczącego stanowi istotny obszar analizy w kontekście procesów globalizacyjnych i międzynarodowej współpracy gospodarczej. Inwestycje zagraniczne, zarówno bezpośrednie, jak i portfelowe, mają znaczący wpływ na różne aspekty gospodarki danego kraju, kształtując jego strukturę, konkurencyjność oraz zdolność do generowania wzrostu i rozwoju. Niniejszy podrozdział stanowi analizę

mechanizmów, poprzez które kapitał zagraniczny oddziałuje na gospodarkę kraju przyjmującego. Analiza ta pozwala nam zgłębić złożoność relacji między inwestycjami zagranicznymi a kształtowaniem się sytuacji ekonomicznej i społecznej w kraju goszczącym. Poszczególne badania empiryczne zostaną jedynie przywołane oraz zostaną wyciągnięte zbiorcze wnioski. Dokładna analiza dotychczasowych badań będzie przytaczana w dalszych częściach pracy.

Każde państwo powinno dążyć do zwiększania efektywności funkcjonowania gospodarki krajowej oraz osiągania trwałego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego na przestrzeni długiego okresu. W realizacji tego celu istotne jest harmonijne współdziałanie polityki handlowej, przemysłowej, dochodowej i proinnowacyjnej, z poszanowaniem zasad rynkowej logiki, co umożliwi sprawną restrukturyzację gospodarki<sup>312</sup>.

W. W. Rostow<sup>313</sup>, autor koncepcji konwergencji gospodarczej, wskazał, że w przypadku ograniczonych krajowych oszczędności, państwo powinno aktywnie tworzyć sprzyjające warunki inwestycyjne, mające na celu długofalowy napływ międzynarodowego kapitału, zwłaszcza w postaci zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Kapitał zagraniczny stanowi kluczowy czynnik wspierający rozwój gospodarczy kraju, który przyjmuje tego rodzaju inwestycje.

Międzynarodowy kapitał przyczynia się do poprawy jakości inwestycji, stanowiąc fundament dla modernizacji zasobów produkcyjnych, technologicznych oraz metod zarządzania. Ten proces prowadzi do kumulacji ogólnej efektywności przedsiębiorstw, co z kolei wspomaga postęp gospodarczy kraju przyjmującego inwestycje<sup>314</sup>.

Analizując literaturę przedmiotu, zauważane staje się, że teorie makroekonomiczne, np. teoria przewagi komparatywnej, teoria kosztów realnych, teoria kosztów alternatywnych oraz teoria względnej obfitości czynników produkcji nie koncentrowały się bezpośrednio na problematyce innowacyjności i konkurencyjności. To zaowocowało trudnościami w wyjaśnieniu nowych zjawisk i procesów w handlu międzynarodowym, które pojawiły się po II wojnie światowej. Głównym ograniczeniem tych teorii jest pomijanie fundamentów mikroekonomicznych gospodarki oraz brak uwzględnienia zróżnicowania przedsiębiorstw obserwowanego w rzeczywistym życiu gospodarczym<sup>315</sup>.

---

<sup>312</sup> Kalita, W. (2018). Inwestycje zagraniczne a kapitał ludzki regionu, „Zeszyty Naukowe. Uniwersytet Rzeszowski” vol. 7 nr 18, s. 201.

<sup>313</sup> Rostow, W. (1971). *The Stages of Economic Growth. Non Communist Manifesto*, Cambridge.

<sup>314</sup> Kalita, W. (2018). Inwestycje zagraniczne a kapitał ludzki regionu..., op. cit., s. 201.

<sup>315</sup> Gorynia, M. (2018). Innowacyjność, produktywność i konkurencyjność gospodarki a międzynarodowa współpraca gospodarcza, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 4, s. 209-228.

Problemy te zostały dostrzeżone w teorii luki technologicznej Posnera, która zaczęła bardziej akcentować kwestie przewagi technologicznej. Teoria luki technologicznej wskazuje, że wiedza i umiejętności technologiczne są zasobem ograniczonym, a różnice w poziomie technologii stanowią istotną przyczynę handlu międzynarodowego. W ramach tej teorii podkreśla się, że handel może działać jako kanał umożliwiający zmniejszanie tych różnic, szczególnie w przypadku kraju opóźnionego technologicznie, który potrafi skutecznie naśladować innowacje kraju przodującego. Warto również zauważyć, że teoria cyklu życia produktu Vernona również podkreśla znaczenie technologii, ale skupia się głównie na analizie kierunków przepływów handlu i inwestycji między krajami o zróżnicowanym poziomie rozwoju technologicznego, zależnie od fazy cyklu życia produktu. Kluczową rolę w tej teorii odgrywają kraje przodujące, w których powstają innowacje, a następnie dyfundują one w drodze handlu i zagranicznych inwestycji bezpośrednich<sup>316</sup>.

Tabela 2.3. Wpływ ZIB na gospodarke kraju goszczącego

<i>Obszar</i>	<i>Pozytywne oddziaływanie</i>	<i>Negatywne oddziaływanie</i>
<i>Zasoby</i>	- transfer kapitału, umiejętności, technologii, - dostęp do rynków zbytu	- niedopasowane lub niewystarczające zasoby w stosunku do lokalnych potrzeb, - brak możliwości wykorzystania w pełni zasobów, - tworzenie barier wejścia na rynki zagraniczne podmiotom krajowym
<i>Przedsiębiorczość</i>	- nowe metody zarządzania, - pobudzenie konkurencyjności	- brak akceptacji dla nowych stylów zarządzania spowodowane odmiennością kulturową, - praktyka monopolistyczna, - utrudnianie konkurencji krajowej
<i>Efektywność</i>	- efektywna alokacja zasobów pobudzająca konkurencję	- ograniczenie krajowych konkurentów do produkcji towarów o niskiej wartości dodanej, przy jednoczesnym generowaniu importu o wysokim stopniu zaawansowania technologicznego - redukcja dostępu krajowych przedsiębiorstw do tworzenia powiązań z dostawcami i odbiorcami zagranicznymi
<i>Wpływy podatkowe</i>	- wpływy z tytułu transferu akcesoryjnych zasobów	- stosowanie w rozliczeniach cen transferowych, - stagnacja PKB, w wyniku występowania negatywnych efektów zawartych w obszarach: zasoby, przedsiębiorczość, efektywność
<i>Bilans płatniczy</i>	- poprawa bilansu poprzez substytucję importu,	- pogorszenie bilansu poprzez ograniczenie eksportu i kreowanie

<sup>316</sup> Ibidem. Należy w tym miejscu podkreślić, że wszystkie wymienione teorie, mimo dostrzeżenia znaczenia technologii, ograniczają się głównie do analizy wymiany handlowej i przepływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich, pomijając szeroki zakres kanałów transferu technologii

<i>Integracja ekonomiczna między krajami</i>	poszukiwanie efektywnych inwestycji, kreowanie eksportu - polepszenie powiązań między gospodarki kraju goszczącego z rynkiem międzynarodowym, - uczestnictwo kraju goszczącego w międzynarodowym podziale pracy	importu na skutek działania firm z udziałem zagranicznym - wypieranie krajowych przedsiębiorstw, których stosunek eksportu przewyższa import
<i>Stosunki społeczne i polityczne</i>	- przenikanie wzorców zachowań biznesowych oraz norm społecznych charakterystycznych dla zagranicznych gospodarek	- podziały socjalne, kulturowe i społeczne powstałe w wyniku braku akceptacji dla wartości i norm charakterystycznych dla gospodarek zagranicznych

Źródło: World Investment Report (1999). UNCTAD, s. 235.

W kontekście całego procesu inwestycyjnego, ważne są nie tylko bezpośrednie rezultaty inwestycji zagranicznych, tj. stworzenie nowych miejsc pracy czy unowocześnienie produktów na poziomie technicznym wykraczającym poza krajowe standardy. Równie kluczowe są efekty pośrednie i zewnętrzne, które uwzględniają dynamiczne zmiany w handlu międzynarodowym oraz globalnym podziale pracy<sup>317</sup>.

ZIB mogą przynieść korzyści poprzez transfer kapitału, umiejętności i technologii. Inwestorzy zagraniczni często dostarczają środki finansowe i nowoczesne technologie, co może zwiększyć efektywność gospodarki kraju goszczącego. Inwestorzy zagraniczni, w celu osiągnięcia maksymalizacji efektywności i konkurencyjności, wykorzystują nowoczesne rozwiązania technologiczne, know-how i innowacyjne procesy. To może obejmować metody produkcji, zarządzania, a także unikatowe rozwiązania branżowe. Transfer technologii może stanowić bodziec do rozwoju innowacji lokalnych w kraju goszczącym. Poprzez obcowanie z nowoczesnymi technologiami, pracownicy miejscowych przedsiębiorstw mogą zdobywać nowe umiejętności, co przyczynia się do wzrostu kompetencji technicznych na lokalnym rynku. Przedsiębiorstwa lokalne mogą zwiększać swoją efektywność i produktywność. Nowoczesne technologie mogą skracać cykle produkcyjne, poprawiać jakość produktów, a także zwiększać wydajność pracy. Ponadto, przeniesienie zaawansowanych technologii może wzmacniać konkurencyjność branżową kraju goszczącego na arenie międzynarodowej. Opanowanie nowych technologii umożliwia eksport produktów i usług o wyższej jakości, co może przynieść korzyści dla bilansu handlowego. Dzięki czemu, ZIB mogą poprawić bilans płatniczy kraju goszczącego poprzez substytucję importu, eksportowanie produktów oraz przyciąganie kapitału. Jednakże, jeśli ZIB nie są odpowiednio zarządzane lub regulowane, istnieje ryzyko, że zasoby te nie zostaną efektywnie wykorzystane, a nawet mogą tworzyć bariery dla lokalnych przedsiębiorstw. Lokalne przedsiębiorstwa muszą być zdolne do

<sup>317</sup> Kalita, W. (2018). Inwestycje zagraniczne a kapitał ludzki regionu..., op. cit., s. 201.



skutecznego przyswajania i adaptacji nowych technologii. Ponadto, czasami mogą występować trudności związane z ochroną praw własności intelektualnej oraz koniecznością dostosowania technologii do specyficznych warunków lokalnych. W aspekcie bilansu handlowego warto również wskazać, iż jeśli ZIB doprowadzą do nadmiernej zależności od importu lub dominacji zagranicznych firm na rynku, może to prowadzić do ujemnego salda handlowego. ZIB stymulują również przedsiębiorczość poprzez wprowadzenie nowych metod zarządzania, wzrost konkurencyjności i dostęp do globalnych rynków. Wartym podkreślenia jest fakt, że jeśli zagraniczne inwestycje skoncentrują się jedynie na eksploatacji zasobów kraju goszczącego bez promowania lokalnej przedsiębiorczości, może to prowadzić do uzależnienia gospodarki goszczącej od kapitału zagranicznego.

Analiza ZIB i ich roli w gospodarce była często przedmiotem badań na początku XXI wieku. Zajmowano się nią w zestawieniu z dynamiką wzrostu gospodarczego lub poszukiwano głównych determinant napływu kapitału zagranicznego. Znaczna część wyników badań empirycznych dotyczących wpływu ZIB na kraj goszczący wskazuje, iż napływ ZIB jest istotnym źródłem pozyskiwania kapitału, stanowiąc uzupełnienie rodzimych inwestycji prywatnych. Ponadto, podkreśla się tworzenie nowych miejsc pracy oraz import technologii do kraju goszczącego, co w efekcie może prowadzić do wzrostu gospodarczego.

Jednakże większość wyników analiz o charakterze makroempirycznym, podkreśla słabe poparcie dla pozytywnego wpływu ZIB na dynamikę wzrost gospodarczego krajów przyjmujących inwestycje. Zdolność analizowanych państw do absorpcji pozytywnych efektów zewnętrznych ZIB jest ściśle ograniczona przez uwarunkowania wewnętrzne, tj. stopień rozwoju lokalnego rynku finansowego, poziom wykształcenia obywateli, czy chłonność gospodarki.

V.N. Balasubramanyam, M. Salisu oraz D. Sapsford w roku 1996, poprzez analizę wpływu ZIB na wzrost gospodarczy w 46 krajach rozwijających się, wykazali pozytywny wpływ inwestycji bezpośrednich w sytuacji wykorzystywania strategii promocji eksportu przez państwa goszczące<sup>318</sup>.

E. Borensztein, J. De Giorgio, J.W. Lee (1998) oraz B. Xu (2000) prowadząc badania dotyczące dyfuzji technologii i rozwoju gospodarczego, udowodnili, iż ZIB mogą prowadzić do napływu technologii do kraju goszczącego, a w efekcie do wzrostu gospodarczego. Warunkiem jednak jest posiadanie przez państwo przyjmujące odpowiednich zasobów kapitału ludzkiego. Autorzy, wskazali również w swoich rozważaniach, iż kolejne badania

---

<sup>318</sup> Balasubramanyam, V.N., Salisu, M., Sapsford, D. (1996). Foreign direct investment and growth in EP and IS countries, „The Economic Journal”, vol. 106, nr 434, s. 92-105.

powinny obejmować tematykę wzrostu produktywności w krajach przyjmujących kapitał zagraniczny<sup>319</sup>.

M. Carkovic i R. Levine w 2002 roku dowiedli braku istotnej zależności między napływem ZIB a wzrostem gospodarczym w krajach objętych badaniem<sup>320</sup>.

L. Alfaro, A. Chanda, S. Kalemli-Ozcan, S. Sayek, K.B. Durham, H. Hermes, R. Lensink dokonując badań w latach 2003-2006 wskazali, iż czynnikiem dynamizującym pozytywne efekty z napływu ZIB jest posiadanie przez kraj goszczący dobrze rozwiniętego rynku finansowego<sup>321</sup>.

M. Bengoa oraz B. Sanchez-Robles badając w 2003 roku korelację między napływem ZIB a wzrostem gospodarczym w Ameryce Łacińskiej uwidocznili istotnie pozytywny wpływ na tempo wzrostu gospodarczego, podkreślając, iż wybór państw do badania został podyktowany faktem posiadania przez nie minimalnego poziomu zdolności społecznych, tj. kapitału ludzkiego, pośrednictwa finansowego oraz relatywnie wysokiego poziomu stabilności instytucjonalnej, co skłania do wyciągnięcia wniosków, iż wpływ ten zależy od wielu uwarunkowań wewnętrznych kraju goszczącego, potwierdzając tym samym hipotezę stawianą przez E. Borenszteina, J. De Giorgio oraz J. W. Lee w 1998 roku<sup>322</sup>.

Otwarcie gospodarek krajów Europy Środkowej i Wschodniej na napływ ZIB zaowocowało zwiększeniem zainteresowania determinantami ZIB w tych krajach. Podczas okresu transformacji systemowej, badania empiryczne odnosiły się do całego regionu Europy Środkowej i Wschodniej, bez wyszczególnienia analiz na poszczególne kraje. Wśród autorów omawianych analiz wskazać należy kilku badaczy: A. Cieślík<sup>323</sup> (1996), M. Lansbury i inni<sup>324</sup> (1996), P. Brenton i inni<sup>325</sup> (1999), V. Benacek i inni<sup>326</sup> (2000), K. Wach i L.

---

<sup>319</sup> Borensztein, E., De Gregorio, J., Lee, J.W. (1998). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?, „Journal of International Economics”, vol. 45, nr 1, s. 115-135.

<sup>320</sup> Carkovic, M., Levine, R. (2002). Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?, [w:] Moran H.T., Graham E., Blomstrom M. (red.), Does FDI Promote Development?, Institute for International Economics, Washington.

<sup>321</sup> Alfaro, L., Chanda A., Kalemli-Ozcan, S., Sayek, S. (2006). How does foreign direct investment promote economic growth? Exploring the effects of financial markets on linkages, „NBER Working Paper Series”, nr 12522.

<sup>322</sup> Bengoa, M., Sanchez-Robles, B. (2003). Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America, „European Journal of Political Economy”, vol. 19, nr 3, s. 529-545.

<sup>323</sup> Cieślík, A. (1996). FDI in Central Europe's Transition: Early Results, Warsaw University, Faculty of Economic Sciences, Economic Discussion Paper, vol. 28.

<sup>324</sup> Lansbury, M., Pain, N., Smidkova K. (1996). Foreign Direct Investments in Central Europe since 1990: An Econometric Study, „National Institute Economic Review” 1996, vol. 156, nr 1, s. 104-113.

<sup>325</sup> Brenton, P., Di Mauro, F., Lucke, M. (1999). Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe, „Empirica”, vol. 26, nr 2, s. 95-121.

<sup>326</sup> Benacek, V., Gronicki, M., Holland D., Sass M. (2000). The Determinants and Impact of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: A Comparison of Survey and Econometric Evidence, „Transnational Corporations”, vol. 9, nr 3, s. 163-212.

Wojciechowski<sup>327</sup> (2016) oraz D. Tang<sup>328</sup> (2017). W kolejnych latach nastąpił rozwój analiz, które badały ZIB w podziale na poszczególne kraje regionu Europy Środkowej i Wschodniej, tj. I. Markowicz i D. Miłaszewicz<sup>329</sup> (2007), G. Ancyparowicz<sup>330</sup> (2009) oraz A. Cieślik (2017)<sup>331</sup>. Badania te ograniczały się do ukazania analogii opartych na badaniach przeprowadzonych w innych krajach, bądź metod ankietowych, które wykluczają możliwość generalizacji wyników. W. Lizińska i R. Marks-Bielska (2014)<sup>332</sup> analizując zmiany w wartości i strukturze ZIB w latach 1994-2009 wykazały, iż Polska znajduje się na poziomie początku trzeciego etapu IDP (*Investment Development Path*). Przy czym, przejście przez pierwsze dwa etapy mogło dokonać się stosunkowo szybko w krajach przechodzących przez proces transformacji ustrojowej. Autorki podkreśliły jednak, że przechodzenie przez kolejne fazy może trwać dłużej, a ich wpływ na dalszy rozwój gospodarczy kraju jest trudny do określenia. Kolejna analiza W. Lizińskiej oraz R. Kisiela (2022) dla wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej wykazała, że dla Węgier i Czech przejście do bardziej znaczącego etapu na ścieżce inwestycyjno-rozwojowej, jakim jest etap III, jest stosunkowo łatwe. Jednakże dla Polski identyfikacja momentu wejścia w ten etap jest dyskusyjna, z uwagi na niski poziom podejmowanych inwestycji bezpośrednich za granicą<sup>333</sup>.

W aspekcie akumulacji kapitału, niektórzy badacze wykazali, że ZIB poprawia akumulację kapitału<sup>334</sup>, podczas gdy inni stwierdzili, że ZIB hamuje akumulację kapitału<sup>335</sup>.

---

<sup>327</sup> Wach, K., Wojciechowski, L. (2016). Determinants of Inward FDI into Visegrad Countries: Empirical Evidence based on Panel Data for the Years 2000–2012, „Economics and Business Review” 2016, vol. 2, nr 1, s. 34–52.

<sup>328</sup> Tang, D. (2017). The Determinants of European Union (EU) Foreign Direct Investments in the EU countries from Central and Eastern Europe during 1994–2012, „Comparative Economic Research”, vol. 20, nr 1, s. 75–99.

<sup>329</sup> Markowicz, I., Miłaszewicz, D. (2007). Analiza determinant bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce, „Wiadomości Statystyczne”, nr 6, s. 24–33.

<sup>330</sup> Ancyparowicz, G. (2009). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce po akcesji do Unii Europejskiej, „Zeszyty Naukowe SGGW. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 77, s. 89–103.

<sup>331</sup> Cieślik, A. (2017). Determinants of MNE Activity in Poland: The Case of Firms from EU-15, „Entrepreneurial Business and Economics Review”, vol. 5, nr 1, s. 151–167.

<sup>332</sup> Lizińska, W., Marks-Bielska, R. (2014). Napływ bezpośrednich inwestycji gospodarczych a rozwój gospodarczy Polski, „Ekonomista”, nr 5, s. 707–731.

<sup>333</sup> Lizińska, W., Kisiel, R. (2022). Pozycja Polski na ścieżce inwestycyjno-rozwojowej na tle wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej, „Przegląd Wschodnioeuropejski”, nr 2, s. 8–80.

<sup>334</sup> Apergis, N., Katrakilidis, C.P., Tabakis, N.M. (2006). Dynamic Linkages Between FDI Inflows and Domestic Investment: A Panel Cointegration Approach, „Atlantic Economic Journal” vol. 34, s. 385–394; Lean, H.H., Tan, B. W. (2011). Linkages between Foreign Direct Investment, Domestic Investment and Economic Growth in Malaysia, „Journal of Economic Cooperation and Development”, vol. 32 nr 4, s. 75–96; Al-Sadig, A. (2012). The Effects of Foreign Direct Investment on Private Domestic Investment: Evidence from Developing Countries, „Empirical Economics” vol. 44, nr 3, s. 1267–1275; Emako, E., Nuru, S., Menza, M. (2023). The effect of foreign direct investment on capital accumulation in developing countries, „Development Studies Research”, vol. 10 nr 1.

<sup>335</sup> Zhuang, H. (2016). The Effect of Foreign Direct Investment on Human Capital Development in East Asia, „Journal of the Asia Pacific Economy” vol. 22 nr 2, s.195–211; Fahinde, C., Abodohou, A., Mohiuddin, M., Su, Z. (2015), External Financial Inflows and Domestic Investment in the Economies of WAEMU: Crowding-Out Versus Crowding-in Effects, „The Journal of Developing Areas” vol. 49, nr 3, s. 229–248; Ahmad, N., Hdia, M.

Niektóre badania<sup>336</sup> wskazują, że napływy ZIB są zgodne z hipotezą neutralności (ani nie przyciągają krajowych inwestycji, ani ich nie wypierają). Sugeruje to, że ogólny efekt ZIB w kraju goszczącym może być niejednoznaczny i szereg wielu czynników czy uwarunkowań wpływa na korzyści z tytułu ich napływu.

H. Soltanpanah and M.S. Karimi<sup>337</sup> ustalili, że ZIB prowadzą do transferu wiedzy do miejscowych pracowników poprzez edukację i szkolenia, a także nowe umiejętności, informacje i technologię. S.U. Ugwuegbe, N.J. Modebe, and O. Edith<sup>338</sup>, doszli do wniosku, że ZIB ma istotny długoterminowy pozytywny wpływ na akumulację kapitału rzeczowego.

W przeciwieństwie do tego P.B. Eregha<sup>339</sup>, na podstawie badania 10 krajów Wspólnoty Gospodarczej Państw Afryki Zachodniej (ECUWAS) w latach 1970–2008, stwierdził, że FDI nie ma pozytywnego wpływu na akumulację kapitału. Brak korzyści krajów rozwijających się z przenoszenia technologii wynika z braku kapitału ludzkiego i know-how technicznego. Z drugiej strony, inni badacze zgadzają się, że ZIB może mieć negatywny wpływ na akumulację kapitału rzeczowego. C.A. Fahinde i inni<sup>340</sup> ustalili, że ZIB ma istotny negatywny wpływ na formowanie kapitału rzeczowego w gospodarkach Unii Gospodarczej i Walutowej Afryki Zachodniej (WAEMU). Wynika to z słabego transferu technologii, ponieważ przedsiębiorstwa międzynarodowe nie zatrudniają lokalnych pracowników na stanowiskach, gdzie mogą zdobyć wiedzę. Wyniki badań N.H. Ahmada i innych<sup>341</sup> przeprowadzone w Chinach, oparte na danych zebranych w 30 prowincjach między 2000 a 2014 rokiem, również wykazały, że ZIB miały negatywny wpływ na formowanie

---

Li, H., Wang, J., Tian, X. (2018). Foreign Direct Investment, Domestic Investment and Economic Growth in China: Does Foreign Investment Crowd-in or Crowd-out Domestic Investment, "Economics Bulletin", vol. 38, nr 3, s. 1279–1291; Budang, N.A., Hakim, T.A. (2020). Does Foreign Direct Investment Crowd in or Crowd Domestic Investment? Evidence from Panel Cointegration Analysis, "Academic Research in Economics and Management Sciences" vol. 9, s. 1, s. 50–65.

<sup>336</sup> Ahmad, K.T., Ghani, G.M., Mohamad, N., Derus, A.M. (2015). Does Inward FDI Crowd-out Domestic Investment? Evidence from Uganda, "Procedia-Social and Behavioral Sciences" nr 172, s. 419–426.

<sup>337</sup> Soltanpanah, H., Karimi, M.S. (2013). Accumulation of Human Capital and Foreign Direct Investment (FDI) Inflows in ASEAN-3 Countries (Malaysia, Thailand, Indonesia), "African Journal of Business Management", vol. 7, nr 17, s. 1599–1605.

<sup>338</sup> Ugwuegbe, S.U., Modebe, N.J., Edith, O. (2014). The Impact of Foreign Direct Investment on Capital Formation in Nigeria: A Co-Integration Approach, "International Journal of Economics, Finance and Management Sciences", vol. 2, nr 2, s. 188–196.

<sup>339</sup> Eregha, P.B. (2012). The Dynamic Linkages between Foreign Direct Investment and Domestic Investment in ECOWAS Countries: A Panel Cointegration Analysis, "Africa Development Review", vol. 24, nr 3, s. 208–220.

<sup>340</sup> Fahinde, C., Abodohou, A., Mohiuddin, M., Su, Z. (2015). External Financial Inflows and Domestic Investment in the Economies of WAEMU: Crowding-Out Versus Crowding-in Effects, "The Journal of Developing Areas", vol. 49, nr 3, s. 229–248.

<sup>341</sup> Ahmad, N., Hdia, M., Li, H., Wang, J., Tian, X. (2018). Foreign Direct Investment, Domestic Investment and Economic Growth in China: Does Foreign Investment Crowd-in or Crowd-out Domestic Investment, "Economics Bulletin", vol. 38, nr 3, s. 1279–1291.

kapitału ze względu na swoje cechy zanieczyszczające. N.A. Budang i T.A. Hakim<sup>342</sup> także obserwowali negatywne efekty FDI dla inwestycji krajowych, korzystając z ustaleń dla 36 krajów Azji w latach 1993–2016.

Z kolei X. Liu i in.<sup>343</sup> stwierdzili, że ZIB w Chinach ma negatywny wpływ na kapitał ludzki. Badanie przeprowadzone przez M. Wanga i H. Zhuang<sup>344</sup> wykazało, że w latach 1980–2014 napływ ZIB wpłynął na zmniejszenie wskaźnika zapisów do szkół zarówno dla chłopców, jak i dziewcząt w 80 krajach rozwijających się (zależności były istotne statystycznie tylko dla dziewcząt). To sugeruje, że wpływ ZIB na formowanie kapitału ludzkiego jest niejednoznaczny w różnych krajach.

Wyniki wielu badań empirycznych potwierdzają, że ZIB stanowią istotne źródło pozyskiwania kapitału dla krajów przyjmujących inwestycje. Mogą one stanowić uzupełnienie dla rodzimych inwestycji prywatnych, co prowadzi do wzrostu gospodarczego kraju goszczącego inwestycje. Pozytywne oddziaływanie ZIB obejmuje tworzenie nowych miejsc pracy, import technologii do kraju goszczącego i potencjalny wzrost gospodarczy. Strategie promocji eksportu również zdają się wspomagać korzystny wpływ ZIB na ten proces. Analizy empiryczne sugerują jednak słabe poparcie dla jednoznacznego pozytywnego wpływu ZIB na dynamikę wzrostu gospodarczego kraju goszczącego. Ograniczenia wewnętrzne, takie jak stopień rozwoju lokalnego rynku finansowego, poziom wykształcenia obywateli i chłonność gospodarki, mogą ograniczać zdolność kraju do absorpcji pozytywnych efektów ZIB. Posiadanie dobrze rozwiniętego rynku finansowego w kraju goszczącym jest kluczowym czynnikiem dynamizującym pozytywne efekty ZIB. To potwierdza, że zdolność kraju do efektywnego wykorzystania bezpośrednich inwestycji zagranicznych zależy od wielu uwarunkowań wewnętrznych. Badania wskazują również, że ZIB mogą prowadzić do transferu technologii do kraju goszczącego, ale warunkiem jest posiadanie odpowiednich zasobów kapitału ludzkiego. Wpływ ZIB na akumulację kapitału rzeczowego kraju goszczącego jest niejednoznaczny. Jak wskazywano powyżej, w badaniach naukowych potwierdzano zarówno pozytywne, jak i negatywne aspekty ich oddziaływania. Analizy wskazujące na negatywne efekty ZIB zwracają uwagę na np. brak korzyści z przenoszenia

---

<sup>342</sup> Budang, N. A., Hakim, T. A. (2020). Does Foreign Direct Investment Crowd in or Crowd Domestic Investment? Evidence from Panel Cointegration Analysis, "Academic Research in Economics and Management Sciences", vol. 9, nr 1, s. 50–65.

<sup>343</sup> Liu, X., Luo, Y., Qiu, Z., Zhang, R. (2014). FDI and Economic Development: Evidence from China's Regional Growth, "Emerging Markets Finance and Trade", vol. 50, s. 87–106.

<sup>344</sup> Wang, M., Zhuang, H. (2021). FDI and Educational Outcomes in Developing Countries, "Empirical Economics", Springer Berlin Heidelberg, vol. 61, nr 6, s. 3505-3539.

technologii, słaby transfer wiedzy, czy nawet negatywny wpływ na formowanie kapitału ludzkiego w niektórych krajach.

Niewątpliwie jedną z kluczowych funkcji w procesie rozwoju gospodarczego jest zdolność do sprawnego akumulowania kapitału. Możliwości te wynikają z solidnego zaplecza finansowego oraz relacji korporacji transnarodowych z sektorem bankowym. To pozwala na efektywne funkcjonowanie na rynku zagranicznym, będąc jednocześnie motorem rozwoju konkurencji oraz generatorem innowacyjnych rozwiązań w procesie produkcji. Osiągnięte jest to poprzez świadczenie skutecznych gwarancji oraz zastosowanie właściwych strategii rozwoju i inwestycji<sup>345</sup>.

Efekty napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich podlegają szczegółowym analizom zarówno z perspektywy ilościowej, opartej na modelach ekonometrycznych, jak i jakościowej, bazującej na podejściu opisowym. Wyniki analiz ukazują zróżnicowane skutki ZIB, zależne od poziomu rozwoju gospodarek państw przyjmujących, ich specyfiki oraz dostępności danych w bazach statystycznych<sup>346</sup>.

---

<sup>345</sup> Ibidem.

<sup>346</sup> np.: Bengoa, M., Sanchez-Robles, B. (2003). Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America, "European Journal of Political Economy", vol. 19, nr 3, s. 529-545; Cieślak, A. (1996). FDI in Central Europe's Transition: Early Results, Economic Discussion Paper, vol. 28, Warsaw University, Faculty of Economic Sciences, nr 28, Warsaw; Lansbury, M., Pain, N., Smidkova, K. (1996). Foreign Direct Investments in Central Europe since 1990: An Econometric Study, "National Institute Economic Review", vol. 156, nr 1, s. 104-113; Brenton, P., Di Mauro, F., Lucke, M. (1999). Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe, "Empirica", vol. 26, nr 2, s. 95-121; Benacek, V., Gronicki, M., Holland, D., Sass, M. (2000). The Determinants and Impact of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: A Comparison of Survey and Econometric Evidence, Transnational Corporations, vol. 9, nr 3, s. 163-212; Wach, K., Wojciechowski, L. (2016). Determinants of Inward FDI into Visegrad Countries: Empirical Evidence based on Panel Data for the Years 2000-2012, "Economics and Business Review", vol. 2, nr 1, s. 34-52; Tang, D. (2017). The Determinants of European Union (EU) Foreign Direct Investments in the EU countries from Central and Eastern Europe during 1994-2012, Comparative Economic Research, vol. 20, nr 1, s. 75-99; Markowicz, I., Miłaszewicz, D. (2007). Analiza determinant bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce, „Wiadomości Statystyczne”, nr 6, s. 24-33; Ancyparowicz, G. (2009). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce po akcesji do Unii Europejskiej, Zeszyty Naukowe SGGW. „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 77, s. 89-103; Cieślak, A. (2017). Determinants of MNE Activity in Poland: The Case of Firms from EU-15, "Entrepreneurial Business and Economics Review", vol. 5, nr 1, s. 151-167; Ahmad, N., Hdia, M., Li, H., Wang, J., Tian, X. (2018). Foreign Direct Investment, Domestic Investment and Economic Growth in China: Does Foreign Investment Crowd-in or Crowd-out Domestic Investment, "Economics Bulletin", vol. 38, nr 3, s. 1279-1291; Al-Sadig, A. (2012). The Effects of Foreign Direct Investment on Private Domestic Investment: Evidence from Developing Countries, "Empirical Economics", vol. 44, nr 3, s. 1267-1275; Lean, H.H., Tan, B.W. (2011). Linkages between Foreign Direct Investment, Domestic Investment and Economic Growth in Malaysia, "Journal of Economic Cooperation and Development", vol. 32, nr 4, s. 75-96; Soltanpanah, H., Kariml, M.S. (2013). Accumulation of Human Capital and Foreign Direct Investment (FDI) Inflows in ASEAN-3 Countries (Malaysia, Thailand, Indonesia), "African Journal of Business Management", vol. 7, nr 17, s. 1599-1605; Rath, B.N., Bal, D. P. (2014). Do FDI and Public Investment Crowd-in or Crowd-out Private Domestic Investment in India, "The Journal of Development Areas", vol. 48, nr 3, s. 269-284; Ugwuegbe, S.U., Modebe, N.J., Edith, O. (2014). The Impact of Foreign Direct Investment on Capital Formation in Nigeria: A Co-Integration Approach, "International Journal of Economics", Finance and Management Sciences, vol. 2, nr 2, s. 188-196; Polloni-Silva, E., Morales, H.F., Rebelatto, D.A.N., Hartmann, D. (2021). Are Foreign Companies a Blessing or a Curse for

Znaczna część rezultatów badań empirycznych, które dotyczą wpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na kraj przyjmujący wskazuje, że napływ ZIB stanowi istotne źródło kapitału, pełniąc funkcję uzupełnienia rodzimych inwestycji prywatnych. Dodatkowo, podkreśla się generowanie nowych miejsc pracy, import technologii, wzrost płac oraz podniesienie poziomu edukacji w kraju przyjmującym inwestycje.

Jednakże, analiza dotychczasowych wyników nie pozwala na jednoznaczne potwierdzenie pozytywnego wpływu ZIB na gospodarkę krajów, które przyjmują te inwestycje. Wpływ ten może być negatywny, neutralny lub pozytywny, a zdolność analizowanych państw do absorbowania pozytywnych efektów zewnętrznych wynikających z ZIB jest ściśle ograniczona przez warunki wewnętrzne, takie jak stopień rozwoju lokalnego rynku finansowego, poziom wykształcenia obywateli czy zdolność absorpcyjna gospodarki.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednio stymulują wzrost poziomu produktywności, sprzyjając efektywniejszemu wykorzystaniu posiadanych zasobów. Ten wpływ przekłada się na rozwój gospodarczy oraz dobrobyt kraju przyjmującego inwestycje. ZIB generują powstanie nowych zakładów produkcyjnych, sprzyjają tworzeniu nowych sieci dystrybucyjnych i dostawczych, co z kolei stanowi bodziec do dalszych inwestycji zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym. Zwiększony eksport generowany przez podmioty zagraniczne otwiera możliwości rozwoju dla przedsiębiorstw krajowych. Dzięki przenoszeniu wiedzy technologicznej i kapitału ludzkiego, firmy krajowe są w stanie naśladować działania przedsiębiorstw zagranicznych, rozwijając jednocześnie innowacyjne przedsięwzięcia, nawet przy umiarkowanych nakładach na badania i rozwój.

Jednakże, istotne jest podkreślenie braku akceptacji dla przenikania wzorców zachowań zagranicznych inwestorów w gospodarkach kraju przyjmującego inwestycje, zwłaszcza w kontekście wypierania przedsiębiorstw macierzystych do sfer produkcji niskospecjalizowanej przez podmioty zagraniczne. Tym samym, choć generują one import o wysokim stopniu zaawansowania technologicznego, to równocześnie mogą prowadzić do tworzenia monopolistycznych struktur. Taka sytuacja może stanowić przeszkodę w pełnym absorbowaniu kapitału zagranicznego jako czynnika stymulującego wzrost gospodarczy krajów przyjmujących inwestycje.





## **Rozdział 3.**

### **Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a tworzenie kapitału rzeczowego w Polsce**

#### 3.1. Pojęcie kapitału rzeczowego w naukach ekonomicznych

Kapitał rzeczowy stanowi fundamentalny komponent struktury majątkowej każdej gospodarki, pełniąc kluczową rolę w procesie produkcji i rozwoju społeczno-gospodarczego. Jego istota tkwi w fizycznych aktywach, takich jak budynki, maszyny, narzędzia, czy infrastruktura, które są wykorzystywane w procesie produkcji dóbr i usług. Kapitał rzeczowy reprezentuje trwałe środki produkcji, które przyczyniają się do wzrostu efektywności i zwiększenia potencjału produkcyjnego gospodarki.

Głównym celem wykorzystania kapitału rzeczowego jest umożliwienie procesu akumulacji dóbr materialnych oraz zaspokojenie rosnących potrzeb społeczeństwa. W kontekście przedsiębiorstw, kapitał rzeczowy obejmuje zakłady produkcyjne, technologie, oraz wszelkie inne środki, które umożliwiają efektywne prowadzenie działalności. W szerszym kontekście, obejmuje także infrastrukturę publiczną, taką jak drogi, mosty, czy sieci energetyczne, mające istotny wpływ na rozwój gospodarczy i jakość życia obywateli.

##### 3.1.1. Kapitał rzeczowy w ekonomii

W rozdziale 1. niniejszej rozprawy rozpoczęto analizę podstawowych koncepcji kapitału, w ramach których dokonano podziału badanego zagadnienia na dwie podstawowe grupy, tj. koncepcję materialistyczną oraz funduszową. Koncepcja materialistyczna skupia się na idei, że materialne warunki gospodarcze, takie jak zasoby naturalne, technologia i produkcja, są kluczowymi determinantami rozwoju społeczeństw, podczas gdy koncepcja funduszowa swoją uwagę przeznacza na gromadzenie i efektywne wykorzystaniu kapitału, zwłaszcza w formie środków finansowych. Obie teorie w różny sposób tłumaczą mechanizmy generowania kapitału i wpływu kapitału na rozwój gospodarczy społeczeństwa.

We współczesnych naukach ekonomicznych, pojęcie kapitału wykorzystywane jest w ujęciu mikro oraz makroekonomicznym, w aspekcie przedsiębiorstw, bądź w wartościach zagregowanych w odniesieniu do całej gospodarki<sup>347</sup>.

W aspekcie mikroekonomicznym, kapitał stanowi ogół majątku, który został zaangażowany w podmiocie i wyraża się po stronie pasywów jego bilansu, a w ujęciu mikroekonomicznym dokonuje się podziału na:

- kapitał rzeczowy, tj.; ilość dóbr technologiczne zdeterminowana, dzięki którym możliwa jest produkcja innych dóbr;
- kapitał pieniężny, tj.; ogół środków finansowych, która została przeznaczona na inwestycje<sup>348</sup>;
- kapitał ludzki, tj. zasoby intelektualne<sup>349</sup>.

Wartym podkreślenia jest fakt, iż podmioty gospodarcze nie budują swojej działalności jedynie na kapitale o charakterze materialnym, tj., maszyny, budynki, pojazdy, ale również na takich rodzajach kapitału, które nie posiadają materialnej formy, tj. znaki firmowe lub patenty. W tym sensie, kapitał dzieli się na<sup>350</sup>:

- fizyczny, obejmujący obiekty materialne, które stanowią nakłady na produkcję przyszłych dóbr i usług;
- nieuchwytny- obejmujący obiekty niematerialne, które stanowią nakłady na produkcję przyszłych dóbr i usług.

K. Janasz<sup>351</sup> wskazał podstawowe cechy kapitału fizycznego, do których należą;

- brak możliwości przenoszenia, np. budynki, rurociągi;
- stanowi trwałe wyposażenie podmiotu, np. maszyny, samochody,
- przenośna struktura, pomieszczenia socjalne dla pracowników budowlanych,
- zapasy przedsiębiorstwa.

Pojęcie kapitału w aspekcie makroekonomicznym odnosi się do różnorodnych zasobów, które przyczyniają się do produkcji dóbr i usług w gospodarce kraju w wartościach zagregowanych. Kapitał w makroekonomii obejmuje szeroki zakres aktywów, które są

---

<sup>347</sup> Łuczka, T. (1997). Kapitał jako przedmiot gospodarki finansowej małego i średniego przedsiębiorstwa. Wprowadzenie do finansów przedsiębiorstwa. Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań, s. 45; Janasz K. (2008). Kapitał jako podstawa rozwoju przedsiębiorstwa, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 1, s. 69.

<sup>348</sup> Janasz, K. (2008). Kapitał jako podstawa rozwoju przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 69-70.

<sup>349</sup> Zając, S. (2018). Kapitał rzeczowy a teoria nauk o zarządzaniu, [w:] Lenik, P. (red.) (2018). Zarządzanie organizacjami, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Stanisława Pigonia w Krośnie, Krosno, s. 183.

<sup>350</sup> Janasz, K. (2008). Kapitał jako podstawa rozwoju przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 70.

<sup>351</sup> Ibidem., Janasz, K., Janasz, W., Wiśniewska, J. (2007). Zarządzanie kapitałem w przedsiębiorstwie, Difin, Warszawa, s. 307.

wykorzystywane do generowania wartości i wspierania rozwoju gospodarczego. Kluczowym aspektem kapitału jest jego rola jako narzędzia, które przyczynia się do tworzenia bogactwa na poziomie zbiorowym. Wskazując na wartości zagregowane, to kapitał finansowy umożliwia inwestycje, rozwój infrastruktury, finansowanie projektów badawczo-rozwojowych oraz wspieranie przedsiębiorczości. Rynki finansowe odgrywają istotną rolę w alokacji kapitału w gospodarce. Kapitał fizyczny zaś jest istotnym czynnikiem wpływającym na poziom produkcji, efektywność i rozwój gospodarczy. Inwestycje w nowoczesne technologie i sprzęt mogą zwiększyć kapitał fizyczny kraju, co wpływa na jego zdolność do konkurencji na rynku światowym. Natomiast kapitał ludzki odnosi się do wiedzy, umiejętności, doświadczenia i edukacji ludności. Stanowi on równocześnie kluczową determinantę innowacyjności, produktywności i jakości siły roboczej. Inwestycje w edukację, szkolenia i rozwój kompetencji ludzkich mają wpływ na długoterminowy wzrost gospodarczy.

Maksymalizacja zysku stanowi podstawowy cel działalności podmiotów gospodarczych i aby został osiągnięty, niezbędne jest dokonywanie szeregu decyzji inwestycyjnych. W gospodarce rynkowej inwestycje stanowią motor rozwoju tej gospodarki. Brakuje jednoznacznego określenia powszechnie stosowanego pojęcia „inwestycji”, jednakże jak podaje J. Hirshleifer „inwestycja jest w istocie bieżącym wyrzeczeniem dla przyszłej korzyści. Jednak terażniejszość jest względnie dobrze znana, natomiast przyszłość jest tajemnicą. Inwestycja jest zatem wyrzeczeniem się pewnego dla niepewnej korzyści”<sup>352</sup>.

W ujęciu rzeczowym, inwestycje należy rozpatrywać w kontekście przepływu dóbr, czyli przyrostu bądź przyrostu lub odtworzenia rzeczowego i obrotowego majątku przedsiębiorstwa. Innymi słowy, działanie te ma na celu tworzenie majątku poprzez realizację procesu inwestycyjnego. Rzeczowy charakter tego działania przede wszystkim wiąże się inwestycją w takie aktywa, które powodują obniżkę kosztów, poprawę bezpieczeństwa i higieny pracy, wzrost wydajności pracy oraz ochronę środowiska. W tym aspekcie, inwestycje należy postrzegać jako proces zamiany kapitału w pewne aktywa, służące bezpośredniemu powiększaniu kapitału rzeczowego całego społeczeństwa<sup>353</sup>.

---

<sup>352</sup> Hirshleifer, J. (1965). Investment Decision under Uncertainty: Choice- Theoretic Approaches, “The Quarterly Journal of Economics”, vol. 79, nr 4, s. 510-516; Jajuga, K., Jajuga, T. (2006). Inwestycje, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 9.

<sup>353</sup> Mandziuk, R., Nawra, P., Ossowska, J. (2016). Inwestycje rzeczowe przedsiębiorstw, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, vol. 79, nr 1, s. 547.

W ramach podejścia rzeczowego pojawiło się wiele tez dotyczących inwestycji. D.R. Kamerschen, R.B. McKenzie i C. Nardinelli<sup>354</sup> wskazali, że inwestycje stanowią zakupy dóbr kapitałowych, w postaci budynków mieszkalnych, zakładów produkcyjnych, wyposażenia oraz zapasów zużywanych w procesie produkcyjnym. Analogiczne stanowisko przyjmują D. Begg, S. Fischer oraz R. Dornbusch<sup>355</sup>, którzy utożsamiają inwestycje z zakupami dóbr kapitałowych. P. Kotler<sup>356</sup> zaś w swojej definicji wyszczególnia urządzenia montażowe i produkcyjne. Szersze ujęcie reprezentują P.A. Samuelson i W.D. Nordhaus<sup>357</sup>, którzy utożsamiają zjawisko inwestycji z wykorzystywaniem kapitału akcyjnego na poczet konstruowania budynków, zasobów oraz wyposażenia, jednocześnie ponawiając stanowisko J. Hirshleifera, iż w celu przyrostu przyszłej konsumpcji należy poświęcić bieżącą. J. Kowalczyk oraz A. Kusak<sup>358</sup> w swojej definicji wyróżniają pojęcie nakładu finansowego na zakup majątku rzeczowego, finansowego, niematerialnego oraz prawnego. Wszystkie przytoczone ujęcia, mimo różnego sformułowania omawianego zagadnienia łączą cechy związane z zakupami i nakładami finansowymi w przedsiębiorstwie w celu modernizacji podmiotów gospodarczych i maksymalizacji zysku w przyszłości.

W ujęciu monetarnym inwestycje utożsamiane są z przepływem środków pieniężnych na dobra materialne i niematerialne<sup>359</sup>. Koncepcja ta odnajduje swoje źródło w marksowskiej koncepcji kapitału, która posiada postać Pieniądz → Towar → Pieniądz powiększony o zysk<sup>360</sup>. Jest to najprostsza forma ukazująca proces kapitałowy, gdzie pieniądz przekształca się w towar, a następnie towar zmienia się z powrotem w pieniądz, jednak powiększony o zysk. W tym znaczeniu cały proces kapitałowy kończy się na akumulacji zainwestowanego pieniądza<sup>361</sup>.

W tym rozumieniu W. Behrens, P.M. Hawranek<sup>362</sup> definiują inwestycje jako długotrwałe ulokowanie majątku, które ma na celu produkcję oraz uzyskanie korzyści netto w przyszłości. Jako podstawowy aspekt tego działania autorzy wskazują przekształcenie płynnych środków (fundusze własne lub obce) w aktywa produkcyjne (środki trwałe i

---

<sup>354</sup> Kamerschen, D.R., McKenzie, R.B., Nardinelli, C. (1991). *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ "Solidarność", Gdańsk, s. 259.

<sup>355</sup> Begg, D., Fischer S., Dornbusch R. (2007). *Ekonomia*, t. 2, PWN, Warszawa, s. 25.

<sup>356</sup> Kotler, P. (1994). *Marketing*, Gebethner i S-ka, Warszawa, s. 56.

<sup>357</sup> Samuelson, P.A., Nordhaus W.D. (2010). *Ekonomia*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 408.

<sup>358</sup> Kowalczyk, J., Kusak A. (2006). *Decyzje finansowe firmy. Metody analizy*, C.H. Beck, Warszawa, s. 283.

<sup>359</sup> Jaworski, J. (2010). *Teoria i praktyka zarządzania finansami przedsiębiorstw*, CeDeWu, Warszawa, s. 289; Mandziuk, R., Nawra, P., Ossowska, J. (2016). *Inwestycje rzeczowe przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 547.

<sup>360</sup> Marks, K. (1951). *Kapitał*, t. 1, Książka i Wiedza, Warszawa, s. 185.

<sup>361</sup> Matysiak, A. (2016). *Własność i kapitał*, *Studia Ekonomiczne*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 260, s. 73.

<sup>362</sup> Behrens, W., Hawranek P.M. (1993). *Poradnik Przygotowania Przemysłowych Studiów Feasibility*, UNIDO, Warszawa, s. 323.

obrotowe) oraz zapewnienie płynności podczas ich użytkowania. Natomiast T. Jajuga i T. Słoński<sup>363</sup> oraz H. Gawron<sup>364</sup> wskazują wprost, iż podstawą inwestycji jest pomnażanie kapitału w ramach działalności podmiotów.

Wprowadzenie w życie wynalazków oraz ich zastosowanie na szeroką skalę wymaga znacznej akumulacji kapitału. Wiąże się to z efektem ucieleśnienia (ang. *embodiment effect*), według którego przynajmniej część innowacji jest ucieleśniona w kapitale. Jednocześnie, zgodnie z *vintage effect*, nowe środki trwałe charakteryzują się większą produktywnością niż starsze generacje, przeliczając na jednostkę wydatków przy cenach stałych<sup>365</sup>.

Bezsporny wydaje się fakt, iż inwestycje przedsiębiorstw stanowią kluczową kategorię ekonomiczną z perspektywy rozwoju gospodarki oraz bardzo czułą na zmianę koniunktury. Spadek poziomu inwestycji przynosi negatywne konsekwencje w sferze przyszłego funkcjonowania całego sektora realnego ze względu na stopniowe zmniejszanie zdolności wytwórczych, przy czym, wartym podkreślenia jest fakt, iż ich odbudowanie jest długotrwałym procesem. Sytuację tę można odnieść do każdego podmiotu gospodarczego, jednakże korelacja między działalnością inwestycyjną, sytuacją gospodarczą oraz samym przedsiębiorstwem jest odmienna w zależności od wielkości podmiotu, branży, czy sposobów finansowania działalności.

Model Modiglianiego-Millera<sup>366</sup> wskazuje, że sama wartość przedsiębiorstwa, jak i działalność inwestycyjna nie powinny zależeć od metod finansowania. Wówczas, kapitał własny i obcy są wobec siebie substytucyjne i parametry finansowe nie powinny wywierać wpływu na poziom inwestycji. Jednakże niedoskonałość rynku chociażby w zakresie asymetryczności informacji, kosztów transakcyjnych, podatków, odmienności interesów współników, czy etap rozwoju gospodarki, na której działa podmiot przekładają się na decyzje w zakresie inwestycji oraz samej produkcji.

Zgodnie z modelem akceleracyjnym, przedsiębiorstwa szacują swoje potencjalne zapotrzebowanie na kapitał na podstawie ostatniego przebiegu produkcji. W konsekwencji, nabycie nowego kapitału oraz wydatki inwestycyjne, są proporcjonalne do różnicy między wymaganiami a istniejącym kapitałem. Wzrost produkcji w stałym tempie nie prowadzi do

---

<sup>363</sup> Jajuga, T., Słoński, T. (1997). *Finanse spółek. Długoterminowe decyzje inwestycyjne i finansowe*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław, s. 85.

<sup>364</sup> Gawron, H. (1997). *Ocena efektywności inwestycji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, s. 13.

<sup>365</sup> Wolff, E.N. (1991). *Capital Formation and Productivity Convergence Over the Long Term*, „American Economic Review”, vol. 81, nr 3, s. 566.

<sup>366</sup> Modigliani F., Miller M.H. (1958). *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*, „American Economic Review”, nr 48, s. 261-297.

zmian w poziomie inwestycji, więc bodziec konieczny do zwiększenia zamierzonych inwestycji stanowi przyspieszony wzrost produkcji<sup>367 368</sup>.

W modelu akceleracyjnym przedsiębiorstwa zasadniczo nie mogą zastąpić jednego czynnika produkcji innym w celu uzyskania określonego przepływu produkcji w najbardziej efektywny sposób. Zanim zamiary staną się wydatkami, zapotrzebowanie na większą zdolność produkcyjną musi przejść przez etapy planowania, zatwierdzania, kontraktowania i instalacji. Ponadto, gdy podmioty zamierzają agresywnie inwestować, tym samym obciążając zdolność swoich dostawców do dostarczania dóbr inwestycyjnych, ich dostawcy nakładają opóźnienia. Mając na uwadze powyższe, reakcja przedsiębiorstw na zmiany wielkości produkcji uzależniona jest od dwóch głównych aspektów, tj. czy podmiot wierzy w utrzymanie wysokiego poziomu produkcji w przyszłości oraz od kosztów, które wynikają z potrzeby szybkiego wprowadzenia planów inwestycyjnych<sup>369</sup>.

W celu weryfikacji teorii akceleratora finansowego, P. Vermeulen wskazał 4 indykatory pozycji finansowej podmiotu gospodarczego, które mogą potencjalnie oddziaływać na wydatki inwestycyjne, tj<sup>370</sup>:

- dźwignia, zadłużenie w stosunku do aktywów ogółem;
- płynność, zadłużenie krótkoterminowe z stosunku do aktywów bieżących;
- *market access*, zadłużenie krótkoterminowe w stosunku do zadłużenia ogółem;
- wiarygodność kredytowa, *cash flow* (nadwyżka finansowa) w stosunku do odsetek.

---

<sup>367</sup> Clark, J.M. (1917). Business Acceleration and the Law of Demand: A Technical Factor in Economic Cycles, "Journal of Political Economy", vol. 25, nr 1, 1917, s. 217-235; Chenery, H.B. (1952). Overcapacity and the Acceleration Principle, "Econometrica", vol. 20, nr 1, s. 1-28; Knox, A. D. (1952). The Acceleration Principle and the Theory of Investment: A Survey, "Economica", vol. 19, s. 269-297; Begg, D., Fischer, S., Dornbusch, R., Vernasca, G. (2014). Makroekonomia, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 353-354.

<sup>368</sup> Jednakże, jak podkreślają R. W. Kopcke oraz R. S. Brauman, model akceleratora to prosty opis wydatków inwestycyjnych, opierający się na krótkiej historii produkcji i opóźnionych zasobach kapitału w celu określenia popytu na nowe dobra. Struktura to pozwala w najłatwiejszy sposób wyjaśnić inwestycje, gdy trend stosunku kapitału do produkcji zmienia się płynnie w czasie. Model wskazuje, że stosunek produkcji do kapitału wzrasta nieco powyżej tendencji, gdy tempo wzrostu produkcji jest niezwykle wysokie. Ponieważ inwestycje reagują w sposób opóźniony, gdy produkcja przyspiesza, wzrost zasobów kapitału zbliża się do wzrostu produkcji z pewnym opóźnieniem. W tym czasie, produkcja rośnie w stosunku do zasobu kapitału. Wyższy stosunek produkcji do kapitału utrzymuje się do momentu spowolnienia produkcji, a reakcja inwestorów przyczynia się do tego, że dynamika wzrostu kapitału maleje wolniej niż wzrost produkcji [Kopcke, R. W., Brauman, R. S. (2001). The Performance of Traditional Macroeconomic Models of Businesses' Investment Spending, „New England Economic Review”, Federal Reserve Bank of Boston, nr 2, s. 11-12].

<sup>369</sup> Jak podkreślają N. Nehrebecka oraz M. Jarosz, neoklasyczna teoria przedsiębiorstwa kładzie nacisk na niezależność poziomu inwestycji od źródeł finansowania, jednakże badania empiryczne wskazują, że czynniki finansowe stanowią ważną rolę w decyzjach inwestycyjnych podmiotów gospodarczych [Nehrebecka, N., Jarosz, M. (2012). Wpływ sytuacji finansowej polskich przedsiębiorstw na inwestycje w kapitał trwały, „Gospodarka narodowa”, vol. 9, nr 253, s. 15-38.

<sup>370</sup> Vermeulen, P. (2000). Business fixed investment: evidence of a financial accelerator in Europe, "ECB Working Paper", nr 37, s. 1-34.

Stworzony model obejmował dane z Niemiec, Hiszpanii, Francji i Włoch, co pozwoliło na potwierdzenie zjawiska akceleratora oraz jego nierówność. Ukazano, że podczas okresu spowolnienia gospodarki, wskaźnik pozostaje bardziej istotny w aspekcie wyjaśnienia inwestycji. Ponadto, większą odpornością na dekonstrukcję charakteryzują się podmioty duże, a mniejszą, przedsiębiorstwa małe.

Model neoklasyczny pokazuje, że konkurencyjne podmioty inwestują w celu maksymalizacji zysków. Można wskazać, że popyt na nowy kapitał zmienia się w zależności od produkcji, względnej ceny dóbr kapitałowych, podatków oraz stóp procentowych. Model neoklasyczny opiera się na funkcji produkcji gospodarki, która opisuje maksymalny wynik, który przedsiębiorstwa mogą osiągnąć z dowolnego zasobu dóbr kapitałowych w połączeniu z innymi czynnikami produkcji<sup>371</sup>. Maksymalizując zysk, przedsiębiorstwa wybierają ilość kapitału, którą muszą zainwestować, aby zaspokoić popyt na swoją produkcję po jak najniższych kosztach. Warty podkreślenia jest fakt, iż przedsiębiorstwa nie mogą indywidualnie wpływać na ceny, po których sprzedają swoje wyroby lub na ceny dóbr inwestycyjnych. Funkcja produkcji gospodarki opisuje ilość kapitału, który przedsiębiorstwa muszą zainwestować, aby jak najbardziej opłacalnie zaspokoić popyt swoich klientów, biorąc pod uwagę obowiązujące ceny. Stopa zwrotu, jaką uzyskują konkurencyjne przedsiębiorstwa ze swojego optymalnego zasobu kapitału, jest równa kosztowi jego wykorzystania. Przy powszechnych założeniach upraszczających dotyczących postaci funkcji produkcji optymalny zasób kapitału w modelu neoklasycznym jest proporcjonalny do produkcji podzielonej przez koszt kapitału<sup>372</sup>.

Najczęściej stosowaną miarą inwestycji w makroekonomii jest pochodna akumulacji brutto, o nazwie nakłady brutto na środki trwałe (z ang. *Gross Fixed Capital Formation*), która ostatecznie wchodzi w skład produktu krajowego brutto. W tym znaczeniu, kapitał rzeczowy jest niezbędny do przeprowadzania procesów produkcyjnych. Maszyny, narzędzia, infrastruktura i inne elementy kapitału rzeczowego pozwalają na efektywne wykorzystanie

---

<sup>371</sup> Jorgenson, D.W. (1963). Capital Theory and Investment Behavior, "The American Economic Review", vol. 53, s. 247-259; Hall, R., Jorgenson, D.W. (1963). Tax Policy and Investment Behavior, "The American Economic Review", vol. 57, nr 3, s. 391-414; Jorgenson, D.W. (1971). Econometric Studies of Investment Behavior: A Survey, Journal of Economic Literature, vol. 9, nr 4, s. 1111-1147.

<sup>372</sup> Interpretując funkcję typu Cobba-Douglasa przedsiębiorstwa to idealni konkurenci, którzy minimalizują koszty wytworzenia danego produktu, a czynniki produkcji są opłacane przez ich produkty krańcowe. Rynki kapitałowe też są doskonale konkurencyjne, a inwestorzy, którzy mają identyczne oceny przyszłych warunków, stosują liniowe ekstrapolacje aktualnych warunków ekonomicznych do formułowania swoich oczekiwań przyszłych warunków. Funkcja produkcji Cobba-Douglasa ustala elastyczność substytucji między czynnikami produkcji na 1, co oznacza, że suma udziałów pracy i kapitału w produkcji są stałe. W rachunkach narodowych oszacowany udział kapitału jest względnie stały, bliski 1/3, a udział siły roboczej, blisko 2/3 [Kopcke, R.W., Brauman, R.S. (2001). The Performance of Traditional Macroeconomic Models of Businesses' Investment Spending, „New England Economic Review”, Federal Reserve Bank of Boston, nr 2, s. 12].

zasobów i zwiększają produktywność. Kraj posiadający rozwinięty kapitał rzeczowy może być bardziej konkurencyjny na rynkach światowych, dzięki lepszej produktywności i zdolności do oferowania nowoczesnych produktów i usług. Inwestycje w kapitał rzeczowy są często długoterminowe. Skuteczne zarządzanie tym kapitałem wymaga planowania na dłuższy okres, co ma wpływ na stabilność gospodarczą. Interpretacja kapitału rzeczowego w makroekonomii zwykle koncentruje się na roli tych aktywów w kształtowaniu potencjału produkcyjnego, innowacyjności, zatrudnienia i konkurencyjności całej gospodarki. Jest to istotny aspekt analizy makroekonomicznej, zwłaszcza w kontekście długoterminowego rozwoju i wzrostu gospodarczego.

### 3.1.2. Kapitał rzeczowy w rachunkowości

Mimo częstych przytoczeń aspektów związanych z rachunkowością i księgowaniem należy wskazać, iż ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 przewiduje odmienną kategoryzację kapitału rzeczowego (aktywów rzeczowych), dzieląc je na<sup>373</sup>:

- rzeczowe aktywa obrotowe rozumiane jako materiały nabyte w celu zużycia na własne potrzeby, wytworzone lub przetworzone przez jednostkę produkty gotowe (wyroby i usługi) zdadne do sprzedaży lub w toku produkcji, półprodukty oraz towary nabyte w celu odprzedaży w stanie nieprzetworzonym<sup>374</sup> oraz stanowią część aktywów jednostki przeznaczonych do zbycia lub zużycia w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego lub w ciągu normalnego cyklu operacyjnego właściwego dla danej działalności, jeżeli trwa on dłużej niż 12 miesięcy<sup>375</sup>;
- środki trwałe, przez które rozumie się poprzez rzeczowe aktywa trwałe i zrównane z nimi, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, kompletne, zdadne do użytku i przeznaczone na potrzeby jednostki. Zalicza się do nich w szczególności:
  - (a) nieruchomości - w tym grunty, prawo użytkowania wieczystego gruntu, budowle i budynki, a także będące odrębną własnością lokale, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego oraz spółdzielcze prawo do lokalu użytkowego,
  - (b) maszyny, urządzenia, środki transportu i inne rzeczy,
  - (c) ulepszenia w obcych środkach trwałych,

<sup>373</sup> Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości: Załącznik nr 1, „Bilans”.

<sup>374</sup> Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości: art. 3, ust. 1, pkt 19.

<sup>375</sup> Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości: art. 3, ust. 1, pkt 18a.



(d) inwentarz żywy<sup>376</sup>;

- środki trwałe w budowie - rozumie się przez to zaliczane do aktywów trwałych środki trwałe w okresie ich budowy, montażu lub ulepszenia już istniejącego środka trwałego<sup>377</sup>.

Zaprezentowany w ustawie z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości model wyszczególnienia kapitału rzeczowego ze względu na okres jego ekonomicznej przydatności wydaje się być właściwym podejściem dla celów rachunkowych.

Analogiczna sytuacja występuje w odniesieniu do pojęcia inwestycji, które w przytoczonej ustawie rozumiane są jako aktywa posiadane przez jednostkę w celu osiągnięcia z nich korzyści ekonomicznych wynikających z przyrostu wartości tych aktywów, uzyskania przychodów w formie odsetek, dywidend (udziałów w zyskach) lub innych pożytków, w tym również z transakcji handlowej, a w szczególności aktywa finansowe oraz te nieruchomości i wartości niematerialne i prawne, które nie są użytkowane przez jednostkę, lecz są posiadane przez nią w celu osiągnięcia tych korzyści. W przypadku zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji przez inwestycje rozumie się lokaty<sup>378</sup>. Tak otrzymane brzmienie omawianego pojęcia wyklucza dotychczasowe rozumienie inwestycji jako procesu lokowania środków służących podstawowej działalności podmiotu gospodarczego, tj. produkcji lub świadczenia usług. Jednakże, klasyfikacja ta niezbędna jest jedynie w celach rachunkowych, aby możliwa była identyfikacja majątku trwałego<sup>379</sup>.

Odmienności te występują, ponieważ rachunkowość jest nauką, która z charakterystycznym dla niej podejściem ujmuje rzeczywistość gospodarczą. Zdefiniowanie i wycena kapitałów w dzisiejszej praktyce rachunkowości wymaga szerszego spojrzenia na teorię rachunkowości, zwłaszcza jej metodologię. Choć rachunkowość jako praktyka istniała od wieków, to jako dziedzinę naukową zaczęto ją traktować z namysłem teoretycznym dopiero na przełomie XIX i XX wieku. Współcześnie rachunkowość jest klasyfikowana jako stosowana nauka społeczna<sup>380</sup>. Głównym celem rachunkowości jest dostarczanie informacji użytkownikom, którzy wykorzystują je w celach zarządczych, kontrolnych, analitycznych i planistycznych. Rachunkowość pełni rolę systemu informacyjnego ułatwiającego

---

<sup>376</sup> Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości: art. 3, ust. 1, pkt 15, 15a, 15b, 15c, 15d.

<sup>377</sup> Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości: art. 3, ust. 1, pkt 16.

<sup>378</sup> Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości: art. 3, ust. 1, pkt 17.

<sup>379</sup> Mandziuk, R., Nawra, P., Ossowska, J. (2016). Inwestycje rzeczowe przedsiębiorstw..., op. cit., s. 548.

<sup>380</sup> Nauką ze względu na metodę, a nauką stosowaną ze względu na jej skoncentrowanie się na celu.

podejmowanie decyzji gospodarczych, szczególnie finansowych, oraz umożliwiającego ocenę efektywności zarządzania majątkiem podmiotu gospodarczego<sup>381</sup>.

W literaturze przedmiotu panuje zgoda co do podmiotu rachunkowości (jednostki gospodarującej z wyodrębnieniem majątkowym) i jej przedmiotu (procesy gospodarcze i zasoby zaangażowane w te procesy). Jednakże, w kontekście metodologii rachunkowości, toczy się otwarta dyskusja. Definiując metodę jako specyficzny sposób myślowy w postrzeganiu i rozpatrywaniu przedmiotu rachunkowości, w literaturze można wyróżnić metodę podmiotową, momentów i okresów sprawozdawczych, grupowania, wyceny oraz bilansową jako dopełniające się nawzajem elementy procesu myślowego<sup>382</sup>.

Metoda bilansowa zajmuje szczególne miejsce w ujęciu istoty tej dziedziny. Charakteryzuje się bowiem podwójnym podejściem do badanej rzeczywistości, polegającym na ujęciu zjawisk ekonomicznych za pomocą równości, zestawiającej dwie różne strony ekonomicznego obszaru obserwacji. Metoda ta implikuje specyficzny, podwójny sposób obserwacji i interpretacji podmiotu gospodarczego, co obejmuje zarówno aspekt rzeczowy (struktura zasobów) jak i aspekt finansowy (struktura źródeł finansowania). Pojęcie kapitałów (funduszy) w rachunkowości opiera się na równaniu<sup>383</sup>:

$$\text{AKTYWA (assets)} = \text{KAPITAŁY (equities)}$$

Podział kapitałów na własne i obce, ze względu na charakter prawa własności, stanowi kluczowy element rachunkowości. Metoda bilansowa wymaga określenia struktury posiadanych przez jednostkę zasobów zarówno w aspekcie rzeczowym, jak i finansowym. Stosując to podejście, termin kapitał obejmuje stosunki prawne, w przeciwieństwie do składników majątkowych, które są rzeczami lub prawami do korzystania z rzeczy. Ważnym obszarem badań w rachunkowości jest także rozwijanie metod ewidencyjnych dla kapitału intelektualnego, uwzględniając trudno mierzalne wartości w celu poprawy użyteczności informacyjnej sprawozdań finansowych.

Postęp technologiczny oraz związane z nim procesy mechanizacji i automatyzacji produkcji skutkują ciągłym zwiększaniem się zasobów technicznego wyposażenia uczestniczącego w procesach wytwórczych i usługowych. Skuteczność finansowa działalności gospodarczej staje się coraz bardziej uzależniona od ilości i jakości

---

<sup>381</sup> Musialik, G. (2017). Kapitał w ekonomii i rachunkowości- potrzeba reinterpretacji, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 488, s. 160-169.

<sup>382</sup> Ibidem.

<sup>383</sup> Ibidem.

eksploatowanych maszyn oraz urządzeń technicznych. Jakość i nowoczesność technicznego wyposażenia pracy mają bezpośredni wpływ na czas realizacji procesów wytwórczych i ich efektywność. Wyposażenie to stanowi kluczowy czynnik determinujący wydajność pracy. Zwiększenie zasobów i poprawa jakości aktywów trwałych, a także efektywne ich wykorzystanie, stanowią niezbędne warunki sprawnego wzrostu produkcji<sup>384</sup>.

W kontekście decyzji inwestycyjnych przedsiębiorstw oraz ich źródeł finansowania, model q-Tobina stanowi istotne narzędzie analityczne. Model ten proponuje, że popyt na kapitał zmienia się bezpośrednio ze stosunkiem wartości rynkowej aktywów kapitałowych przedsiębiorstw do wartości odtworzeniowej tych aktywów. Wskaźnik ten, zasadniczo porównuje zwrot z kapitału ze stopami zwrotu wymaganymi przez inwestorów, którzy finansują ten kapitał. Wartości q przekraczające jedność sprzyjają wydatkom inwestycyjnym, podczas gdy wartości q znacznie poniżej jedności obniżają popyt na nowe dobra kapitałowe<sup>385</sup>.

Cena popytu wypracowana przez inwestorów na kapitał wynika z bieżącej wartości zwrotu, który spodziewają się uzyskać z inwestycji. Kiedy cena popytu przewyższa koszt pozyskania kapitału, wydatki inwestycyjne rosną. Wraz ze wzrostem stopy inwestycji rośnie cena podaży kapitału. Wraz ze wzrostem zasobu kapitału wyczerpują się najbardziej dochodowe możliwości inwestycyjne, a cena popytu na kapitał spada. Ostatecznie ceny popytu i podaży kapitału staną się prawie równe, zmniejszając w ten sposób stopę wydatków inwestycyjnych. Teoria ta dotyczy zarówno istniejących aktywów kapitałowych, jak i nowych dóbr kapitałowych. Rynki finansowe nieustannie oceniają przyszłe zyski przedsiębiorstw. Wynikająca z tego wycena ich papierów wartościowych jest ceną popytu na ich aktywa. Gdy przyszłe zyski spółek wzrosną w stosunku do stóp zwrotu wymaganych przez ich akcjonariuszy i wierzycieli, wówczas wartość ich papierów wartościowych wzrośnie w stosunku do wartości księgowej lub wartości odtworzeniowej ich aktywów kapitałowych<sup>386</sup>.

---

<sup>384</sup> Zajęc, S. (2018). Kapitał rzeczowy a teoria nauk o zarządzaniu, Prace Naukowo-Dydaktyczne PWSZ im. S. Pigoń w Krośnie, Krosno, s. 185.

<sup>385</sup> Tobin, J. (1969). A General Equilibrium Approach to Monetary Theory, "Journal of Money, Credit and Banking", vol. 1, nr 1, s. 115-129; Tobin, J., Money and Finance in the Macroeconomic Process, "Journal of Money, Credit and Banking", vol. 14, nr 2, s. 171--204.

<sup>386</sup> Kopcke, R.W., Brauman, R.S. (2001). The Performance of Traditional Macroeconomic Models of Businesses' Investment Spending, „New England Economic Review”, Federal Reserve Bank of Boston, nr 2, s. 13-14.

<sup>387</sup> Jednakże, wśród wad wskaźnika q-Tobina wymienia się brak porównywalności między branżami i zastosowanie wartości rynkowej akcji we wskaźniku, przez co wynik może zostać zniekształcony przez bieżące czynniki rynkowe, czy nawet nastroje inwestorów na rynku kapitałowym [Kasiewicz, S., Rogowski, W., Kicińska M. (2006). Kapitał intelektualny. Spojrzenie z perspektywy interesariuszy, Oficyna Ekonomiczna, Kraków, s. 201-202].

Zależność nakładów inwestycyjnych (definiowanych jako nakłady brutto na środki trwałe) od sytuacji finansowej podmiotów gospodarczych była przedmiotem rozważań teoretycznych oraz badań empirycznych już w latach 80. XX wieku. Znaczny odsetek prac<sup>388</sup> odnosi się do uzależnienia inwestycji od przepływów pieniężnych (z ang. *Cash Flow Sensivity*), wykorzystując wskaźnik q-Tobina lub działając w jego opozycji. Niektóre badania, zapoczątkowane przez S. C. Meyersa<sup>389</sup> zawierają w modelu inwestycji zmienne rozszerzające interpretację wyników badania, tj. koszty odsetkowe lub poziom zadłużenia<sup>390</sup>.

Relacja między *cash flow* a inwestycjami powinna być istotna statystycznie, gdy występuje widoczna różnica między kosztem pozyskania kapitału obcego a kosztem zaangażowania kapitału własnego, przez co nie występuje sytuacja idealnej substytucyjności. Sytuacja ta ma miejsce w przypadku występowania asymetrycznej informacji, kosztów transakcyjnych, czy w sytuacji słabego rozwoju rynku kapitałowego danej gospodarki. Przedsiębiorstwa ograniczają poziom inwestycji, ponieważ nie mają dostępu do finansowania zewnętrznego<sup>391</sup>.

Badania potwierdzające tezę o relacji inwestycji i *cash flow* potwierdzili w roku 1988 S.M. Fazzari, R.G. Hubbard oraz B.P. Petersen<sup>392</sup> na podstawie informacji o przedsiębiorstwach przemysłowych w Stanach Zjednoczonych. Przedsiębiorstwa, dla których niemożliwe lub zbyt kosztowne jest pozyskanie zewnętrznego finansowania, uzależniają poziom dokonywanych inwestycji na podstawie wypracowanego zysku. Przedstawiono zatem

---

<sup>388</sup> Fazzari, S.M., Hubbard, R.G., Petersen, B.P. (1988). Financing Constraints and Corporate Investment, „Brookings papers on Economic Activity”, vol. 1988, nr 1, s. 141-206; Gilchrist, S., Himmelberg, Ch.P., (1995). Evidence on the role of cash flow for investment, „Journal of Monetary Economics”, vol. 36, s. 541-572; Kaplan, S.N., Zingales, L. (1997). Do investment-cash flow sensitiveness provides useful measures of financing constraints?, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 112, s. 169-215; Cleary, S. (1999). The relationship between Firm Investment and Financial Status, „The Journal of Finance”, vol. 54, nr 2, s. 673-692.; Bond, S., Elston, J., Mairesse, J., Mulkey, B. (2003). Financial factors and investment in Belgium, France, Germany and the UK: a comparison using company panel data, „Review of Economics and Statistics”, vol. 85, s. 153-165; D’Espallier, B., Vandemaele, S., Peeters, L. (2009). Corporate Investment and Financing Constraints: Analyzing Firm-Varying Investment-Cash flow Sensitivities, „Review of Business and Economics”, vol. 54, nr 4, s. 461-488; Allayannis, G., Mozumdar, A. (2004). The Impact of Negative Cash Flow and Influential Observations on Investment-Cash Flow Estimates, „Journal of Banking and Finance” nr 28, s. 901-930; Almeida, H., Campello, M., Weisbach, M. (2004). The Cash Flow Sensitivity of Cash, „Journal of Finance” nr 59, s. 1777-1804; Hovakimian, G., Titman, S. (2006). Corporate Investment with Financial Constraints: Sensitivity of Investment to Funds from Voluntary Asset Sales, „Journal of Money, Credit, and Banking”, nr 38, s. 357-374.

<sup>389</sup> Myers, S.C. (1977). The Determinants of Corporate Borrowing, „Journal of Financial Economics”, vol. 5, s. 147-175.

<sup>390</sup> Hernando, I., Martínez-Carrascal, C. (2008). The impact of financial variables on firms’ real decisions: evidence from Spanish firm-level data, „Journal of Macroeconomics”, vol. 30, nr 1, s. 543-561; Martínez-Carrascal, C., Ferrando, A. (2008). The impact of financial position on investment: an analysis for non-financial corporations in the euro area, Documento de Trabajo, nr 0820, Banco de España.

<sup>391</sup> Nehrebecka, N., Jarosz, M. (2012). Wpływ sytuacji finansowej polskich przedsiębiorstw na inwestycje w kapitał trwały..., op. cit., s. 15-38.

<sup>392</sup> Fazzari, S.M., Hubbard, R.G., Petersen, B.P. (1988). Financing Constraints and Corporate Investment..., op. cit., s. 141-206

pogląd, iż wrażliwość inwestycji na zmiany *cash flow* może ukazywać kondycję finansową przedsiębiorstw. Jako nośnik możliwości inwestycyjnych podmiotów, wykorzystano wskaźnik  $q$  Tobina. W 1997 roku, S.N. Kaplan i L. Zingales<sup>393</sup> wykorzystując te same dane z badania przeprowadzonego przez S.M. Fazzari, wskazali na błędy pomiarowe w otrzymanych wynikach, występujące przy  $q$  Tobina. Podkreślili, że przepływy pieniężne mogą działać jako zastępstwo dla możliwości inwestycyjnych, które nie zostały uchwycone przez  $q$  Tobina i robić to w różny sposób w różnych podmiotach.

L. Lang, E. Ofek oraz R.M. Stulz<sup>394</sup> wskazali na odwrotną korelację między poziomem zadłużenia a wzrostem inwestycji. Spowodowane jest to faktem, iż skala zadłużenia obniża poziom funduszy przeznaczanych na inwestycje oraz zmniejsza możliwość pozyskania dodatkowych środków po niższej cenie. Jednakże problemy z pozyskaniem kapitału nie stanowią przeszkody w sytuacji wysokiej atrakcyjności i perspektyw wzrostu danego podmiotu. O. Lamont potwierdził, że spadek płynności finansowej podmiotów powoduje zmniejszenie inwestycji. W tym celu porównał poziom *cash flow* między poszczególnymi grupami przedsiębiorstw na podstawie wielkości wypłacanych dywidend<sup>395</sup>.

S. L. Tulasi Devi oraz V.V.L.N. Rao ukazali, że w wyjaśnieniu zmienności inwestycji podmiotów gospodarczych bardziej istotne były wewnętrzne fundusze brutto. A. Benito oraz G. Young<sup>396</sup> badając dane przedsiębiorstw notowanych na londyńskiej giełdzie papierów wartościowych (z ang. *LSE- London Stock Exchange*) w latach 1973-1998, również podkreślili istotność źródeł wewnętrznych w finansowaniu inwestycji przedsiębiorstw, sugerując, że w sytuacji finansowania inwestycji ze źródeł zewnętrznych, są one niższe niż w przypadku finansowania ich z środków własnych jednostki gospodarczej<sup>397</sup>.

Badania A. Guariglia<sup>398</sup> potwierdziły zależność inwestycji od *cash flow*. Wskazały, że ich wrażliwość na przepływy pieniężne wzrasta w przypadku wysokich ograniczeń zewnętrznych, co jest szczególnie widoczne wśród mikro i małych przedsiębiorstw z krótką historią na rynku, które mają problem z uzyskaniem funduszy na rozwój działalności.

---

<sup>393</sup> Kaplan, S.N., Zingales, L. (1997). Do investment-cash flow sensitiveness provides useful measures of financing constraints?..., op. cit., s. 169-215.

<sup>394</sup> Lang, L., Ofek, E., Stulz R.M. (1996). Leverage, investment, and firm growth, "Journal of Financial Economics", vol. 40, s. 3-29.

<sup>395</sup> Lamont, O. (1997). Cash flow and investment: evidence from internal capital markets, "The Journal of Finance", vol. 52, nr 1, s. 84.

<sup>396</sup> Benito, A., Young, G. (2002). Financial pressure and balance sheet adjustment by UK firms, "Ed. Banco de España – Servicio de Estudios, Documento de Trabajo", nr 0209, s. 1-38.

<sup>397</sup> Tulasi Devi, S.L. (2001). Investment analysis in fixed assets, "International Journal of Humanities and Applied Sciences", vol. 1, nr 1, s. 35-42

<sup>398</sup> Guariglia, A. (2008). Internal financial constraints, external financial constraints, and investment choice: Evidence from a panel of UK firms, "Journal of Banking & Finance", vol. 32, s. 1795-1809.

Potwierdza to badanie R. Jungili oraz S. Kumar<sup>399</sup>, którzy badając rynek Indii, określili istotną oraz dodatnią zależność między wielkością przedsiębiorstwa a inwestycjami. Zaobserwowano, iż duże podmioty mają większą swobodę w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania, a co za tym idzie, większą swobodę w kreowaniu inwestycji. Ponadto, M.G. Colombo, A. Croce, M. Guerini<sup>400</sup> badając efekt publicznych subsydiów na włoskie przedsiębiorstwie stwierdzili, iż eliminują one ograniczenia budżetowe małych przedsiębiorstw. Co więcej, efekt ten utrzymywał się w czasie, a wrażliwość inwestycji na poziom *cash flow* również występuje, jednakże w krótkim okresie.

H. Almeida oraz M. Campello wykazali, że poziom inwestycji nie ma wpływu na wrażliwość *cash flow* w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo posiada nieograniczony dostęp do finansowania zewnętrznego. Natomiast dodatni wpływ zaobserwowano wśród podmiotów, które doświadczają ograniczeń w sferze dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania<sup>401</sup>.

G. Calcagnini, A. Ferrando oraz G. Giombini badając współzależność między rynkiem kapitałowym, rynkiem pracy i ich wpływ na inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe podmiotów gospodarczych, ukazali, że rozwój rynku kapitałowego stanowi bodziec, który redukuje rentowność aktywów jednostek, ponieważ rozwinięty system finansowy pobudza konkurencyjność między przedsiębiorstwami, a to z kolei zmniejsza zyski pojedynczych podmiotów. Według autorów, większy wpływ na poziom inwestycji ma elastyczność oraz stopień rozwoju przedsiębiorstwa, niż wielkość rynku kapitałowego, na którym funkcjonuje<sup>402</sup>.

Wpływ rynku kapitałowego na inwestycje jest złożony - rozwinięty rynek kapitałowy stymuluje konkurencję między przedsiębiorstwami, co może obniżać rentowność aktywów jednostek ze względu na zmniejszenie zysków pojedynczych podmiotów. Elastyczność oraz stopień rozwoju przedsiębiorstwa są kluczowymi determinantami poziomu inwestycji, a ich znaczenie przewyższa wpływ samego rynku kapitałowego.

W rezultacie, analiza tych badań wskazuje, że relacje między inwestycjami a *cash flow* są uwarunkowane szeregiem czynników, takich jak dostępność finansowania zewnętrznego, subwencje publiczne, rozmiar przedsiębiorstwa i elastyczność biznesowa. Ostateczne decyzje inwestycyjne podlegają wpływom zarówno wewnętrznym, jak i

---

<sup>399</sup> Jangili, R., Kumar, S. (2010). Determinants of Private Corporate Sector Investment in India, "Reserve Bank of India Occasional Papers", vol. 31, nr 3, s. 67-89.

<sup>400</sup> Colombo, M.G., Croce, A., Guerini, M. (2013). The effect of public subsidies on firms' investment-cash flow sensitivity: Transient or persistent?, "Research Policy", vol. 42, s. 1605-1623.

<sup>401</sup> Almeida, H., Campello, M. (2007). Financial constraints, asset tangibility, and corporate investment, "The Review of Financial Studies", vol. 20, nr 5, s. 1429-1460.

<sup>402</sup> Calcagnini, G., Ferrando, A., Giombini, G. (2013). Multiple Market Imperfections, Firm Profitability and Investment, "WP-EMS Working Papers Series in Economics, Mathematics and Statistics", nr 1305, s. 1-32.

zewnątrznym, co wymaga holistycznego podejścia do analizy strategii inwestycyjnych podmiotów.

### 3.1.3. Kapitał rzeczowy w zarządzaniu

Kapitał rzeczowy stanowi istotny składnik w systemie zarządzania organizacją, mając wpływ na efektywność operacyjną, innowacyjność i konkurencyjność. Ten rodzaj kapitału odnosi się do fizycznych zasobów materialnych, infrastruktury, sprzętu oraz technologii, które organizacja posiada i wykorzystuje w procesie produkcji lub świadczenia usług.

Zarządzanie kapitałem rzeczowym obejmuje całość aspektów związanych z technicznymi, organizacyjnymi, ewidencyjnymi i ekonomiczno-finansowymi kwestiami działalności podmiotu. W kontekście współczesnego biznesu, skuteczne zarządzanie zasobami trwałymi wymaga poszukiwania strategii pozwalających na obniżanie kosztów własnych, jednocześnie zapobiegając nadmiernemu zużyciu i dekapitalizacji zasobów wykorzystywanych w operacjach przedsiębiorstwa<sup>403</sup>.

W przedsiębiorstwach o określonym profilu funkcjonowania, gdzie istnieje znaczne zapotrzebowanie na środki trwałe, właściwa struktura i zarządzanie nimi stają się kluczowym warunkiem przetrwania. Cały proces zarządzania aktywami trwałymi, od podejmowania decyzji o nabyciu, poprzez okres ich eksploatacji, aż po likwidację, wycofanie z ewidencji lub sprzedaż, ma kluczowe znaczenie. Troska o materialne zasoby trwałe pozwala na dostosowywanie się przedsiębiorstwa do zmian technologicznych, organizacyjno-produkcyjnych i zmieniających się potrzeb rynkowych. Aktywa trwałe pełnią kluczową rolę w prezentacji kondycji finansowej jednostki oraz decydują o operacyjnym potencjale przedsiębiorstwa<sup>404</sup>.

Efektywność zarządzania środkami trwałymi stanowi jedno z najbardziej istotnych i jednocześnie wymagających aspektów skutecznego prowadzenia przedsiębiorstwa o charakterze produkcyjnym. Gospodarka środkami trwałymi ma duży wpływ na wydajność podmiotów gospodarczych, obejmując trzy kluczowe obszary: kształtowanie zasobów i struktury wyposażenia technicznego, procesy użytkowania oraz procesy obsługi konserwacyjno-remontowej tego wyposażenia<sup>405</sup>.

Celem analizy zarządzania środkami trwałymi jest identyfikacja i wykorzystanie potencjalnych obszarów wzrostu efektywności ekonomicznej. Chodzi o poprawę

---

<sup>403</sup> Zajac, S. (2018). Kapitał rzeczowy a teoria nauk o zarządzaniu..., op. cit., s. 190-191.

<sup>404</sup> Ibidem.

<sup>405</sup> Ibidem.

wykorzystania posiadanych zasobów gospodarczych lub dostosowanie tych zasobów do istniejących możliwości rynkowych. Innymi słowy, istniejące rezerwy, które generują dodatkowe koszty dla przedsiębiorstw, mogą być zminimalizowane poprzez zwiększenie produkcji i sprzedaży, a także poprzez dzierżawę lub zbycie nadmiarowych aktywów trwałych<sup>406</sup>.

Ocena majątku trwałego w przedsiębiorstwie obejmuje analizę aktualnego stanu, identyfikację przyczyn problemów oraz określanie kierunków, w jakich można poprawić zarządzanie tymi zasobami. Kluczowym celem tej analizy jest ustalenie ogólnej efektywności czynników produkcyjnych, skupiając się na kompleksowym badaniu tych czynników, a nie na ich izolowanej ocenie. Zakres analizy majątku trwałego w nowoczesnym przedsiębiorstwie kształtuje się zgodnie z przyjętą strategią rozwojową, a analiza aspektów materialnych przeważa nad analizą finansową, skoncentrowaną na wartości pieniężnej<sup>407</sup>.

Skuteczność zarządzania aktywami trwałymi zdecydowanie zależy od ich struktury, czyli udziału i stopnia wykorzystania poszczególnych elementów w procesie gospodarczym. Optymalizacja struktury majątku trwałego koncentruje się głównie na utrzymaniu właściwych proporcji między aktywami mającymi charakter produkcyjny a tymi o charakterze nieprodukcyjnym. Warto podkreślić, że ważne są nie tylko wielkość i wartość tych aktywów, ale także ich obecny stan fizyczny oraz zdolność do produkcji. Te elementy w dużej mierze zależą od wieku poszczególnych składników majątku trwałego oraz stopnia zużycia zarówno w kontekście fizycznym, jak i ekonomicznym<sup>408</sup>.

S. Zając oraz C. Kozłowski wskazują, że w podmiotach gospodarczych należy analizować strukturę kapitału rzeczowego ogółem, strukturę wiekową, stopień umorzenia oraz likwidacji proponując analizę poszczególnych aspektów<sup>409</sup>:

- wartość środków trwałych ogółem (zł),
- wartość środków trwałych produkcyjnych (zł),
- udział środków produkcyjnych (%),
- udział środków nieprodukcyjnych (%),
- wartość środków produkcyjnych do 5 lat (zł),

---

<sup>406</sup> Janik, W., Paździor, A., Paździor, M. (2017). Analiza ekonomiczna działalności przedsiębiorstwa, Politechnika Lubelska, Lublin 2017, s. 112-115.

<sup>407</sup> Zając, S. (2018). Kapitał rzeczowy a teoria nauk o zarządzaniu..., op. cit, s. 193;

<sup>408</sup> Ibidem.

<sup>409</sup> Zając, S. (2018). Kapitał rzeczowy a teoria nauk o zarządzaniu..., op. cit, s. 194; Tkaczuk, M. (2004). Zarządzanie majątkiem trwałym przedsiębiorstwa w UE, OWSIiZ, Olsztyn, s. 188-190; Ważne jest, aby analizy dokonać z zastosowaniem kryterium czasu ze względu na porównywalność danych i możliwość oceny udziału nowych środków produkcyjnych.



- udział środków produkcyjnych do 5 lat (%),
- wartość środków produkcyjnych powyżej 5 lat (zł),
- udział środków produkcyjnych powyżej 5 lat (%).

Analizując procesy likwidacji, umorzenia i odnowienia, otrzymuje się informacje dotyczące zarówno jakościowych, jak i ilościowych zmian w stanie i strukturze aktywów trwałych. Aby przeprowadzić tę analizę, niezbędne są informacje dotyczące<sup>410</sup>:

- wartości aktywów trwałych na początku roku (w złotychkach),
- wartości aktywów trwałych na koniec roku (w złotychkach),
- wartości aktywów umorzonych (w złotychkach),
- wartości aktywów zlikwidowanych (w złotychkach),
- wartości aktywów trwałych pozyskanych z inwestycji (w złotychkach).

Te dane stanowią bazę do obliczenia poniższych wskaźników:

- wskaźnika umorzenia (%),
- wskaźnika likwidacji (%),
- wskaźnika odnowienia aktywów trwałych (%),
- wskaźnika relacji wartości aktywów trwałych pozyskanych z inwestycji do wartości aktywów zlikwidowanych.

Odpisy amortyzacyjne są kluczowym źródłem odnowy aktywów trwałych, dlatego ważne jest określenie wskaźnika udziału amortyzacji w finansowaniu nakładów inwestycyjnych<sup>411</sup>.

Według C. Kozłowskiego oraz S. Zająca<sup>412</sup>, ocena jakości i stopnia wykorzystania aktywów trwałych wiąże się głównie z analizą wyposażenia przedsiębiorstwa w nowoczesną technologię, która znacząco wpływa na jego produktywność. Poziom zaawansowania postępu technicznego w firmie określa się przez analizę wskaźnika technicznego uzbrojenia pracy oraz stopnia mechanizacji procesów produkcyjnych. Posiadanie danych na temat:

- przeciętnej wartości ogólnych aktywów trwałych (w złotychkach),
- przeciętnej wartości aktywów trwałych produkcyjnych (w złotychkach),
- całkowitej liczby pracowników,
- liczby pracowników produkcyjnych,
- wartości produkcji (w złotychkach),

<sup>410</sup> Zając, S. (2018). Kapitał rzeczowy a teoria nauk o zarządzaniu..., op. cit., s. 193;

<sup>411</sup> Ibidem.

<sup>412</sup> Zając, S. (2018). Kapitał rzeczowy a teoria nauk o zarządzaniu..., op. cit., s. 194; Tkaczuk, M. (2004). Zarządzanie majątkiem trwałym przedsiębiorstwa w UE..., op. cit., s. 188-190.

Wartości produkcji wykonanej przy użyciu maszyn (w złotych), pozwala na obliczenie takich wskaźników jak<sup>413</sup>:

- wskaźnik ogólnego technicznego uzbrojenia pracy (zł na pracownika),
- wskaźnik technicznego uzbrojenia pracy pracowników produkcyjnych (zł na pracownika produkcyjnego),
- wskaźnik mechanizacji (procent produkcji wykonanej przy użyciu maszyn do wartości produkcji ogółem).

Ocena wpływu ogólnego wykorzystania aktywów trwałych na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa dokonywana jest poprzez analizę relacji między wzrostem produkcji a wzrostem wartości aktywów trwałych oraz poprzez obliczanie wskaźników produktywności i rentowności aktywów trwałych. Ostatecznym etapem analizy efektywności wykorzystania aktywów trwałych jest zbadanie relacji między dynamiką kluczowych wskaźników ekonomicznych, takich jak: zatrudnienie, aktywa trwałe, produkcja, zysk. Poprawna korelacja między tymi wskaźnikami powinna mieć taki porządek: zatrudnienie > aktywa trwałe > produkcja > zysk<sup>414</sup>.

Różnice w profilach działalności przedsiębiorstw przekładają się na zróżnicowany zakres potrzebnych środków trwałych. Skuteczne zarządzanie majątkiem trwałym powinno koncentrować się na zoptymalizowaniu inwestycji, dążąc do wzrostu wartości majątku trwałego, poprawy jego stanu technicznego oraz modernizacji. Kluczowym działaniem w tym kontekście jest aktywne zapobieganie degradacji stanu technicznego środków trwałych i systematyczna kontrola efektywnego wykorzystania każdego elementu kapitału rzeczowego.

Proces analizy środków trwałych w przedsiębiorstwie obejmuje ocenę ich aktualnego stanu, identyfikację ewentualnych odchyleń, a także określanie kierunków usprawnienia związanych z zarządzaniem tymi zasobami. Istotnym celem takiej analizy jest ustalenie ogólnej efektywności czynników wytwórczych, co umożliwia bardziej skuteczne podejście do zarządzania majątkiem trwałym.

Wartym podkreślenia jest fakt, iż optymalne zarządzanie kapitałem rzeczowym wymaga harmonijnego współdziałania decyzji bieżących i strategicznych. Decyzje bieżące są niejako fundamentem, na którym opierają się długofalowe cele strategiczne. Integracja tych decyzji pozwala na efektywne gospodarowanie aktywami trwałymi, z uwzględnieniem zarówno bieżących potrzeb, jak i długoterminowych perspektyw rozwoju przedsiębiorstwa. Decyzje bieżące, choć podejmowane w krótkoterminowej perspektywie, mają istotny wpływ

---

<sup>413</sup> Zajac, S. (2018). Kapitał rzeczowy a teoria nauk o zarządzaniu..., op. cit, s. 194.

<sup>414</sup> Ibidem.

na stan i efektywność kapitału rzeczowego w dłuższej perspektywie. Skuteczne zarządzanie konserwacją, utrzymaniem i modernizacją aktywów wpływa na ich żywotność, a także na koszty związane z ewentualnymi naprawami czy wymianą sprzętu. Decyzje strategiczne zaś koncentrują się na długofalowych planach i celach przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo, decydując o zakupie nowych technologii, ekspansji czy restrukturyzacji, kształtuje swoje aktywa trwale w sposób zgodny z długoterminowymi celami. Wpływają one również na zdolność przedsiębiorstwa do adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych<sup>415</sup>.

### 3.2. Skala i dynamika akumulacji kapitału rzeczowego w Polsce

Polska po przystąpieniu do Unii Europejskiej zobowiązała się do tworzenia statystyk makroekonomicznych zgodnie z metodologią ESA 95<sup>416</sup>, a od roku 2014 według ESA 2010<sup>417</sup>.

Według standardów ESA 2010, nakłady brutto na środki trwałe dzielą się na<sup>418</sup>:

- 1) nowe lub istniejące nabyte środki trwałe;
- 2) środki trwałe wytworzone i zatrzymane przez producenta na własne cele (włączając produkcję środków
- 3) trwałych na własny rachunek nie w pełni ukończoną lub dojrzałą);
- 4) nowe lub istniejące środki trwałe nabyte w ramach wymiany barterowej;
- 5) nowe lub istniejące środki trwałe otrzymane jako transfery kapitałowe w naturze;
- 6) nowe lub istniejące środki trwałe nabyte przez użytkownika na podstawie umowy leasingu finansowego;
- 7) znaczące ulepszenia środków trwałych i obiektów zabytkowych;
- 8) naturalny wzrost tych aktywów naturalnych, z których uzyskiwana jest powtarzalna produkcja;
- 9) sprzedane istniejące środki trwałe;
- 10) istniejące środki trwałe przekazane w drodze wymiany barterowej;
- 11) istniejące środki trwałe przekazane jako transfery kapitałowe w naturze;

---

<sup>415</sup> np. Dominiak, C. (2013). Wielokryterialne wspomaganie podejmowania decyzji strategicznych w przedsiębiorstwie, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice; Pierścionek, Z. (2011). Zarządzanie strategiczne w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa; Walczak, W. (2012). Czynniki i uwarunkowania wpływające na decyzje w zarządzaniu organizacją, „E-mentor”, vol. 3, nr 45.

<sup>416</sup> ESA – Europejski System Rachunków Narodowych i Regionalnych.

<sup>417</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej nr 549/2013.

<sup>418</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej nr 549/2013, art. 3.125.

Przy czym, wyodrębnione zostały następujące rodzaje nakładów brutto na środki trwałe<sup>419</sup>:

- 1) budynki mieszkalne;
- 2) pozostałe budynki i budowle; obejmuje to znaczne udoskonalenia gruntów;
- 3) maszyny i urządzenia, takie jak statki, samochody i komputery;
- 4) systemy uzbrojenia;
- 5) kultywowane zasoby biologiczne, np. drzewa i inwentarz żywy;
- 6) koszty przeniesienia prawa własności do aktywów, takich jak grunty, umowy, umowy leasingu i licencje;
- 7) prace badawczo-rozwojowe, w tym produkcja swobodnie dostępnych prac badawczo-rozwojowych.
- 8) nakłady na poszukiwanie złóż;
- 9) oprogramowanie komputerowe i bazy danych;
- 10) oryginały przedsięwzięć kulturalnych, dzieł literackich lub artystycznych;
- 11) pozostałe prawa własności intelektualnej.

Przyjęcie do analizy produktów własności intelektualnej podyktowane jest faktem, iż stanowią one wynik prac badawczo-rozwojowych, które prowadzą do poszerzenia wiedzy, a ich wykorzystanie jest ograniczone przepisami prawa lub innymi środkami ochrony<sup>420</sup>.

Poszerzenie zakresu produkowanych aktywów trwałych wpływa na istotne zmienne wchodzące w skład rachunków narodowych. Podczas gdy według metodologii ESA 95 produkcja B+R na własne potrzeby mieściła się w zakresie działalności pomocniczej przedsiębiorstwa, metodologia ESA 2010 uważa działalność B+R za produkcję globalną samą w sobie, w której w skład wchodzi produkty własności intelektualnej, czyli aktywa stopniowo zużywane w trakcie użytkowania ekonomicznego. Ze względu na to, iż metodologia ESA 95 nie brała tego pod uwagę w pomiarach rachunków narodowych, główne wskaźniki dotyczące działalności gospodarczej, tj. PKB, DNB, NBŚT oraz dochód do dyspozycji brutto są wyższe według ESA 2010 niż według ESA 95<sup>421</sup>.

---

<sup>419</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej nr 549/2013, art. 3.127.

<sup>420</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej nr 549/2013, art. 3.132.

<sup>421</sup> Eurostat (2014). Manual on the changes between ESA 95 and ESA 2010, Luxembourg, s. 9; Zasadność zmian w zakresie metodologii ESA 2010 potwierdzają R. W. Kopcke oraz R. S. Brauman, twierdząc, iż w szerszej perspektywie inwestycje obejmują nie tylko nabycie wszystkich rzeczowych aktywów kapitałowych, ale także wydatki na badania i rozwój, edukację (inną niż budynki, sprzęt i oprogramowanie), poprawę środowiska, egzekwowanie prawa i obronę; Kopcke, R. W., Brauman, R. S. (2001). The Performance of Traditional Macroeconomic Models of Businesses' Investment Spending, „New England Economic Review”, Federal Reserve Bank of Boston, nr 2, s. 4. Ponadto już w 1989 D. W. Jorgenson oraz B. M. Fraumeni podkreślali

Analizując statystykę publiczną, widoczna staje się kategoria nakładów inwestycyjnych (z ang. *investment outlays*), która funkcjonuje w oparciu o Ustawę o rachunkowości<sup>422</sup>. Miara ta jest węższa niż nakłady brutto na środki trwałe i stanowi jej punkt wyjścia. Główny Urząd Statystyczny definiuje nakłady inwestycyjne jako „nakłady finansowe lub rzeczowe których celem jest stworzenie nowych środków trwałych lub ulepszenie (przebudowa, rozbudowa, rekonstrukcja lub modernizacja) istniejących obiektów majątku trwałego, a także nakłady na tzw. pierwsze wyposażenie inwestycji”<sup>423</sup>. W porównaniu do kategorii nakłady brutto na środki trwałe nie uwzględnia ona nakładów na produkty własności intelektualnej (m. in. prace B+R).

GUS stosuje również precyzyjne wyjaśnienia metodologiczne, które dzielą analizowane pojęcie na nakłady na środki trwałe oraz pozostałe nakłady. Nakłady na środki trwałe obejmują<sup>424</sup>:

- a) budynki i budowle;
- b) dokumenty projektowo-kosztorysowe;
- c) maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia;
- d) środki transportu
- e) inne.

Natomiast, pozostałe nakłady stanowią tzw. pierwsze wyposażenie inwestycji oraz koszty związane z realizacją inwestycji. Jednocześnie, nakłady te nie mają wpływu na wielkość środków trwałych<sup>425</sup>.

Dynamika inwestycji oraz struktura nakładów na środki trwałe stanowią kluczowe elementy ukazujące rozwój gospodarki i jej zdolność do akumulacji kapitału. Analiza tych aspektów w ramach różnych sektorów instytucjonalnych umożliwi lepsze zrozumienie kierunku, intensywności oraz zróżnicowania procesów inwestycyjnych w gospodarce. Przez lata 2004-2020 gospodarki na całym świecie przeszły przez istotne zmiany wynikające z dynamicznego rozwoju technologicznego, a także zmian społeczno-ekonomicznych. W tym kontekście, analiza struktury nakładów brutto na środki trwałe w poszczególnych sektorach instytucjonalnych oraz w aspekcie międzynarodowym staje się istotnym narzędziem

---

znaczenie inwestycji w kapitał ludzki i produkcję, które nie były rejestrowane w transakcjach rynkowych i nie pojawiały się w bieżącej rachunkowości dochodu narodowego; Jorgenson, D.W., Fraumeni, B.M. (1989). *The Accumulation of Human and Nonhuman Capital, 1948- 1984*, [w:] Lipsey, R.E., Tice, H.S., *The Measurement of Saving, Investment, and Wealth*, Chicago, IL: University of Chicago Press, s. 239.

<sup>422</sup> Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. 1994 Nr 121 poz. 591 z późn. zm.).

<sup>423</sup> <https://stat.gov.pl/metainformacje/sownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/223,pojecie.html> (dostęp dnia: 12.04.2022).

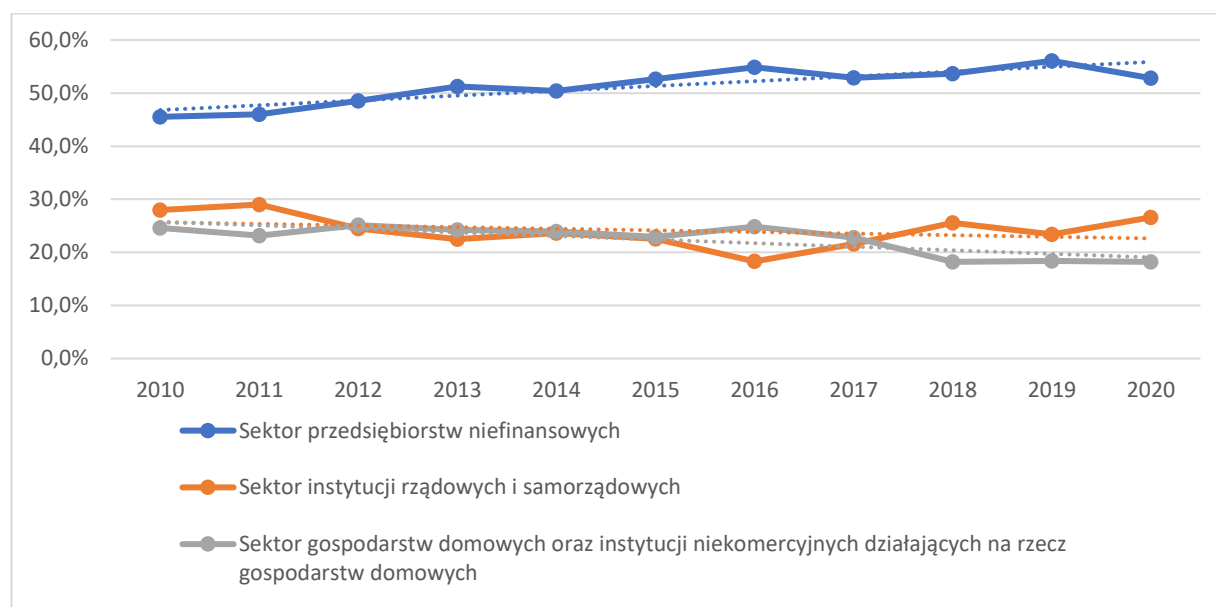
<sup>424</sup> Ibidem.

<sup>425</sup> Ibidem.

zrozumienia, w jaki sposób różne podmioty przyczyniają się do kreowania kapitału rzeczowego w gospodarce polskiej.

Nakłady brutto na środki trwałe w gospodarce polskiej w roku 2020 wyniosły 378 mld zł w ujęciu nominalnym. Dominującą większość wydatków inwestycyjnych (52,8 %) stanowiły wydatki sektora przedsiębiorstw. Ze względu na znikomy udział sektora przedsiębiorstw finansowych, został on pominięty. Udział sektora publicznego w sferze nakładów na środki trwałe utrzymuje się na podobnym poziomie na przestrzeni lat (Załącznik- Tabela AN 3.1).

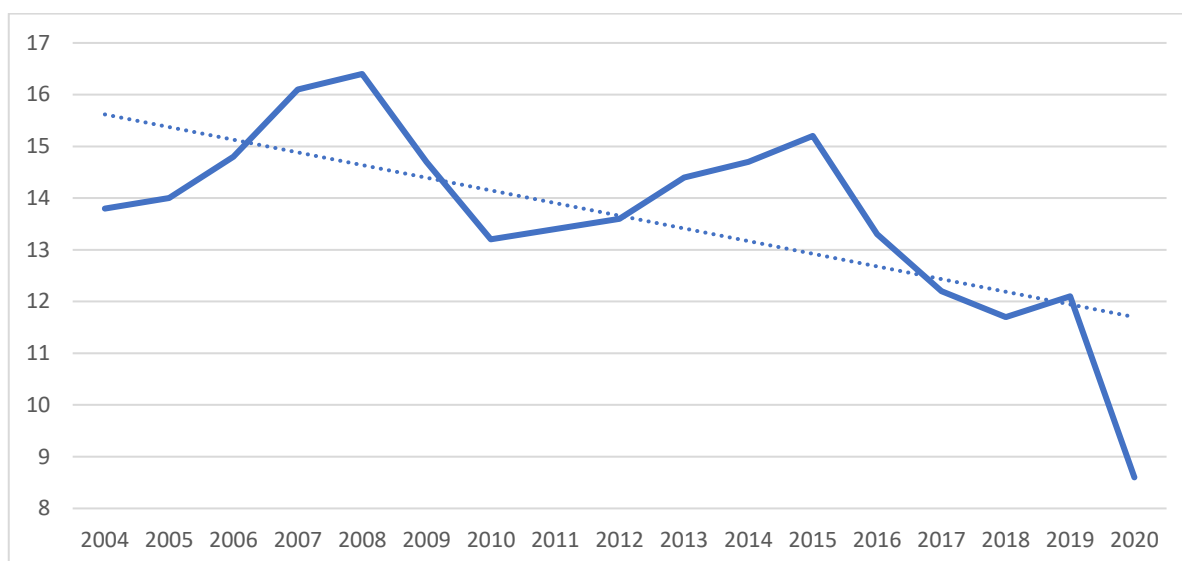
Wykres 3.1. Struktura nakładów brutto na środki trwałe według wybranych sektorów instytucjonalnych ESA 1010 w latach 2010-2020 (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Niefinansowe rachunki kwartalne wg sektorów instytucjonalnych w latach 2010-2020, GUS.

Dane historyczne jednoznacznie ukazują umocnienie roli przedsiębiorstw w sferze inwestycji ogółem gospodarki polskiej. W roku 2019 udział przedsiębiorstw w nakładach na środki trwałe ogółem przewyższył o ponad 10 pkt. procentowych ten wskaźnik z roku 2010. Patrząc makroekonomicznie, w ujęciu efektywnościowym gospodarki polskiej tendencja ta ma charakter pozytywny, ponieważ odnajduje swoje odzwierciedlenie w poprawie stopy inwestycji prywatnych. Odchylenie od omawianego trendu stanowi rok 2020, ponieważ ze względu na ograniczenia aktywności wynikające z wybuchu pandemii COVID, podmioty gospodarcze zmniejszyły nakłady na środki trwałe. Z tego powodu zauważalne jest zmniejszenie inwestycji ogółem tego sektora instytucjonalnego o 3 pkt. procentowe w porównaniu z 2019 rokiem (Wykres 3.1.).

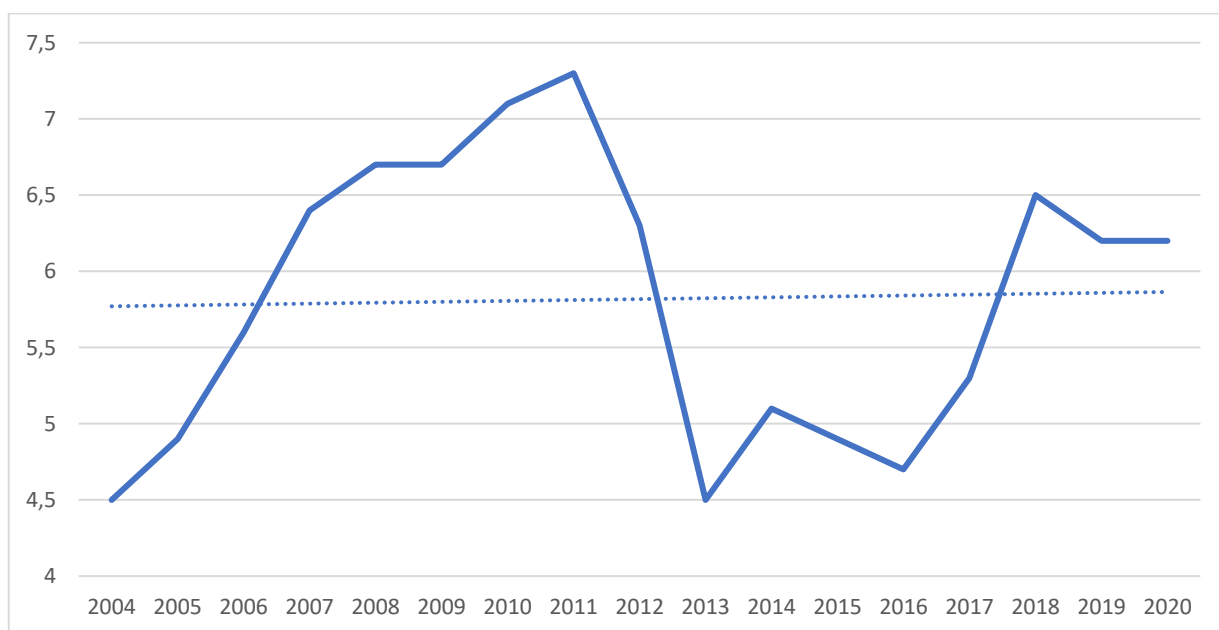
Wykres 3.2. Udział nakładów brutto na środki trwałe sektora prywatnego w produkcie krajowym brutto w Polsce w latach 2004-2020 (r/r, mln zł, ceny stałe)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rachunki ESA 2010- wskaźniki roczne w latach 2004-2020, GUS.

Jednakże, malejące tempo nakładów brutto na środki trwałe w stosunku do PKB stało się podstawą do przeanalizowania tej zależności w Polsce oraz w aspekcie międzynarodowym (Wykres 3.2.).

Wykres 3.3. Udział nakładów brutto na środki trwałe sektora publicznego w produkcie krajowym brutto w Polsce w latach 2004-2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rachunki ESA 2010- wskaźniki roczne w latach 2004-2020, GUS.

Warto zwrócić uwagę na stabilne kształtowanie się udziału inwestycji sektora publicznego w inwestycjach ogółem. W analizowanym okresie widoczne są dwa znaczne odchylenia w sferze nakładów brutto na środki trwałe sektora publicznego. Najwyższy udział, stanowiący 29 % zarejestrowano w roku 2011, co może być tłumaczone zwiększonymi nakładami na projekty inwestycyjne w ramach realizacji przygotowań do Euro 2012. Natomiast maksymalna redukcja nakładów (do 18,3 %) widoczna w roku 2016 może odnajdywać swoje odzwierciedlenie w cyklu budżetowym Unii Europejskiej i okresem przejściowym między perspektywami finansowymi funduszy europejskich na lata 2007-2013 oraz 2014-2020<sup>426</sup>. Ponadto, widoczna tendencja wzrostowa w roku 2020 jest konsekwencją zwiększonych nakładów na przeciwdziałanie i walkę z koronawirusem, chociażby w postaci dodatkowego wyposażania ośrodków ochrony zdrowia lub tworzenie nowych (Wykres 3.1).

Porównując gospodarkę polską na tle innych krajów, na szczególną uwagę zwraca fakt malejącej dynamiki inwestycji w porównaniu do PKB w krajach o niższym poziomie rozwoju jak Polska i Czechy. Podczas gdy kraje o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego, tj. Niemcy czy Francja wykazują stale rosnący trend, w Polsce widoczny jest wysoki wzrost tuż po okresie akcesji do Unii Europejskiej, a następnie, od roku 2008 widoczna jest tendencja malejąca. Z krajów o wysokim poziomie rozwoju, jedynie w Niderlandach widoczne jest niewielkie spowolnienie, jednakże nie jest ono tak drastyczne jak w Polsce (Wykres 3.4.).

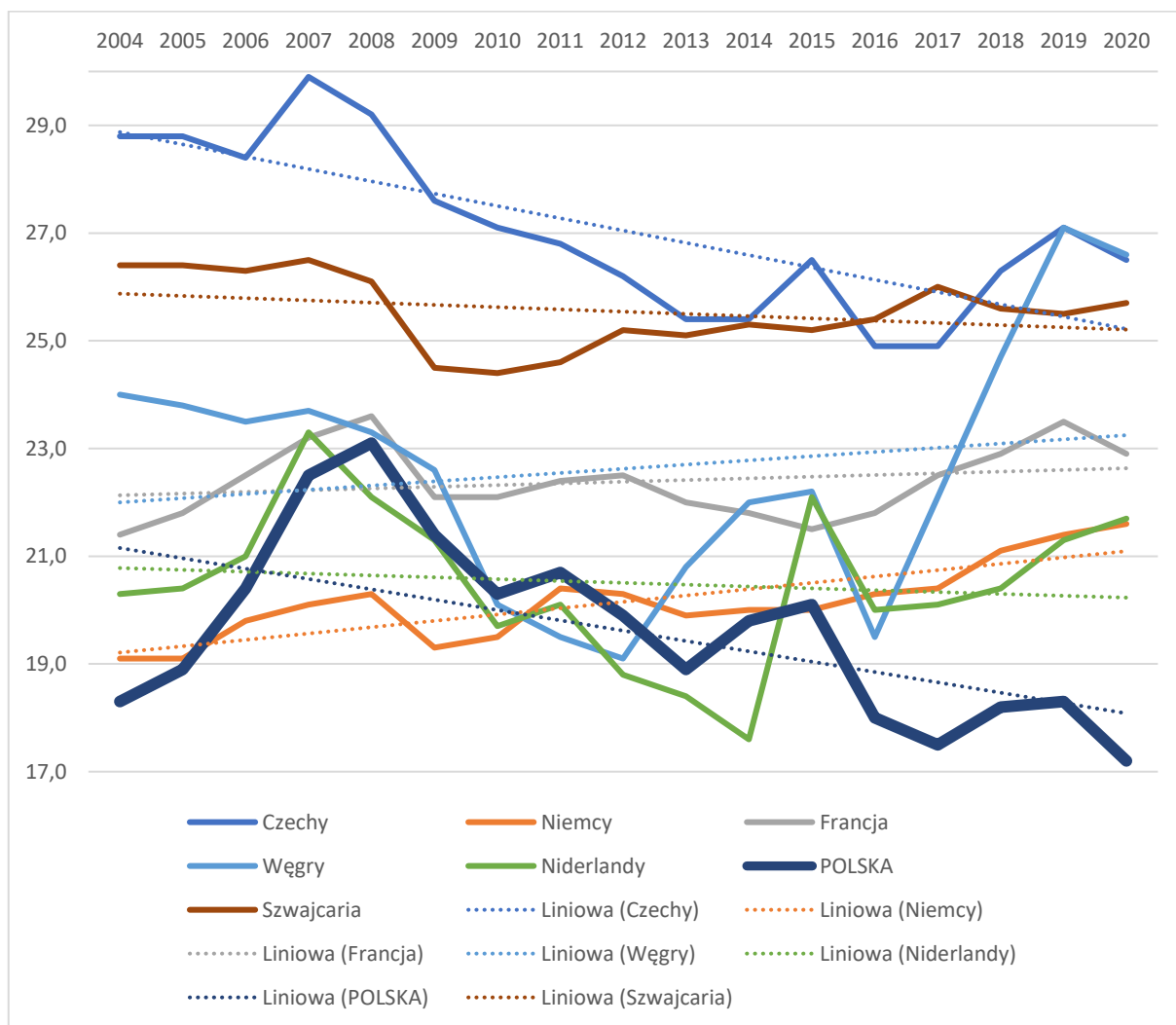
Pod względem struktury przedmiotowej nakładów brutto na środki trwałe, liderem wśród sekcji pochłaniających największy procent inwestycji pozostają nakłady na aktywa budowlane. Na przestrzeni lat, zdecydowanie największym udziałem tej grupy inwestycji w wydatkach kapitałowych wykazywał się Luksemburg (około 60 %). Natomiast na ostatnim miejscu z badanej grupy krajów plasuje się Szwajcaria (około 30 %). Co ciekawe, jedynie Szwajcaria, jako jeden z dwóch krajów, obok Niemiec, wykazuje tendencję rosnącą w sferze inwestycji budowlanych na tle wszystkich wydatków inwestycyjnych. Polska zaś, ukazuje trend malejący, jednakże nadal pozostaje w grupie liderów, stale przekraczając 50 procent w nakładach na aktywa budowlane (Załącznik- Wykres AN 3.2.).

---

<sup>426</sup> Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2016 r., Ministerstwo Finansów, Warszawa, 2017, s. 11-12.



Wykres 3.4. Akumulacja brutto (nakłady brutto na środki trwałe) jako procent PKB w wybranych krajach w latach 2004-2020 (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: National Accounts at a Glance, Gross fixed capital formation, percentage of GDP, OECD (dostęp dnia 04.09.2022).

Na drugim miejscu, wśród nakładów na środki trwałe znajdują się wydatki na maszyny i urządzenia, gdzie Polska pozostaje niekwestionowanym liderem i spośród badanej grupy krajów w latach 2018-2020 przekroczyła wynik 40 % nakładów ogółem. Na drugim miejscu pozostają Czechy z ogólną tendencją malejącą. Co ciekawe, największy spadek widoczny jest w Niemczech (z 36 % w roku 2004 do 29 % w roku 2020) oraz Szwajcarii (z 38 % w roku 2004 do 30 % w roku 2020). Na stałym poziomie, na przestrzeni lat pozostaje Luksemburg (około 35 %). Najniżej w klasyfikacji pozostają Niderlandy (około 25 %) oraz Francja (około 21 %) (Załącznik- Wykres AN 3.3.).

Kolejną analizowaną kategorią są wydatki na środki transportu. Liderem tej grupy pozostaje Luksemburg przeznaczając na ten rodzaj nakładów od 28 % w roku 2012 do 17 % w roku 2020. Największą tendencją rosnącą wykazują się kraje mniej rozwinięte, tj. Polska

oraz Węgry, co może być tłumaczone faktem relatywnie późnego wprowadzenia na rynki krajowe nowych rozwiązań umożliwiających zakup środków transportu, tj. leasing. W Polsce, dodatkowym bodźcem mogą pozostawać ułatwienia w zakresie wliczania środków transportu w koszty uzyskania przychodu, co może tworzyć zasadną podstawę do obniżania podstawy naliczania podatku dochodowego. Jednakże, niewątpliwie, środki transportu, jako podstawowe narzędzie pracy, wymagają systematycznego odtwarzania w każdym badanym kraju. W Czechach i Niemczech widoczny jest malejący udział tego rodzaju wydatków w nakładach ogółem (Załącznik- Wykres AN 3.4.).

Wszystkie badane kraje wykazują tendencję rosnącą w sferze nakładów na produkty własności intelektualnej. Największy wzrost wykazuje Szwajcaria (z 27 % w roku 2004 do 33 % w roku 2020), Niderlandy (z 18 % w roku 2004 do 23 % w roku 2020), Francja (z 20 % w roku 2004 do 27 % w roku 2020) oraz Niemcy (z 16 % w roku 2004 do 18 % w roku 2020). Może to tłumaczyć występujące słabnące trendy w sferze „tradycyjnych” nakładów na środki trwałe krajów wysoko rozwiniętych. Na samym końcu klasyfikacji znajduje się Polska, gdzie mimo rosnącego udziału tego rodzaju wydatków w nakładach ogółem, nie przekroczyły one 10 % na przestrzeni lat (Załącznik- Wykres AN 3.5.).

Analizując strukturę nakładów według rodzaju działalności zauważalny staje się fakt, iż na przestrzeni lat, na pierwszym miejscu w klasyfikacji wydatków inwestycyjnych niezmiennie znajdują się przedsiębiorstwa z sekcji „przemysł” z wartością stale oscylującą wokół 50 %, w tym przetwórstwo przemysłowe absorbujące 35 % inwestycji. Następnie, z podobnymi do siebie wartościami plasują się sekcje „handel; naprawa pojazdów samochodowych” oraz „transport i gospodarka magazynowa”. Jednakże, obie kategorie charakteryzują się tendencją malejącą na przestrzeni lat, tj. nakłady na handel i naprawę pojazdów samochodowych zmniejszyły się z 14,2 % w roku 2004 do 10,6 w roku 2020, natomiast transport i gospodarka magazynowa w 2004 posiadała udział 13,9 %, który zmniejszył się do 12,44 % w roku 2020. Najmniejszym udziałem nakładów inwestycyjnych charakteryzują się podmioty z sekcji „edukacja” (0,17 % w roku 2020), „opieka zdrowotna i pomoc społeczna” (1,70 % w roku 2020), „pozostała działalność usługowa” (0,25 % w roku 2020) oraz „zakwaterowanie i gastronomia” (1,31 % w roku 2020) (Tabela 3.1.).

Tabela 3.1. Struktura nakładów inwestycyjnych według rodzaju działalności (%)

Lata	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>OGÓLEM</b>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<i>przemysł</i>	51,82	52,67	51,03	49,39	50,24	51,31	49,65	48,7	51,94	52,1	52,28	54,71	56,21	53,65	50,85	51,3	50,21
<i>w tym przetwórstwo przemysłowe</i>	38,04	38,3	37,69	35,81	35,1	31,68	27,32	27,81	28,47	29,02	29,37	30,48	35,88	35,54	33,87	34,08	32,68
<i>budownictwo</i>	3,2	2,74	3,35	4,96	5,21	6,8	8,67	8,5	4,41	4,87	4,63	4,54	4,68	4,19	4,61	4,86	5,81
<i>handel; naprawa pojazdów samochodowych</i>	14,24	15,25	13,79	13,35	14,02	13,6	13,12	12,08	13,35	12,11	10,76	10,14	10,98	12,6	12,3	11,26	10,63
<i>transport i gospodarka magazynowa</i>	13,87	13,85	13,74	13,05	12	6,92	7,85	10,26	10,3	11,24	12,37	12,46	8,22	9,83	11,13	11,51	12,44
<i>zakwaterowanie i gastronomia</i>	1,09	1,13	1,32	1,33	16,61	1,75	1,84	1,73	1,91	1,43	1,36	1,27	1,45	1,25	1,39	1,31	1,31
<i>informacja i komunikacja</i>	#	#	#	#	#	5,75	5,57	5,32	5	4,8	4,06	4,15	4,33	4,22	4,44	4,11	4,34
<i>obsługa rynku nieruchomości</i>	10,39	9,62	11,74	11,67	10,56	6,02	5,36	4,85	4,33	5,24	6,23	4,56	5,41	5,7	5,49	5,73	6,06
<i>działalność profesjonalna, naukowa i techniczna</i>	#	#	#	#	#	2,51	2,97	3,04	3,2	2,99	3,22	2,75	2,69	1,83	1,83	1,85	1,99
<i>administrowanie i działalność wspierająca</i>	#	#	#	#	#	2,24	2,23	2,43	2,23	2,23	2,42	2,86	3,61	4,2	5,11	5,32	4,65
<i>edukacja</i>	0,13	0,14	0,18	0,21	0,25	0,28	0,14	0,24	0,19	0,2	0,13	0,15	0,14	0,19	0,16	0,14	0,17
<i>opieka zdrowotna i pomoc społeczna</i>	0,76	0,82	0,62	0,93	1,07	1,31	1,57	1,65	1,83	1,47	1,54	1,51	1,51	1,55	1,83	1,6	1,70
<i>kultura, rozrywka i rekreacja</i>	#	#	#	#	#	1,27	0,72	0,75	1,01	1,1	0,76	0,62	0,5	0,5	0,49	0,71	0,45
<i>pozostała działalność usługowa</i>	1,86	1,58	1,8	2,26	3,01	0,24	0,31	0,46	0,3	0,22	0,24	0,28	0,28	0,29	0,34	0,3	0,25

Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic: Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2004-2020, GUS.

Struktura nakładów inwestycyjnych według klas wielkości pokazuje, iż największe nakłady ponoszą przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 250 osób (52,8 % w roku 2004 58,9 % w roku 2020). Na drugim miejscu plasują się przedsiębiorstwa zatrudniające od 50 do 249 osób (22,8 % w roku 2004 oraz 17,4 w roku 2020). Na trzecim miejscu znajdują się przedsiębiorstwa mikro, zatrudniające do 9 osób (13,2 w roku 2004 oraz 16,7 w roku 2020).

Należy zwrócić uwagę, że grupa tych przedsiębiorstw stanowi 97 %<sup>427</sup> wszystkich podmiotów działających na rynku polskim. Pozwala to na stwierdzenie, iż w ujęciu jednostkowym, nakłady tej grupy pozostają bardzo nisko w klasyfikacji wydatków inwestycyjnych ogółem (Załącznik- Tabela AN 3.6.). Świadczy to o bardzo niskiej skali inwestowania najmniejszych podmiotów w Polsce.

Dzięki podziałowi nakładów inwestycyjnych na sekcje z wyszczególnieniem klas wielkości podmiotów gospodarczych, możliwe jest wskazanie, które kategorie działalności są najbardziej atrakcyjne dla której grupy przedsiębiorstw (Załącznik- Tabela AN 3.6.). Duże przedsiębiorstwa pozostają niekwestionowanym liderem z największym udziałem w sekcjach związanych z informacją i telekomunikacją (80,3 % w roku 2009 oraz 74,4 % w roku 2020), transportem i gospodarką magazynową (69 % w roku 2004 oraz 74,6 % w roku 2020), handlem oraz naprawą pojazdów samochodowych (34 % w roku 2004 oraz 50 % w roku 2020), przemyśle (68 % w roku 2020 oraz 72 % w roku 2020). Przy czym, wysoki wzrost na przestrzeni lat nakładów na sekcję związaną z handlem samochodami może wiązać się z szybkim rozwojem rynku leasingu oraz zakupu na raty aut w Polsce, co spowodowało wyższą dostępność tych usług dla krajowych przedsiębiorców. Jednocześnie, duże podmioty ponoszą najniższe wydatki inwestycyjne w następujących sekcjach: edukacja (4,7 % w roku 2009 oraz 0,2 % w roku 2020) oraz obsługa rynku nieruchomości (18 % w roku 2004 oraz 6,7 % w roku 2004). Na przestrzeni lat, znaczną tendencję rosnącą można zauważyć w sekcji związanej z opieką zdrowotną i pomocą społeczną (10,6 % w roku 2004 oraz 37,3 % w roku 2020), natomiast spadek widoczny jest w sekcji „działalność profesjonalna, naukowa i techniczna” (25 % w roku 2009 oraz 22 % w roku 2020).

Przedsiębiorstwa zatrudniające od 50 do 249 pracowników pozostają liderem sekcji „administrowanie i działalność wspierająca” (35 % w roku 2009 oraz 39,5 % w roku 2020) oraz „kultura, rozrywka i rekreacja” (43 % w roku 2009 oraz 32 % w roku 2020). Największe spadki znajdują się w kategorii „zakwaterowanie i gastronomia”, gdzie udział tych podmiotów w nakładach inwestycyjnych ogółem zmalał z 30 % w roku 2004 do 13 % w roku 2020. Podobna sytuacja ma miejsce w sekcji związanej z pozostałą działalnością usługową (37 % w roku 2004 oraz 5 % w roku 2020).

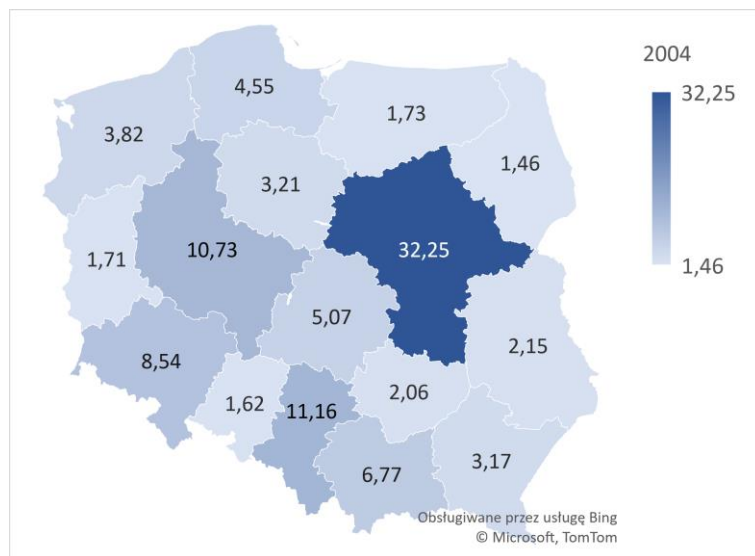
Analizując podmioty zatrudniające od 10 do 49 pracowników zauważalna jest stała tendencja malejąca w strukturze nakładów inwestycyjnych w prawie każdej sekcji działalności. Jednocześnie od roku 2014 widoczny jest spadek ilości tego rodzaju

---

<sup>427</sup> Dane za rok 2020 na podstawie danych (AN 3.7.) Ilość aktywnych przedsiębiorstw według klas wielkości w latach 2004-2020, GUS.

przedsiębiorstw, przy czym jedyny wzrost ilości podmiotów w tym okresie zarejestrowany jest wśród przedsiębiorstw małych, co może prowadzić do wniosków, iż grupa przedsiębiorstw zaklasyfikowana jako „średnie” najgorzej, spośród wymienionych grup przedsiębiorstw, radzi sobie w kwestii nakładów inwestycyjnych i ogólnego rozwoju działalności. Jedyne wzrosty można zauważyć w sekcjach „informacja i telekomunikacja” (4 % w roku 2009 oraz 6% w roku 2020) oraz „kultura, rozrywka i rekreacja” (18 % w roku 2009 oraz 30 % w roku 2020).

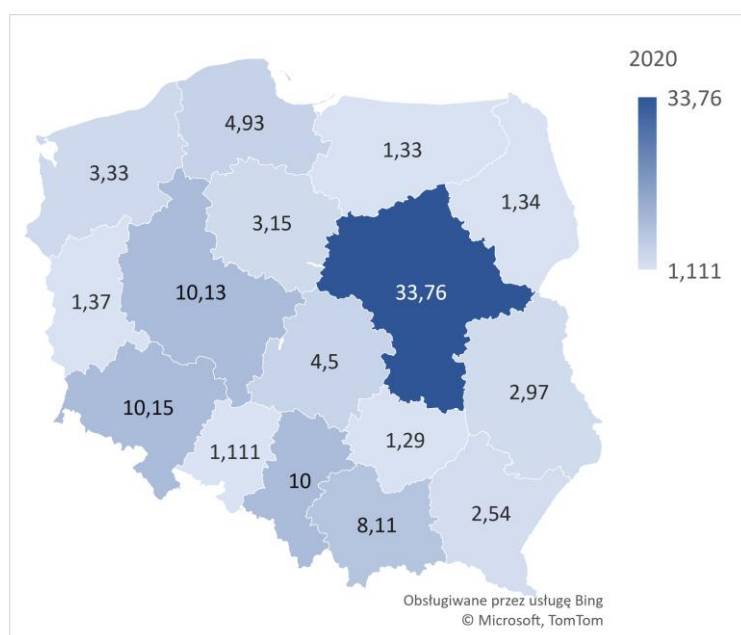
Rysunek 3.1. Struktura nakładów inwestycyjnych według województw w 2004 r. (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic: Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2004-2020, GUS.

Analizując strukturę wydatków inwestycyjnych w podziale na województwa zauważalne jest, iż na przestrzeni lat, największy odsetek inwestycji dokonywany jest w województwie mazowieckim (32 % w roku 2004 oraz 34 % w roku 2020). Na drugim miejscu, ze znaczną dysproporcją, plasuje się województwo śląskie (11 % w roku 2004 oraz 10 % w roku 2020). Zbliżonymi wartościami charakteryzuje się województwo wielkopolskie (11 % w roku 2004 oraz 10 % w roku 2020). Na ostatnim miejsc ex aequo plasują się województwo podlaskie (1,46 w roku 2004 oraz 1,34 w roku 2020) oraz opolskie (1,62 w roku 2004 oraz 1,11 w roku 2020).

Rysunek 3.2. Struktura nakładów inwestycyjnych według województw w 2020 r. (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic: Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2004-2020, GUS.

Badań dotyczących inwestycji w środki trwałe polskich przedsiębiorstw podjęła się J. Tyrowicz, która poddała analizie 181 podmiotów notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w latach 1995-2003, wyszczególniając spółki z własnością prywatną oraz Skarbu Państwa<sup>428</sup>. Wyniki analizy pozwoliły na przedstawianie wniosków, iż przedsiębiorstwa częściowo należące do Skarbu Państwa wykazywały się zwiększoną tendencją do inwestycji w środki trwałe. Pozytywny wpływ zagranicznych władz przedsiębiorstw na poziom inwestycji nie został potwierdzony, ponieważ w badanej próbie występował mały odsetek takich podmiotów (14 %).

W pracy opublikowanej przez N. Nehrebecką oraz M. Jarosz<sup>429</sup>, bazując na danych 58 tys. polskich przedsiębiorstw w latach 1995-2010, potwierdzono natomiast, istotny, negatywny wpływ zadłużenia i kosztów związanych z jego obsługą na decyzje w zakresie inwestycji. *Cash flow* charakteryzowało się zaś najsilniejszym wpływem o pozytywnym charakterze, szczególnie wśród małych przedsiębiorstw, które mają duże ograniczenia w korzystaniu z zewnętrznych źródeł finansowania ze względu na niską wiarygodność kredytową oraz duże ryzyko działalności.

<sup>428</sup> Tyrowicz, J., (2007). Blame No One? Investment Decisions of the Polish Stock-Listed Companies, MPRA, University Library of Munich, nr 15199.

<sup>429</sup> Nehrebecka, N., Jarosz, M. (2012). Wpływ sytuacji finansowej polskich przedsiębiorstw na inwestycje w kapitał trwały, *Gospodarka Narodowa*, nr 9, s. 15-38.

Do badania z 2020 roku, dotyczącego polskich przedsiębiorstw, wykorzystano dane zestawione ze sprawozdań finansowych pobranych z bazy *Emerging Markets Information Services* (EMIS) dotyczącej spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz *NewConnect*. Celem była weryfikacja zależności polityki inwestycyjnej spółek od ich wewnętrznych źródeł finansowania (takich jak przepływy pieniężne), co pozwoliło stwierdzić, że spółki działające na niedoskonałym rynku napotykają na trudności w pozyskiwaniu kapitału dłużnego na inwestycje. W takim przypadku finansowanie działalności inwestycyjnej odbywa się z wykorzystaniem przepływów pieniężnych. Dodatkowo, badanie empiryczne ukazało, wpływ przepływów pieniężnych jest znacznie silniejszy w okresie spowolnienia gospodarczego, kiedy ograniczenia finansowe są bardziej wiążące<sup>430</sup>.

Mimo różnorodnego podejścia do definicji kapitału rzeczowego oraz samego inwestowania, bezsprzeczna wydaje się teza, iż wielkość majątku rzeczowego uzależniona jest od inwestycji dokonanych w poprzednich okresach. Akumulacja kapitału jest możliwa pod warunkiem, że inwestycje brutto przewyższają deprecjację majątku. Powstała nadwyżka, w postaci inwestycji netto wskazuje na realny wzrost kapitału rzeczowego, a ciągłość w jego generowaniu zwiększa potencjał wytwórczy w gospodarce. Zużycie ekonomiczne oraz fizyczne najstarszego majątku trwałego wymaga jego usunięcia ze względu na koszty, jakie generuje. Jednocześnie, aby zachować proces reprodukcji prostej, likwidowane aktywa powinny być zastępowane nowymi, tak samo produktywnymi. Wartym podkreślenia jest fakt, iż tempo likwidacji i generowania zasobów gospodarczych nie jest równomierne oraz przebiega indywidualnie, w zależności o specyfiki gałęzi lub branży. Postęp techniczny najłatwiej odnajduje swoje odzwierciedlenie w nowo powstałych środkach trwałych, przy czym, nasilenie inwestycji wpływa na unowocześnienie i modernizację zasobów oraz efektywność procesu produkcji dóbr i usług<sup>431</sup>. Wzrost przychodów ze sprzedaży, traktowany jako przejaw ożywienia gospodarczego wpływa w pozytywny sposób na podejmowanie decyzji inwestycyjnych. W tym zakresie, ogromną ciekawość budzi występowanie zależności między nakładami na środki trwałe a PKB. Analizą tego zjawiska zajął się M. Gradzewicz, J. Growiec, J. Hagemajer, P. Popowski w badaniu dotyczącym cykli koniunkturalnych w gospodarce polskiej. Badacze zwrócili uwagę na fakt, że zmienność wydatków na inwestycje jest czterokrotnie większa od zmienności wzrostu stopy PKB. Zależność ta wskazuje na

---

<sup>430</sup> Nehrebecki, M. (2020). Cash flow sensitivity of investment: Evidence from the Polish listed companies. *Central European Economic Journal*, vol. 7, nr 54, s. 157-171.

<sup>431</sup> Nelson, R.R. (1966). *The Sources of Economic Growth*, Harvard University Press, Cambridge, London, s. 44.

ogromną rolę oszczędności sektora przedsiębiorstw wśród podstaw do inicjowania nakładów inwestycyjnych i w wyjaśnianiu wzrostu gospodarczego<sup>432</sup>.

Porównując gospodarkę polską na tle innych krajów, widoczna pozostaje malejąca dynamika inwestycji w relacji do PKB. W krajach o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego, tj. w Niemczech czy Francji widoczny jest stale rosnący trend, jednakże w Polsce wysoki wzrost wykazywany jest tuż po okresie akcesji do Unii Europejskiej, a od roku 2008 tendencja maleje (Wykres 3.4.).

Mając na uwadze powyższe, na podstawie danych dotyczących nakładów brutto na środki trwałe oraz liczby zatrudnionych podjęto próbę analizy luki w inwestycjach między Polską a wybranymi krajami. Przy zmniejszaniu dystansu dzielącego dany kraj od drugiego nie jest najważniejsza osiągnięta przez ten kraj stopa wzrostu dochodu per capita, ale różnica między stopami obu krajów<sup>433</sup>.

Oznaczenia:

$I_0^a$  - inwestycje per capita w kraju A w momencie wyjściowym

$I_0^b$  - inwestycje per capita w kraju B w momencie wyjściowym

$r^a$  - stopa wzrostu inwestycji w kraju A

$r^b$  - stopa wzrostu inwestycji w kraju B

$n$  - czas niezbędny do zrównania poziomu dochodu w obu krajach

Jeśli  $I_0^a > I_0^b$  to, aby po okresie  $n$  wielkość inwestycji w obu krajach była równa musi być spełniony warunek  $r^a > r^b$ , czyli:

$$I_0^a(1+r^a)^n = I_0^b(1+r^b)^n$$

Stąd można wyznaczyć okres jaki upłynie od momentu 0 do zrównania inwestycji w obu krajach (zakładając, że  $I_0^a, I_0^b, r^a, r^b$  są znane).

$$\frac{I_0^a}{I_0^b} = \left(\frac{1+r^b}{1+r^a}\right)^n \text{ czyli } n = \log_{\frac{1+r^b}{1+r^a}} \frac{I_0^a}{I_0^b}$$

Odpowiednie wyrażenia dla analizy ciągłej:

$$I_n^a = I_0^a e^{nr^a} \text{ oraz } I_n^b = I_0^b e^{nr^b}$$

Po przekształceniu:

$$\frac{I_0^a}{I_0^b} = \left(\frac{e^{r^b}}{e^{r^a}}\right)^n = \left(e^{r^b-r^a}\right)^n \text{ oraz } n = \log_{e^{r^b-r^a}} \frac{I_0^a}{I_0^b}$$

<sup>432</sup> Gradzewicz, M., Growiec, J., Hagemeyer, J., Popowski, P. (2010), Cykl koniunkturalny w Polsce wnioski z analizy spektralnej, „Bank i Kredyt”, vol. 5 nr 41, s. 41-76.

<sup>433</sup> Analiza wykonana na podstawie: Gruszevska, E. (1999). Majątek trwały a stopa wzrostu gospodarczego, maszynopis, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok, s. 26-27.



Tabela 3.2. Liczba lat potrzebna do zamknięcia luki w inwestycjach w Polsce  
w porównaniu do wybranych krajów (2004 r.)

x (różnica tempa)	UE	Francja	Niemcy	Węgry	Luksemburg	Niderlandy	Czechy	Szwajcaria
0,01	54,8	84,0	70,8	40,3	159,8	76,7	65,8	110,6
0,02	27,4	42,0	35,4	20,1	79,9	38,4	32,9	55,3
0,03	18,3	28,0	23,6	13,4	53,3	25,6	21,9	36,9
0,04	13,7	21,0	17,7	10,1	39,9	19,2	16,5	27,7
0,05	11,0	16,8	14,2	8,1	32,0	15,3	13,2	22,1
0,06	9,1	14,0	11,8	6,7	26,6	12,8	11,0	18,4
0,07	7,8	12,0	10,1	5,8	22,8	11,0	9,4	15,8
0,08	6,8	10,5	8,9	5,0	20,0	9,6	8,2	13,8
0,09	6,1	9,3	7,9	4,5	17,8	8,5	7,3	12,3
0,1	5,5	8,4	7,1	4,0	16,0	7,7	6,6	11,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Investment (GFCF) w latach 2004-2020, OECD; Employment rate (indicator), OECD, (dostęp dnia 14.02.2024 r.).

Tabela 3.3. Liczba lat potrzebna do zamknięcia luki w inwestycjach w Polsce  
w porównaniu do wybranych krajów (2020 r.)

x (różnica tempa)	UE	Francja	Niemcy	Węgry	Luksemburg	Niderlandy	Czechy	Szwajcaria
0,01	43,3	63,2	48,0	28,1	105,4	51,8	44,1	86,0
0,02	21,6	31,6	24,0	14,0	52,7	25,9	22,0	43,0
0,03	14,4	21,1	16,0	9,4	35,1	17,3	14,7	28,7
0,04	10,8	15,8	12,0	7,0	26,4	13,0	11,0	21,5
0,05	8,7	12,6	9,6	5,6	21,1	10,4	8,8	17,2
0,06	7,2	10,5	8,0	4,7	17,6	8,6	7,3	14,3
0,07	6,2	9,0	6,9	4,0	15,1	7,4	6,3	12,3
0,08	5,4	7,9	6,0	3,5	13,2	6,5	5,5	10,8
0,09	4,8	7,0	5,3	3,1	11,7	5,8	4,9	9,6
0,1	4,3	6,3	4,8	2,8	10,5	5,2	4,4	8,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Investment (GFCF) w latach 2004-2020, OECD; Employment rate (indicator), OECD, (dostęp dnia 14.02.2024 r.).

Analiza tabel 3.3. oraz 3.4. w kontekście różnicy tempa pozwala zrozumieć, jak szybko Polska mogłaby zniwelować lukę inwestycyjną względem innych krajów, przy założeniu utrzymania się określonej dynamiki. Analizując dane dotyczące nakładów brutto na środki trwałe na 1 zatrudnionego w aspekcie lat potrzebnych do zamknięcia luki w inwestycjach w Polsce widoczne są znaczące zmiany między rokiem 2004 a 2020. Mając na uwadze, iż im mniejsza różnica tempa, tym dłuższy okres czasu potrzebny jest Polsce do zniwelowania różnic inwestycyjnych w porównaniu z innymi krajami, możliwe jest wysunięcie następujących wniosków:

- porównując uzyskane dane, można zauważyć, że liczba lat potrzebna Polsce do zrównania się z innymi krajami zmniejszyła się w roku 2020 w porównaniu do roku 2004;
- w 2004 roku, w przypadku różnicy tempa na poziomie 1 % między średnią UE a Polską dystans miałby się zamknąć po 55 latach, to już w 2020 wartość ta zmalała do 43 lat;
- w przypadku Niemiec, przy tych samych założeniach zmniejszenie luki nastąpiłoby z 70 lat do 48 lat;
- w przypadku Luksemburga, przy tych samych założeniach, zmniejszenie luki nastąpiłoby z 160 lat do 105 lat.
- w przypadku Niderlandów, przy tych samych założeniach, zmniejszenie luki nastąpiłoby z 77 lat do 52 lat.

Ogólna dynamika inwestycji w Polsce, mierzona różnicą tempa, wydaje się poprawiać w czasie, jednakże nie w sposób wystarczający, aby zniwelować dystans rozwojowy w stosunku do krajów wysokorozwiniętych.

Poddając analizie najbardziej prawdopodobne scenariusze nadwyżek tempa obliczone na podstawie porównania dynamiki Polski i wybranych krajów dla ostatnich 5 lat można wskazać, iż:

- jeżeli tempo wzrostu nakładów na 1 zatrudnionego z ostatnich 5 lat będzie utrzymane na poziomie 1 % nadwyżki w stosunku do średniej UE, to luka zamknie się w ciągu 43 lat. W przypadku zwiększenia tempa wzrostu polskich nakładów brutto na środki trwałe o chociażby 1 %, to luka zamknie się w 22 lata.
- jeżeli tempo wzrostu nakładów na 1 zatrudnionego z ostatnich 5 lat będzie utrzymane na poziomie 1 % nadwyżki w stosunku do Niderlandów, to luka zamknie się w ciągu

52 lat. W przypadku zwiększenia tempa wzrostu polskich nakładów brutto na środki trwałe o chociażby 1 %, to luka zamknie się w 26 lat.

- jeżeli tempo wzrostu nakładów na 1 zatrudnionego z ostatnich 5 lat będzie utrzymane na poziomie 3 % nadwyżki w stosunku do Szwajcarii, to luka zamknie się w ciągu 29 lat. W przypadku zwiększenia tempa wzrostu polskich nakładów brutto na środki trwałe o chociażby 1 %, to luka zamknie się w 22 lata.
- w przypadku Węgier i Czech, luka będzie się pogłębiała ze względu na wyższe tempo wzrostu nakładów w tych krajach w porównaniu do Polski.

Analiza tempa inwestycji w Polsce, oparta na danych z lat 2004 i 2020, pozwala na wyciągnięcie istotnych wniosków dotyczących potencjalnego skracania dystansu inwestycyjnego względem innych krajów. Pomimo zachodzących zmian, dynamika inwestycji w Polsce wymaga dalszej uwagi i działań strategicznych.

Pierwszym istotnym aspektem jest zauważalny postęp Polski w niwelowaniu różnic inwestycyjnych między krajami. Liczba lat potrzebna Polsce do zrównania się z innymi krajami znacząco zmalała w porównaniu do 2004 roku, co może sugerować potencjalny wzrost dynamiki inwestycji. Jednakże, nawet w 2020 roku Polska pozostaje w tyle w porównaniu do krajów wysokorozwiniętych. Analizując konkretne przypadki, obserwujemy, że różnice tempa między Polską a innymi krajami zmniejszyły się. W przypadku Niemiec, Luksemburga i Niderlandów, skracanie dystansu inwestycyjnego jest zauważalne, ale nadal wymaga czasu. To sugeruje, że Polska musi kontynuować wysiłki w poprawie dynamiki inwestycji, aby dogonić liderów. Scenariusze przyszłych nadwyżek tempa dostarczają dodatkowych perspektyw. Wzrost tempa nakładów na 1 zatrudnionego może przyspieszyć zamykanie luki inwestycyjnej. Warto zauważyć, że Polska musi utrzymać znaczne nadwyżki tempa wzrostu, zwłaszcza w porównaniu do krajów o wysokim poziomie inwestycji. Niemniej jednak, dostrzegalna jest sytuacja w krajach takich jak Węgry i Czech, gdzie tempo wzrostu nakładów jest wyższe niż w Polsce, co prowadzi do pogłębiania się dystansu. To wymusza konieczność podejmowania działań nakierowanych na promowanie inwestycji i zwiększanie skłonności do inwestowania w kraju, a także zachęt do przyciągania kapitału zagranicznego. Mimo, iż Polska odnotowuje postęp w zamykaniu luki w inwestycjach, istnieje potrzeba dalszych wysiłków w zakresie powiększania nakładów inwestycyjnych. Świadomość różnic tempa oraz luki rozwojowej powinna stać się przyczynkiem do dostosowania i zmian polityki inwestycyjnej. Należy bowiem uznać je za kluczowe dla długoterminowego sukcesu gospodarczego. Osiągnięte wyniki umożliwić mogą skuteczne konkurowanie Polski na arenie międzynarodowej.

### 3.3. Analiza wpływu ZIB na akumulację kapitału rzeczowego w Polsce.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie uważa się za jeden z istotnych czynników w procesach wzrostu gospodarczego. Zwiększenie dostępu do finansowania umożliwia napływ kapitału kompensujący deficyt i zmniejszający bariery rozwojowe w krajach rozwijających się. Oprócz dostarczania kapitału w sensie finansowym, zauważalne jest przyczynianie się do dynamizacji procesów związanych ze wzrostem produktywności i efektywności, które stanowią następstwo modernizacji gospodarek państw goszczących. Jednakże, w nawiązaniu do inwestorów zagranicznych należy przyjąć założenie, że ich elementarnym celem jest osiąganie jak najwyższego zysku – maksymalizowanie korzyści dla właścicieli, w zależności od przyjętej strategii.

Tabela 3.4. Udział zaangażowanego kapitału zagranicznego w przedsiębiorstwach działających w Polsce w latach 2004-2020 (%)

<i>Lata</i>	<i>Udział zaangażowanego kapitału zagranicznego</i>	<i>Liczba podmiotów</i>	<i>Udział</i>
2005	Ogółem	16837	100%
	≤10%	356	2%
	(10%; 25%>	391	2%
	(25%; 50%>	2444	15%
	(50%; 99%>	3298	20%
	=100%	10348	61%
2010	Ogółem	23078	100%
	≤10%	498	2%
	(10%; 25%>	454	2%
	(25%; 50%>	2548	11%
	(50%; 99%>	3971	17%
	=100%	15607	68%
2015	Ogółem	25961	100%
	≤10%	508	2%
	(10%; 25%>	520	2%
	(25%; 50%>	2689	10%
	(50%; 99%>	3942	15%
	=100%	17723	73%
2020	Ogółem	23203	100%
	≤10%	329	1%
	(10%; 25%>	295	1%
	(25%; 50%>	1555	7%
	(50%; 99%>	2728	12%
	=100%	18296	79%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2005-2020, GUS.

Malejąca skala inwestycji w Polsce stała się punktem wyjścia do przeanalizowania roli kapitału zagranicznego w procesach związanych z wydatkami inwestycyjnymi przedsiębiorstw krajowych, funkcjonujących w Polsce. Identyfikacja tej zależności jest

ważnym elementem monitorowania dynamiki procesów rozwojowych, daje także szansę oceny zagrożeń zewnętrznych.

Analizując strukturę własności w udziale zaangażowanego kapitału zagranicznego widoczne jest, iż w gospodarce polskiej dominują podmioty z kapitałem zagranicznym na poziomie 100 % (61 % w roku 2005 oraz 79 % w roku 2020). Na drugim miejscu znajdują się podmioty udziałem kapitału obcego na poziomie od 50 % do 99 % (20 % w roku 2005 oraz 12 % w roku 2020). Pozwala to na stwierdzenie, iż na przestrzeni lat, rośnie liczba podmiotów w całości kontrolowanych przez zagraniczny kapitał.

W niniejszej pracy przyjęto założenie, iż wszystkie przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym działające w Polsce stanowią formę zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Umożliwia to na korzystanie ze statystyki publicznej GUS odnośnie podmiotów gospodarczych z kapitałem zagranicznym jako podstawy analizowania wpływu ZIB na kapitał rzeczowy w Polsce. W celu wydzielenia z ogółu podmiotów gospodarczych danych dotyczących przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym oraz danych dotyczących przedsiębiorstw z kapitałem krajowym wykorzystano statystykę GUS „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych” oraz „Działalność przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym”. Obie wymienione statystyki posiadają maksymalnie zbliżoną metodologię badań, która po roku 2008 ostatecznie stała się identyczna, co pozwoliło na dokonywanie porównań<sup>434</sup>.

W miarę globalizacji gospodarki i wzrostu roli inwestycji zagranicznych, analiza relacji między nakładami inwestycyjnymi przedsiębiorstw zagranicznych a akumulacją brutto w Polsce staje się kluczowym zagadnieniem badawczym. Aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym ma istotny wpływ na kształtowanie struktury gospodarczej kraju.

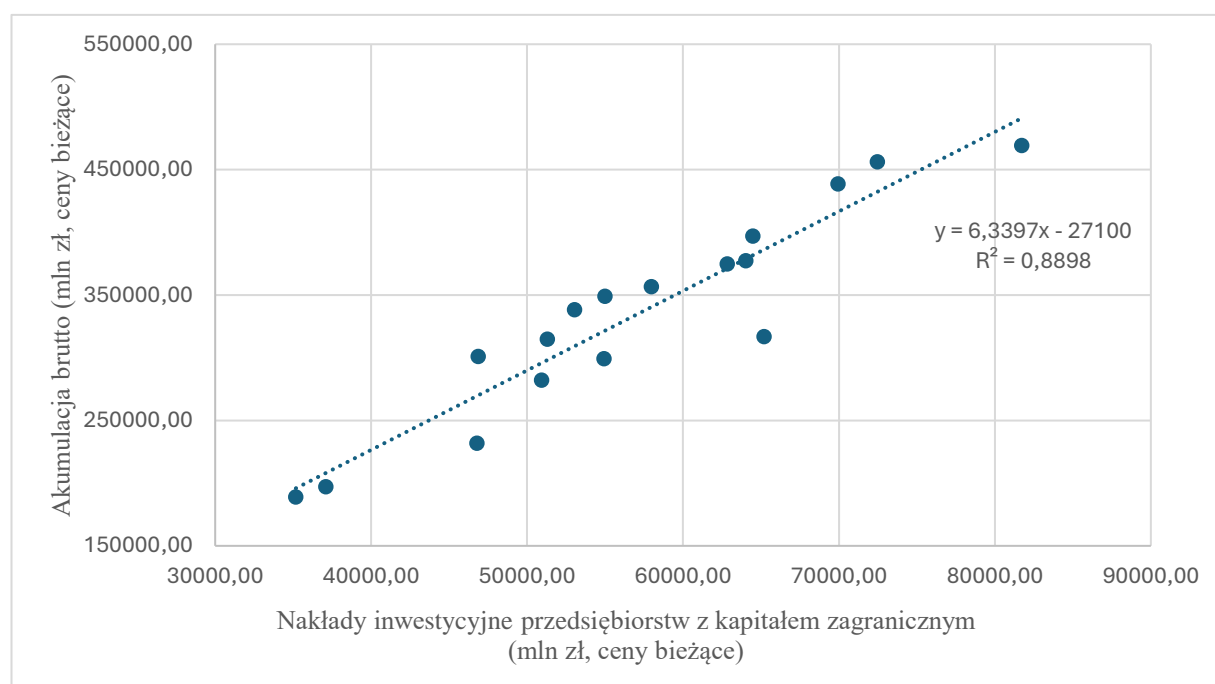
Analiza korelacji Pearsona stanowi skuteczną metodę badawczą, pozwalającą na zidentyfikowanie ewentualnych zależności liniowych między dwoma zmiennymi. Akumulacja brutto (y), reprezentująca ogólny przyrost rzeczowych aktywów obrotowych i kapitał zainwestowany w kraju, może korelować z nakładami inwestycyjnymi przedsiębiorstw zagranicznych (x), które odzwierciedlają inwestycje w rozwój, modernizację i ekspansję przedsiębiorstw. W kontekście zmian i wyzwań gospodarczych, zrozumienie dynamiki inwestycji zagranicznych może dostarczyć istotnych informacji dla decydentów politycznych, przedsiębiorców oraz instytucji finansowych.

---

<sup>434</sup> Działalność przedsiębiorstw niefinansowych 2020, GUS, 2020, s. 48-49; Działalność przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym 2020, GUS, 2020, s. 79-80.

Podczas analizy przyjęto hipotezę, że istnieje pozytywna korelacja między akumulacją brutto a nakładami inwestycyjnymi przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce. Wartość współczynnika korelacji Pearsona pozwala ocenić siłę i kierunek tego związku, a wyniki badania stanowią podstawę do pogłębionego badania wpływu ZIB na akumulację kapitału rzeczowego w Polsce.

Wykres 3.5. Relacja akumulacji brutto i nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w latach 2004-2020 (mln zł, ceny bieżące)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Makroekonomicznych GUS oraz Działalność przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym 2004-2020, GUS.

*Statystyki regresji*

<i>Wielokrotność R</i>	0,943
<i>R kwadrat</i>	0,890
<i>Dopasowany R kwadrat</i>	0,882
<i>Błąd standardowy</i>	28208,780
<i>Obserwacje</i>	17,000

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Istotność F</i>
<i>Regresja</i>	1	96377393748,582	96377393748,582	121,117	0,000
<i>Resztkowy</i>	15	11936029190,359	795735279,357		
<i>Razem</i>	16	108313422938,941			

	<i>Współczynniki</i>	<i>Błąd standardowy</i>	<i>t Stat</i>	<i>Wartość-p</i>
<i>Przecięcie</i>	-27099,909	33568,471	-0,807	0,432
<i>Zmienna x</i>	6,340	0,576	11,005	0,000

Obliczono współczynnik korelacji r-Pearsona pomiędzy akumulacją brutto a nakładami inwestycyjnymi przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. Korelacja okazała się istotna statystycznie ( $r=0,943$ ,  $p<0,001$ ). Istnieje silny dodatni związek między danymi, wysokim wartościom jednej zmiennej towarzyszą wysokie wartości drugiej zmiennej. Wielkość współczynnika korelacji Pearsona ( $r=0,943$ ) między akumulacją brutto a nakładami inwestycyjnymi przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym świadczy o bardzo silnym dodatnim związku między tymi dwiema zmiennymi. W praktyce oznacza to, że gdy nakłady inwestycyjne firm zagranicznych rosną, akumulacja brutto w gospodarce również rośnie. Istotność statystyczna ( $p<0,001$ ) potwierdza, że związek ten nie jest przypadkowy, lecz stanowi istotny element analizy.

Rozwijające się przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym w Polsce, akumulując kapitał, są skłonne inwestować te zasoby w kraju. Taki silny pozytywny związek może być odczytywany jako wsparcie dla tezy, że przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym odgrywają istotną rolę w procesie inwestycyjnym i gospodarczym rozwoju Polski. Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym, które gromadzą zasoby, prawdopodobnie szukają możliwości efektywnego wykorzystania tych środków w miejscu swojej obecności, czyli w Polsce. Wzrost akumulacji brutto jest logicznie zatem skorelowany z intensywnością inwestycji w kraju. Analiza stanowi punkt wyjścia dla pogłębienia badań relacji ZIB i akumulacji kapitału rzeczowego w gospodarce polskiej.

Do ustalenia wartości nakładów inwestycyjnych w cenach stałych niezbędna była znajomość wskaźników zmian cen w poszczególnych strumieniach. W tym celu wykorzystano dane dotyczące zmian cen nakładów inwestycyjnych, które podają wartości porównywalnego zbioru tych środków w cenach z odpowiednich lat obliczone na podstawie danych z badań GUS. Na podstawie indeksów w układzie: „rok poprzedni = 100”, indeksy odnoszące się do roku bazowego (2003 lub 2005) obliczono za pomocą następującego równania:

$$a_{krbaz} = c_{kr-1} * \frac{c_{kr}}{100}$$

gdzie:

$a_{krbaz}$  – wartość wskaźnika zmiany cen k-tej kategorii środków trwałych w r-tym roku w odniesieniu do ceny z roku bazowego (%);

$c_{kr-1}$  – wartość wskaźnika zmiany cen k-tej kategorii środków trwałych odniesiona do sytuacji z roku bazowego, określona dla roku poprzedzającego rok, dla którego określamy wartość wskaźnika  $a_{krbaz}$  (%);

$c_{kr}$  – wartość wskaźnika zmiany cen k-tej kategorii środków trwałych w r-tym roku w odniesieniu do ceny z roku poprzedniego, obliczona dla roku, dla którego określamy wartość wskaźnika  $a_{krbaz}$  (%).

Tak obliczona dla objętych analizą przepływów (kategorii) nakładów inwestycyjnych wartość wskaźnika zmiany cen w stosunku do stanu z roku bazowego stanowi podstawę do oszacowania zmian wartości tych nakładów w cenach stałych.

Oszacowania można dokonać za pomocą równania:

$$W_{ircs} = \frac{100 * W_{ircb}}{a_{krbaz}}$$

gdzie:

$W_{ircs}$  – wartość nakładów inwestycyjnych i-tej kategorii środków trwałych w r. roku, w cenach stałych z roku bazowego.

$W_{ircb}$  – wartość nakładów inwestycyjnych i-tej kategorii środków trwałych w r-tym roku, w cenach bieżących.

Tabela 3.5. Wskaźnik nakładów cen inwestycyjnych w latach 2003-2020

Rok	Zmiana (%) r/r	Podstawa prawna	%	Wskaźnik roczny	100=2003
2003	0	Dz. Urz. GUS nr 4/2005, poz. 31	100	1	
2004	2,2	Dz. Urz. GUS nr 4/2005, poz. 31	102,2	1,022	1,0220
2005	-0,7	Dz. Urz. GUS nr 3/2006, poz. 31	99,3	0,993	1,0148
2006	0,1	Dz. Urz. GUS nr 4/2007, poz. 31	100,1	1,001	1,0159
2007	2,5	Dz. Urz. GUS nr 4/2008, poz. 25	102,5	1,025	1,0413
2008	-0,3	Dz. Urz. GUS nr 3/2009, poz. 25	99,7	0,997	1,0381
2009	2	Dz. Urz. GUS nr 4/2010, poz. 28	102	1,02	1,0589
2010	-2,3	Dz. Urz. GUS nr 4/2011, poz. 16	97,7	0,977	1,0345
2011	0,7	Dz. Urz. GUS/2012, poz. 17	100,7	1,007	1,0418
2012	1,2	Dz. Urz. GUS/ 2013, poz. 13	101,2	1,012	1,0543
2013	-1,5	Dz. Urz. GUS/ 2014, poz. 12	98,5	0,985	1,0385
2014	-1,3	Dz. Urz. GUS/ 2015, poz. 14	98,7	0,987	1,0250
2015	1,7	Dz. Urz. GUS/2016, poz. 13	101,7	1,017	1,0424
2016	1,8	Dz. Urz. GUS/ 2017, poz. 14	101,8	1,018	1,0612
2017	1,3	Dz. Urz. GUS/ 2018, poz. 14	101,3	1,013	1,0750
2018	0,2	Dz. Urz. GUS/ 2019, poz. 16	100,2	1,002	1,0771
2019	1	Dz. Urz. GUS/ 2020, poz. 15	101	1,01	1,0879
2020	1,2	Dz. Urz. GUS/ 2021, poz. 13	101,2	1,012	1,1009

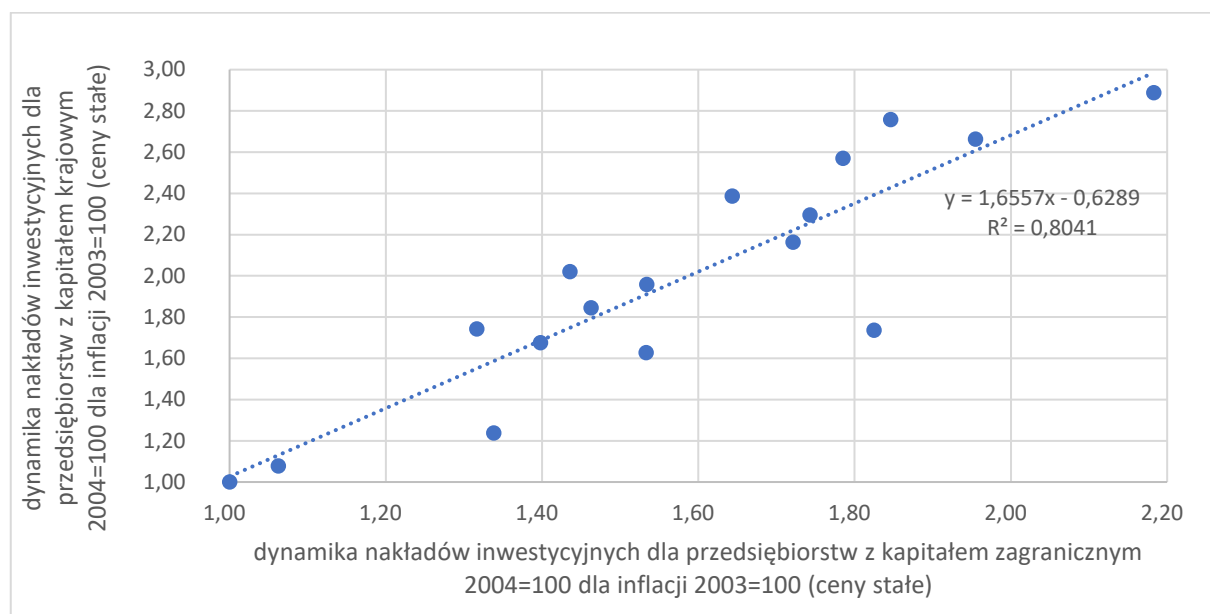
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Makroekonomicznych GUS oraz Dziennikom Urzędowym GUS w latach 2003-2020.

Podczas dalszej analizy statystycznej, w pierwszej kolejności, podjęto próbę odpowiedzi na pytanie czy wraz ze wzrostem dynamiki nakładów inwestycyjnych



przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym (x) rośnie dynamika nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw krajowych (y). W tym celu wykorzystano współczynnik korelacji liniowej Pearsona dla dynamiki w cenach stałych z rokiem bazowym 2004.

Wykres 3.6. Relacja dynamiki nakładów inwestycyjnych dla przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym (x) do dynamiki nakładów inwestycyjnych dla przedsiębiorstw z kapitałem krajowym (y) w latach 2004-2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic: Działalność przedsiębiorstw niefinansowych, 2004-2020, GUS; Działalność przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym 2004-2020, GUS.

Statystyki regresji

Wielokrotność R	0,897
R kwadrat	0,804
Dopasowany R kwadrat	0,791
Błąd standardowy	0,261
Obserwacje	17

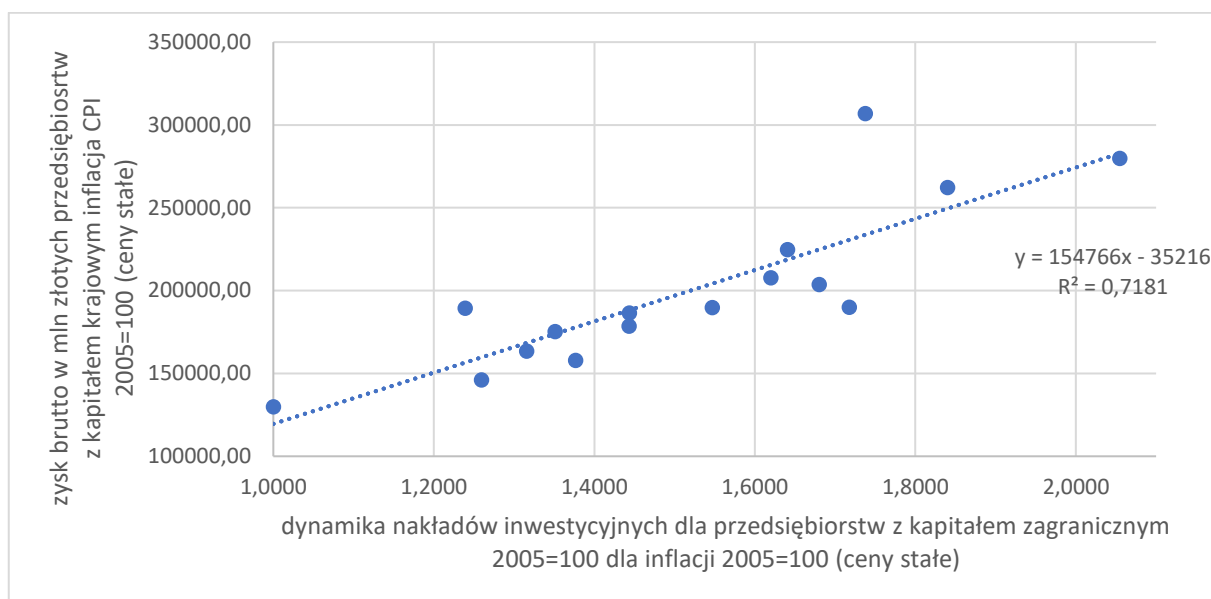
	df	SS	MS	F	Istotność F
Regresja	1	4,198	4,198	61,555	0,0000
Resztkowy	15	1,023	0,0682		
Razem	16	5,220			

	Współczynniki	Błąd standardowy	t Stat	Wartość-p		
Przecięcie	-	0,63	0,34	-	1,86	0,08
Zmienna x		1,66	0,21		7,85	0,000

Obliczono współczynnik korelacji r-Pearsona pomiędzy dynamiką nakładów inwestycyjnych dla przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym a dynamiką nakładów inwestycyjnych dla przedsiębiorstw z kapitałem krajowym. Korelacja okazała się istotna statystycznie ( $r=0,8967$ ,  $p<0,001$ ). Istnieje silny dodatni związek między danymi, wysokim wartościom jednej zmiennej towarzyszą wysokie wartości drugiej zmiennej. Wynik korelacji r-Pearsona między dynamiką nakładów inwestycyjnych dla przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym a dynamiką nakładów inwestycyjnych dla przedsiębiorstw z kapitałem krajowym wynosi 0,8967, a istotność statystyczna tego wyniku jest mniejsza niż 0,001. Oznacza to, że istnieje silny dodatni związek między tymi dwiema zmiennymi. Wysoka wartość współczynnika korelacji sugeruje, że istnieje silna tendencja do równoczesnego wzrostu (lub spadku) nakładów inwestycyjnych zarówno w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym, jak i krajowym. Dodatni związek oznacza, że gdy jedna zmienna rośnie, druga również rośnie, a gdy jedna spada, druga również spada. Wartość poniżej 0,001 dla istotności statystycznej oznacza, że prawdopodobieństwo uzyskania tak silnej korelacji przypadkowo jest bardzo małe, co potwierdza, że znaleziony związek między nakładami inwestycyjnymi w obu rodzajach przedsiębiorstw nie wynikał z przypadku. W praktyce oznacza to, że zmiany w nakładach inwestycyjnych w jednym rodzaju przedsiębiorstw są silnie skorelowane z analogicznymi zmianami w drugim rodzaju przedsiębiorstw. W przypadku silnego dodatniego związku można by przypuszczać, że obecność kapitału zagranicznego w przedsiębiorstwach może mieć pozytywny wpływ na dynamikę inwestycji także w przedsiębiorstwach z kapitałem krajowym, i vice versa. Ponadto, inwestycje zagraniczne i krajowe mogą wzajemnie wpływać na siebie, na przykład poprzez transfer technologii, wspólne źródła finansowania czy skoordynowane strategie rozwoju. Przedsiębiorstwa mogą reagować podobnie na zmienne globalne, takie jak zmiany w warunkach rynkowych, polityce gospodarczej czy trendach konsumenckich.

Podczas, gdy pierwsza analiza statystyczna została zweryfikowana pozytywnie, postawiono kolejne pytanie dotyczące zależności między dynamiką nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym a zyskami brutto przedsiębiorstw krajowych. Bazowo, zysk brutto był przedstawiony w cenach bieżących, dlatego dokonano konwersji na ceny stałe wykorzystując wskaźnik inflacji konsumpcyjnej (CPI) w roku bazowym 2005.

Wykres 3.7. Relacja dynamiki nakładów inwestycyjnych dla przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym (x) do zysku brutto w mln złotych przedsiębiorstw z kapitałem krajowym (y) w latach 2005-2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic: „Działalność przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym” w latach 2005-2020, GUS oraz danych NBP „Roczne wskaźniki makroekonomiczne” w latach 2005-2020.

*Statystyki regresji*

<i>Wielokrotność R</i>	0,847
<i>R kwadrat</i>	0,718
<i>Dopasowany R kwadrat</i>	0,698
<i>Błąd standardowy</i>	26492,802
<i>Obserwacje</i>	16

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Istotność F</i>
<i>Regresja</i>	1	2,5E+10	2,5E+10	35,66387302	0,000
<i>Resztkowy</i>	14	9,83E+09	7,02E+08		
<i>Razem</i>	15	3,49E+10			

	<i>Współczynniki</i>	<i>Błąd standardowy</i>	<i>t Stat</i>	<i>Wartość-p</i>
<i>Przecięcie</i>	-35215,61	39859,08	-0,8835	0,391884035
<i>Zmienna x</i>	154765,80	25915,57	5,971924	0,000

Obliczono współczynnik korelacji r-Pearsona pomiędzy dynamiką nakładów inwestycyjnych dla przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym a zyskami brutto przedsiębiorstw z kapitałem krajowym. Korelacja okazała się istotna statystycznie ( $r=0,847$ ,  $p<0,001$ ). Istnieje silny dodatni związek między danymi, wysokim wartościom jednej zmiennej towarzyszą wysokie wartości drugiej zmiennej. Wielkość współczynnika korelacji

r-Pearsona wynosząca 0,8474 wskazuje na silny dodatni związek między dwiema zmiennymi. Gdy dynamika nakładów inwestycyjnych dla przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym rośnie, zyski brutto przedsiębiorstw z kapitałem krajowym również rosną. Podobnie, gdy te nakłady maleją, zyski również spadają. Zależność jest istotna statystycznie. W kontekście akumulacji kapitału rzeczowego, można potwierdzić związek logiczny wskazujący, że kiedy inwestycje zagraniczne rosną, to przyczynia się to również do powiększania zysków brutto przedsiębiorstw krajowych, a gdy inwestycje maleją, to zyski również maleją. To sugeruje, że przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym mają znaczący wpływ na wyniki finansowe przedsiębiorstw krajowych. Interpretacja pozwala na wyciągnięcie wniosku, że inwestycje zagraniczne są istotnym czynnikiem wpływającym na zyski przedsiębiorstw krajowych. Może to wynikać z korzyści takich jak transfer technologii, zwiększenie efektywności operacyjnej, współpraca między tymi podmiotami czy dostęp do nowych rynków. W kontekście podejmowania decyzji polityki gospodarczej, wynik ten może sugerować, że sprzyjające warunki dla inwestycji zagranicznych mogą przyczynić się do wzrostu rentowności przedsiębiorstw krajowych, co może mieć ważne implikacje dla strategii biznesowej przedsiębiorstw i polityki gospodarczej państwa.

Tabela 3.6. Udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w przedsiębiorstwach składających bilans w Polsce w latach 2005-2020 (%)

<i>Liczba podmiotów</i>	<i>Przedsiębiorstwa składające bilans</i>	<i>Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym</i>	<i>Udział w przedsiębiorstwach składających bilans</i>
2005	44426	6977	15,7
2006	45246	7363	14,6
2007	46603	7610	16,3
2008	50681	8328	16,4
2009	51809	8230	15,9
2010	51622	8338	16,2
2011	52823	8465	16,0
2012	53070	8613	16,2
2013	54332	8581	15,8
2014	54629	8821	16,1
2015	54103	8836	16,3
2016	53 667	8 660	16,1
2017	50 652	8 675	17,0
2018	50 013	8 810	17,6
2019	50 158	8 914	17,8
2020	49 485	8 763	17,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic: Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym, za lata 2005-2020, GUS.

Widoczne jest, że w dominującym stopniu, podmioty gospodarcze w Polsce finansują swoje inwestycje ze środków własnych (72 % w roku 2008 i 69 % w roku 2020) (Załącznik-Tabela AN 3.9.). Jednocześnie, skala ta nie wykazuje tendencji malejącej na przestrzeni lat, mimo pojawienia się wielu alternatywnych opcji finansowania działalności funduszami zewnętrznymi po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Może być to spowodowane niskim dostępem części przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego, w tym kredytów bankowych, dużą biurokracją w sferze otrzymywania dotacji oraz finansowaniem ze środków własnych inwestycji przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego<sup>435</sup>.

Wartym podkreślenia jest fakt, iż wśród przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym o liczbie pracujących 10 i więcej osób na tle podmiotów składających bilans widoczne jest, że przedsiębiorstwa te stanowią mniejszość, nie przekraczając na przestrzeni lat 18 % na tle ogółu podmiotów gospodarczych działających w Polsce (16% w roku 2005 oraz 18 % w roku 2020).

Tabela 3.7. Udział wyniku finansowego brutto przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w wyniku finansowym przedsiębiorstwa składających bilans w Polsce w latach 2005-2020 (ceny bieżące, mln zł, %)

<i>Rok</i>	<i>Wynik finansowy brutto przedsiębiorstw składających bilans ogółem</i>	<i>Wynik finansowy brutto przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym</i>	<i>Udział wyniku finansowego brutto z kapitałem zagranicznym w wyniku finansowym przedsiębiorstw składających bilans</i>
2005	79902,1	33092,4	41,4
2006	99060,2	41370,2	42,0
2007	131421,6	56476,2	43,0
2008	95963,4	36344,2	37,9
2009	116342,2	55042,4	47,3
2010	133461,5	55111,3	41,3
2011	137120,7	39516,9	28,8
2012	127997,8	51442,4	40,2
2013	131962,1	48741,4	36,9
2014	135547,6	50903,9	37,6
2015	120899,4	56740,5	46,9
2016	150 453,4	65 760,3	43,7
2017	176 223,0	70 666,7	40,1
2018	167 942,5	68 553,7	40,8
2019	164 377,4	75 449,2	45,9
2020	163 433,1	69 470,5	42,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym: w latach 2005-2020, GUS.

<sup>435</sup> Ze względu na znikomy udział w badanych zmiennych, przy jednoczesnej wysokiej liczbie zarejestrowanych takich przedsiębiorstw, która mogłaby wpłynąć na interpretację wyników- podmioty o liczbie 1-9 pracujących zostały wyłączone z dalszej części opracowania.

Jednakże, analizując wynik finansowy brutto przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym na tle przedsiębiorstw składających bilans w Polsce, widoczne jest, że generują one około 40 % wyniku finansowego ogółem (41 % w roku 2005 oraz 43 % w roku 2020). Wynika stąd, iż przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym, stanowiąc mniejszość wynoszącą około 18 % ogółu podmiotów składających bilans w Polsce, generują ponad 40 % wyniku finansowego brutto, podczas, gdy ponad 80 % krajowych przedsiębiorstw dysponuje wynikiem finansowym nie przekraczającym 60 %.

Pomimo relatywnie niewielkiego udziału przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w ogólnej liczbie przedsiębiorstw, przyczyniają się one do znacznej części wyników finansowych. Warto zauważyć, że kontrast między udziałem procentowym przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym a ich wkładem w wyniki finansowe wskazuje na ich wyższą efektywność w porównaniu do przedsiębiorstw krajowych.

Tabela 3.8. Udział nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w przedsiębiorstwach składających bilans w Polsce w latach 2005-2020

(ceny bieżące, mln zł, %)

<i>Rok</i>	<i>Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw składających bilans</i>	<i>Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw a z kapitałem zagranicznym</i>	<i>Udział nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w przedsiębiorstwach składających bilans</i>
2005	73248,5	32951,1	45,0
2006	86885,8	55913,0	64,4
2007	110777,8	48456,4	43,7
2008	124002,6	51670,9	41,7
2009	110254,0	42497,0	38,5
2010	105309,3	38470,5	36,5
2011	121942,4	46066,1	37,8
2012	118869,9	42264,3	35,6
2013	123681,0	43410,2	35,1
2014	141738,7	48823,3	34,4
2015	158148,7	54822,8	34,7
2016	138 247,9	57 560,0	41,6
2017	144797,7	59561,7	41,1
2018	165 702,0	66 856,0	40,3
2019	184 638,6	76 683,9	41,5
2020	168 221,1	65 473,0	38,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic: Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym, za lata 2005-2020, GUS.

W wydatkowaniu nakładów inwestycyjnych w gospodarce polskiej dominują podmioty z kapitałem krajowym (55 % w roku 2005 oraz 60 % w roku 2020). Jednakże, ze względu na znaczną dysproporcję w liczbie podmiotów krajowych w stosunku do przedsiębiorstw zagranicznych, analizując jednostkowo, widoczne jest, iż podmioty z kapitałem zagranicznym angażują znacznie więcej środków finansowych na inwestycje w środki trwałe. Można to tłumaczyć, tym, iż kapitał zagraniczny, w celu uzyskania przewagi konkurencyjnej, musi inwestować w przemieszczanie wiedzy i technologii poprzez inwestycje w szkolenia, infrastrukturę, kapitał ludzki, badania i rozwój (B+R), czy nowe technologie. Są to inwestycje o silnych efektach zewnętrznych, których wpływ nie ogranicza się do pojedynczego przedsiębiorstwa, lecz także pośrednio oddziałuje na całą gospodarkę.

Analizując źródła finansowania inwestycji, na szczególną uwagę zwraca fakt, iż środki własne stanowią podstawę w sferze wydatków inwestycyjnych. Kluczowe, przy tym, zostało rozpoznanie w jakim stopniu przedsiębiorstwa z kapitałem krajowym funkcjonują w zakresie konkurencyjności i osiągania wystarczających wyników finansowych, z których możliwe jest finansowanie inwestycji w przyszłości. Wyniki analizy pokazują, iż przedsiębiorstwa krajowe, jednostkowo osiągają znacznie niższe wyniki finansowe niż przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym, co utrudnia im dokonywanie inwestycji w środki trwałe na większą skalę. Ograniczenia w finansowaniu inwestycji wynikające z przeważającego zaangażowania źródeł własnych stają się jedną z barier utrzymania przewagi w konkurencyjnym otoczeniu przez krajowe podmioty gospodarcze.

Polska należy do krajów o wysokim wzroście PKB na przestrzeni lat. Jednak wraz ze wzrostem PKB można zauważyć tendencję spadkową w sferze nakładów inwestycyjnych. Inwestycje prowadzą do obniżenia kosztów, poprawy bezpieczeństwa i higieny pracy, zwiększenia wydajności pracy oraz ochrony środowiska, co skutkuje poprawą konkurencyjności przedsiębiorstw. Tendencja ta uszczupla czynniki wysokiej dynamiki gospodarczej i sprawia, że przyszły wzrost gospodarczy staje się niepewny. Identyfikacja tej zależności jest ważnym elementem monitorowania dynamiki procesów rozwojowych, a także daje możliwość oceny zagrożeń zewnętrznych. Istotne jest również odniesienie poziomu inwestycji do przepływów pieniężnych oraz faktu otwarcia się polskiej gospodarki na inwestycje zagraniczne po 2004 roku. Analiza statystyczna ukazała, że występuje silna dodatnia zależność między dynamiką nakładów inwestycyjnych podmiotów zagranicznych a dynamiką nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw krajowych oraz zyskami brutto. Może być to tłumaczone tym, iż zagraniczne inwestycje bezpośrednio zapewniają napływ kapitału kompensujący deficyt i zmniejszający bariery rozwojowe w krajach rozwijających się.

Oprócz dostarczania kapitału w sensie finansowym, przyczyniają się do dynamizacji procesów związanych ze wzrostem produktywności i efektywności, które stanowią następstwo modernizacji gospodarek państw goszczących. W efekcie, następuje aprecjacja produktywności krajowych zasobów, co jest wynikiem naśladownictwa lub efektywniejszej alokacji, czy to poprzez współpracę, czy walkę konkurencyjną między krajowymi podmiotami a filiami zagranicznych przedsiębiorstw. Jednakże, jak wskazują analizy ukazujące nakłady inwestycyjne w stosunku do PKB w różnych krajach, tendencja pozostaje malejąca w krajach mniej rozwiniętych i rosnąca w krajach, z których pochodzą inwestycje. Polskie przedsiębiorstwa mają problemy z kreowaniem wydatków inwestycyjnych w sytuacji niewystarczających zysków spowodowanych wzrostem konkurencji oraz przestarzałą technologią.

Jednakże, mając na uwadze wysoką pozytywną korelację między akumulacją brutto i nakładami inwestycyjnymi przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, dynamiką nakładów inwestycyjnych dla przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym a dynamiką nakładów inwestycyjnych dla przedsiębiorstw z kapitałem krajowym oraz zyskiem brutto przedsiębiorstw z kapitałem krajowym przyjmuje się, iż ZIB oddziałują pozytywnie na proces tworzenia kapitału materialnego w Polsce i postawiona hipoteza została zweryfikowana negatywnie. Dynamicznie rozwijające się podmioty z kapitałem zagranicznym w Polsce, akumulując swoje zasoby finansowe, wykazują wyraźną tendencję do aktywnego inwestowania tych środków w kraju. Związek ten można interpretować jako potwierdzenie, że przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym odgrywają ważną rolę w procesie inwestycyjnym oraz gospodarczym rozwoju Polski. Uzyskane wyniki sugerują, że podmioty z kapitałem zagranicznym, prawdopodobnie dążą do efektywnego wykorzystania zgromadzonych zasobów w obszarze swojej działalności, czyli w Polsce. Wzrost akumulacji brutto zdaje się być związany logicznie z intensywnością inwestycji w kraju. Ponadto, obecność kapitału zagranicznego w przedsiębiorstwach może korzystnie wpływać na dynamikę inwestycji, również w przypadku przedsiębiorstw z kapitałem krajowym. Co więcej, inwestycje zagraniczne i krajowe mogą wzajemnie oddziaływać na siebie, na przykład poprzez transfer technologii, wspólne źródła finansowania czy skoordynowane strategie rozwoju. Przedsiębiorstwa te są w stanie reagować podobnie na zmienne warunki globalne, takie jak fluktuacje na rynkach, zmiany polityki gospodarczej czy w trendach konsumenckich.



## Rozdział 4.

### Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a tworzenie kapitału ludzkiego w Polsce

#### 4.1. Pojęcie kapitału ludzkiego w naukach ekonomicznych

Kapitał ludzki stanowi istotny obszar badawczy w dyscyplinie ekonomia i finanse, który skoncentrowany jest na roli, znaczeniu i wpływie ludzkiego potencjału na procesy gospodarcze i społeczne. W miarę ewolucji gospodarki globalnej zauważalne staje się przesunięcie akcentów z tradycyjnych zasobów materialnych na niematerialne, gdzie kapitał ludzki pełni jedną z głównych ról w procesach rozwoju. Ważne, zatem jest przedstawienie założeń związanych z kapitałem ludzkim w kontekście nauk ekonomicznych, analizując istotę, czynniki kształtujące oraz wpływ kapitału ludzkiego na dynamikę rozwoju społeczno-gospodarczego.

Częstym błędem dokonywanym w ramach analizy z zakresu kapitału ludzkiego jest utożsamianie go z kapitałem intelektualnym. Nie jest to słuszne postępowanie, ponieważ kapitał intelektualny stanowi kombinację edukacji, doświadczeń, dziedzictwa genetycznego, postaw wobec biznesu oraz życia<sup>436</sup>. Natomiast, kapitał ludzki to zasób wiedzy, zdolności, umiejętności, postaw, kwalifikacji, motywacji, które są źródłem przyszłej satysfakcji lub zarobku<sup>437</sup>. Takie ujęcie powoduje, że kapitał ludzki stanowi część kapitału intelektualnego, na co wskazują tacy autorzy jak N. Bontis<sup>438</sup>, L. Edvinsson i P. Sullivan<sup>439</sup>, G. Roos i J. Roos<sup>440</sup> czy T.A. Stewart<sup>441</sup>.

W literaturze przedmiotu, pierwszy raz termin związany z kapitałem intelektualnym został użyty w roku 1969 przez J.K. Galbraitha, który zawarł w liście do polskiego ekonomisty M. Kaleckiego (1899-1970) następującą kwestię: „Jestem ciekaw, czy zdaje Pan sobie sprawę z tego, jak wiele my na całym świecie zawdzięczamy wkładowi Pańskiego

---

<sup>436</sup> Hudson, J.W. (1993). *Intellectual Capital. How to build it, Enhance it, Use it...*, op. cit., s. 13-15.

<sup>437</sup> Ibidem.

<sup>438</sup> Bontis, N. (1996). There's a price on your head: managing intellectual capital strategically, "Business Quarterly", vol. 60, nr 4, s. 41-47.

<sup>439</sup> Edvinsson, L., Sullivan, P. (1996), Developing a model for managing intellectual capital, "European Management Journal", vol. 14, nr 4, s. 356-364.

<sup>440</sup> Roos, G., Roos, J. (1997). Measuring your company's intellectual performance, "Long Range Planning", vol. 30, nr 3, s. 413-426.

<sup>441</sup> Stewart, T.A. (1995). Trying to grasp the intangible, "Fortune", vol. 2, s. 157-161.

kapitału intelektualnego w ostatnich dekadach”<sup>442</sup>. Natomiast pierwszą oficjalną publikacją z tego zakresu jest wydana w Stanach Zjednoczonych książka z roku 1975 pt. „*The Intellectual Capital of Michal Kalecki: A Study of Economic Theory and Policy*”<sup>443</sup>.

Początki koncepcji kapitału ludzkiego wywodzą się z pracy A. Smitha, który w swoim dziele "Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów" podkreślał znaczenie nabytej i użytecznej zdolności wszystkich członków społeczeństwa, wskazując, że gdy jednostka poniesie koszty zdobycia takich zdolności, to po ich uzyskaniu stają się one "kapitałem trwałym i zrealizowanym, jakby osadzonym w jego osobie"<sup>444</sup>. Jednakże, konsekwencje praktyczne idei traktowania umiejętności jednostek jako rodzaju kapitału, czyli jako aktywów pojawiło się w teorii ekonomii w drugiej połowie XX wieku. W 1961 roku Noblista T.W. Schultz wskazał, że „[...]wszystkie ludzkie zdolności są bądź to wrodzone, bądź nabyte. Każdy człowiek rodzi się z pewnym szczególnym zespołem genów określającym jego wrodzone zdolności”, a następnie określił kapitał ludzki, jako „cechy nabytej jakości populacji, które mają wartość i mogą być wzbogacane za pomocą odpowiedniego inwestowania [...]”<sup>445</sup>. R. B. Goode<sup>446</sup> (1959), J. Mincer<sup>447</sup> (1958) i G. S. Becker<sup>448</sup> (1962) wyrazili różne poglądy na temat kapitału ludzkiego, prawdopodobnie dlatego, że szerokie spektrum czynników może bezpośrednio lub pośrednio wpływać na jego tworzenie i wykorzystywanie. Czynniki te obejmują pozytywne lub negatywne, intensywne lub ekstensywne skutki dla gospodarki na poziomie makro, mezo czy mikroekonomicznym. Wpływy egzogeniczne lub endogeniczne bywają grupowane w kategoriach demograficznych, społecznych, społeczno-demograficznych, ekonomicznych i ekologicznych. Zainteresowanie kapitałem ludzkim rosło wraz z rozwojem teorii wzrostu endogenicznego. N. G. Mankiw, D. Romer i N. D. Weil<sup>449</sup>, P. M. Romer<sup>450</sup>, H. Uzawa<sup>451</sup> i J. R. Lucas<sup>452</sup> stworzyli modele, w

---

<sup>442</sup> Hudson, J.W. (1993). *Intellectual Capital. How to build it, Enhance it, Use it*, John Wiley&Sons, Nowy Jork, s. 15.

<sup>443</sup> Feiwel, G.F. (1975). *The Intellectual Capital of Michal Kalecki: A Study in Economic Theory and Policy*, University of Tennessee Press, Knoxville.

<sup>444</sup> Smith, A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. T. 1 i 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

<sup>445</sup> Schulz, T. W. (1981). *Investing in People: The Economics of Population Quality*, University of California, Berkeley, s. 21; Fitz-Enz, J. (2001). *Rentowność inwestycji w kapitał ludzki*, Oficyna Ekonomiczna – Dom Wydawniczy ABC, Kraków, s. 9;

<sup>446</sup> Goode, R.B. (1959). Adding to the stock of physical and human capital, “*The American Economic Review*”, vol. 49, nr 2, s. 147-155.

<sup>447</sup> Mincer, J. (1958). Investment in human capital and personal income distribution, “*Journal of Political Economy*”, vol. 66, nr 4, s. 281-302.

<sup>448</sup> Becker, G.S. (1962). Investment in human capital: A theoretical analysis, “*Journal of Political Economy*”, vol. 70, nr 5, s. 9-49.

<sup>449</sup> Mankiw, N.G., Romer, D., Weil, N.D. (1992). A contribution to the empirics of economic growth, “*The Quarterly Journal of Economics*”, vol. 107, nr 2, 407-437.

których poziom produkcji jest uwarunkowany kapitałem ludzkim. Twierdzą oni, że wysoka jakość edukacji może prowadzić do długotrwałego i ciągłego wzrostu gospodarki.

#### 4.1.1 Kapitał intelektualny a kapitał ludzki w literaturze przedmiotu

Kapitał intelektualny można zdefiniować jako zasoby intelektualne, które zostały "sformalizowane, uchwycone i wykorzystane" w celu stworzenia aktywów o wyższej wartości<sup>453</sup>. Kapitał intelektualny odnosi się do aktywów intelektualnych, takich jak wiedza, informacje, własność intelektualna i doświadczenie, które mogą być wykorzystane do tworzenia bogactwa.

Aktywa niematerialne są z natury trudne do zmierzenia i obejmują dużą liczbę zmiennych organizacyjnych i indywidualnych. Proste miary finansowe nie uwzględniają złożonego charakteru tych aktywów. Kapitał intelektualny można podzielić na kapitał ludzki, kapitał strukturalny i kapitał klienta<sup>454</sup>. Kapitał ludzki odnosi się do skumulowanej wartości inwestycji w szkolenie pracowników oraz ich kompetencji. Termin dotyczy wartości tego, co jednostka może wytworzyć, obejmuje więc wartość indywidualną w sensie ekonomicznym<sup>455</sup>. Kapitał ludzki może być dalej określony jako kompetencje pracowników, zdolność do tworzenia relacji i wartości. Prosty przykład podany przez K. Pedersona z Southern California Edison wskazuje, że jeśli pakiet oprogramowania sprzedaje się za 1 milion dolarów przed modyfikacjami i 3 miliony dolarów po modyfikacjach dokonanych przez pracowników, to wartość kapitału ludzkiego wykorzystanego w procesie modyfikacji oprogramowania wynosi 2 miliony dolarów<sup>456</sup>.

---

<sup>450</sup> Romer, P.M. (1989). Human capital and growth: Theory and evidence. NBER, nr 3173; Romer, P.M. (1990). Endogenous technological change, "Journal of Political Economy", vol. 98, nr 5, s. 71-102.

<sup>451</sup> Uzawa, H. (1965). Optimum technical change in an aggregative model of economic growth, "International Economic Review", vol. 6, nr 1, 18-31.

<sup>452</sup> Lucas, J. R. (1988). On the mechanics of economic development. Journal of Monetary Economics, nr 22, s. 3-42.

<sup>453</sup> Prusak, L. (1998). Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know, Harvard Business School Press, Cambridge, MA.

<sup>454</sup> Bontis, N. (1996). There's a price on your head: managing intellectual capital strategically, "Business Quarterly", vol. 60, nr 4, s. 41-47.; Edvinsson, L., Sullivan, P. (1996). Developing a model for managing intellectual capital, "European Management Journal", vol. 14, nr 4, s. 356-364.; Roos, G., Roos, J. (1997). Measuring your company's intellectual performance, "Long Range Planning", vol. 30 nr 3, s. 413-26; Stewart, T.A. (1995). Trying to grasp the intangible, "Fortune", vol. 2, s. 157-161.

<sup>455</sup> Becker, G.S. (1992). Economic Way of Looking at Life, "Coase-Sandor Institute for Law & Economics Working Paper", nr 12, s. 1-31.

<sup>456</sup> Kannan, G., Aulbur, W.G. (2004). Intellectual capital: Measurement effectiveness, "Journal of Intellectual Capital", vol. 5 nr 3, s. 389 – 413.

Tabela 4.1. Zestawienie wybranych koncepcji kategoryzacji kapitału intelektualnego

<i>Autor</i>	<i>Podział kapitału</i>		
<i>L. Edvinsson</i>	kapitał ludzki	kapitał strukturalny	
<i>A. Pietruszka-Ortyl</i>	kapitał społeczny, tj. kapitał ludzki i stosunki międzyludzkie	kapitał organizacyjny	
<i>H. Saint-Onge</i>	kapitał ludzki	kapitał klientów (relacyjny)	kapitał organizacyjny (strukturalny)
<i>N. Bontis</i>	kapitał ludzki	kapitał relacyjny	kapitał strukturalny
<i>K.E. Sveiby</i>	indywidualne kompetencje (później nazwane kapitałem ludzkim)	struktura zewnętrzna	struktura wewnętrzna
<i>C. Molloy</i>	kapitał ludzki	kapitał klientów	kapitał strukturalny
<i>T. Stewart</i>	kapitał ludzki	kapitał klientów	kapitał strukturalny
<i>G. Roos, J. Roos</i>	kapitał ludzki	kapitał klientów	kapitał organizacyjny
<i>M. Bratnicki</i>	kapitał ludzki	kapitał społeczny	kapitał organizacyjny
<i>A. Sopińska</i> <i>P. Wachowiak</i>	kapitał ludzki	kapitał rynkowy (klientów)	kapitał organizacyjny
<i>J. Fazlagić</i> <i>W. Kurowski</i>	zasoby ludzkie	aktywa intelektualne	wartości intelektualne
<i>A. Brooking</i>	aktywa odnoszące się do ludzi	aktywa rynkowe	aktywa infrastruktury aktywa własności intelektualnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Sopińska, A. (2010). Wiedza jako strategiczny zasób przedsiębiorstwa. Analiza i pomiar kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa. Oficyna Wyd. SGH, Warszawa, s. 115-116; Sienkiewicz, Ł. (red.). (2015). Pomiar kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa – perspektywy badawcze. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, s. 38-39.

Według L. Edvinssona i M. Malone’a kapitał intelektualny „to informacja, wiedza zastosowana w pracy w celu stworzenia wartości”<sup>457</sup>. W tej definicji podkreślają oni zdolność kapitału intelektualnego do tworzenia wartości. Kapitał strukturalny to infrastruktura wspomagająca, która umożliwia funkcjonowanie kapitału ludzkiego. L. Edvinsson i M. Malone dalej klasyfikują kapitał strukturalny w podziale na kapitał organizacyjny, procesowy

<sup>457</sup> Edvinsson, L., Malone, M. (1997). Intellectual Capital, HarperCollins Publishers, Nowy Jork, s. 225.

i innowacyjny. Kapitał organizacyjny obejmuje filozofię organizacji i systemy wykorzystania zdolności podmiotu. Kapitał procesowy obejmuje techniki, procedury i programy, które realizują i usprawniają dostarczanie dóbr i usług. Kapitał innowacyjny obejmuje własność intelektualną. Polityka i procedury organizacji, dostosowane do potrzeb aplikacje programowe, programy badawczo-rozwojowe, szkolenia i patenty to przykłady kapitału organizacyjnego. Kapitał klienta jest definiowany jako łączna wartość relacji z klientami, dostawcami, stowarzyszeniami branżowymi i rynkami. Kapitał klienta odnosi się do takich kwestii jak zaufanie i zrozumienie oraz siła i lojalność relacji z klientami.

A. Pietruszka-Ortyl<sup>458</sup> wyróżnia dwa elementy w kapitale intelektualnym, tj. kapitał społeczny oraz organizacyjny. Kapitał społeczny odpowiada za ogół zdolności pracowników podmiotu, przez co warunkuje sukces organizacji i prowadzi do wykorzystania szans na rozwój. Przy czym zasób ten tworzony jest w ramach kapitału ludzkiego, czyli wiedzy doświadczenia, umiejętności pracowników oraz stosunków międzyludzkich w podmiocie. Kapitał organizacyjny określa zdolność do generowania wiedzy oraz wydajności pracowników.

Według H. Saint-Onge'a<sup>459</sup>, który wraz L. Edvinssonem, Ch. Armstrongiem i G. Petrashem wypracował koncepcję platformy wartości (*value platform*), kapitał ludzki reprezentuje zgromadzoną wiedzę, którą każda jednostka posiada i współtworzy w ramach struktury organizacyjnej. Kapitał klientów odnosi się do relacji i powiązań, jakie firma utrzymuje z otoczeniem. Natomiast kapitał organizacyjny obejmuje umiejętności rozwijane przez organizację w celu dostosowania się do wymagań rynkowych. W innym ujęciu, jest to wiedza, która została zdobyta i wkomponowana w strukturę, procesy i kulturę firmy. Wyodrębnienie kapitału klientów jako osobnej kategorii obok kapitału ludzkiego i organizacyjnego sugeruje, że relacje z klientami różnią się od relacji z pracownikami czy partnerami strategicznymi. To podkreśla również kluczowe znaczenie tych relacji dla wartości przedsiębiorstwa<sup>460</sup>. Podobną kategoryzację proponuje N. Bontis, który kapitał klientów zastąpił kapitałem relacyjnym, aby podkreślić znaczenie relacji z dostawcami oraz partnerami

---

<sup>458</sup> Pietruszka-Ortyl, A. (2007). Kapitał intelektualny organizacji, [w:] Miłucha, M., Pietruszka-Ortyl, A., Potocki, A. (red.), Podstawy zarządzania przedsiębiorstwami w gospodarce opartej na wiedzy, Difin, Warszawa, s. 80–83; Sopińska, A. (2010). Wiedza jako strategiczny zasób przedsiębiorstwa. Analiza i pomiar kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 105.

<sup>459</sup> Edvinsson, L., Malone, M. (1997). Intellectual Capital..., op. cit., s. 30.

<sup>460</sup> Sopińska, A. (2010). Wiedza jako strategiczny zasób przedsiębiorstwa. Analiza i pomiar kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 106.

strategicznymi<sup>461</sup>. Analogiczną kategoryzację proponuje również T. Stewart<sup>462</sup> oraz C. Malloy<sup>463</sup>, dzieląc kapitał intelektualny na kapitał ludzki, klientów i strategiczny.

Początkowa struktura koncepcji siatki pojęciowej kapitału intelektualnego autorstwa K.E. Sveiby'ego<sup>464</sup> obejmowała 23 elementy podzielone na trzy główne kategorie: kapitał wewnętrzny, kapitał zewnętrzny oraz kompetencje pracowników. W miarę upływu czasu ta struktura uległa uproszczeniu, a obecnie coraz powszechniej używana jest jej zmodyfikowana wersja, zawierająca 18 elementów przypisanych do pierwotnie zdefiniowanych trzech kategorii kapitału intelektualnego<sup>465</sup>.

Z inicjatywy K.E. Sveiby'ego oraz sześciu innych szwedzkich uczonych narodziła się w 1987 roku tzw. Grupa Konrada, której głównym celem było opracowanie powszechnie stosowanej metody pomiaru kapitału intelektualnego organizacji. Efektem prac tej grupy była publikacja Raportu Konrada w 1989 roku, który zakwestionował używanie tradycyjnych wskaźników finansowych do oceny kondycji przedsiębiorstw. To również był pierwszy raz, gdy przedstawiono sposób pomiaru kapitału intelektualnego. Raport Konrada wprowadził kategoryzację kapitału intelektualnego, stanowiącą fundament dalszych badań nad tym zagadnieniem. Według Raportu Konrada, kapitał przedsiębiorstwa został podzielony na tradycyjny kapitał finansowy oraz know-how (kapitał know-how), którego terminologia została później zmieniona na kapitał intelektualny. Kapitał know-how był dalej rozczłonkowany na dwie główne części: kapitał intelektualny przypisany jednostce (kapitał indywidualny) oraz kapitał intelektualny przypisany organizacji (kapitał strukturalny).

W literaturze występuje również model kapitału intelektualnego, zwany koncepcją Roosa, który rozróżnia kapitał ludzki oraz kapitał intelektualny. G. Roos i J. Roos interpretują kapitał intelektualny jako „[...] suma ukrytych aktywów przedsiębiorstwa nieuwzględnianych w jego sprawozdaniu bilansowym, obejmująca zarówno to, co znajduje się w głowach pracowników, jak i to, co zostaje po ich odejściu”<sup>466</sup>. Koncepcja Roosa obejmuje takie składowe jak: kompetencje, postawy i organizacje. Kompetencje to umiejętności i wiedza pracowników. Postawy reprezentuje motywacja, poglądy i zachowanie personelu. Zdolność

---

<sup>461</sup> Ibidem, s. 109.

<sup>462</sup> Stewart, T.A. (2001). *The Wealth of Knowledge. Intellectual Capital and the Twenty-First Century Organization*, Nicholas Brealey Publishing, London, s. 13-14.

<sup>463</sup> Molloy, C. (1995). *From IQ to Ecu, Human Resources Banking and Insurance*, Lafferty Publications, Londyn, s. 59.

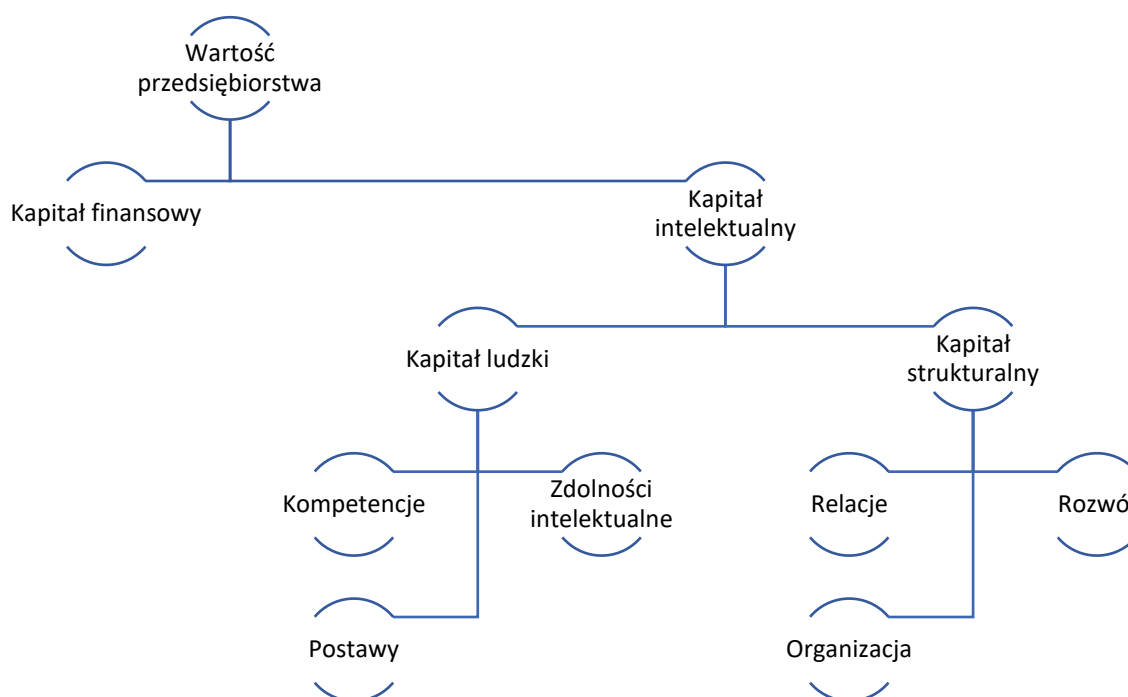
<sup>464</sup> Sullivan, P.H. (2000). *Value-driven Intellectual Capital. How to convert Intangible Corporate Assets into Market Value*, Wiley, Londyn, s. 238

<sup>465</sup> Sopińska, A. (2010). *Wiedza jako strategiczny zasób przedsiębiorstwa. Analiza i pomiar kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 116.

<sup>466</sup> Roos, G., Roos, J. (1997). *Measuring Your Company's Intellectual Performance*, „Long Range Planning”, nr 6, s. 413-426.

intelektualna stanowi sprawność umysłową i skłonność do innowacji, naśladownictwa i adaptacji. W kapitale strukturalnym wyróżnia się relacje, rozwój oraz organizację. Relacje z partnerami, klientami i dostawcami mogą decydować o powodzeniu przedsięwzięć w organizacji. Organizację tworzą wszystkie przejawy kapitału intelektualnego, które odnoszą się do struktury przedsiębiorstwa. Rozwój ujmuje wszystkie procesy, które w przyszłości stworzą konkretną wartość poprzez ulepszanie majątku rzeczowego, nierzeczowego oraz finansowego<sup>467</sup>.

Rysunek 4.1. Model kapitału przedsiębiorstwa według G. Roosa



Źródło: Roos, G., Roos, J. (1997). *Measuring Your Company's Intellectual Performance...*, op. cit., s. 415.

A. Sopińska<sup>468</sup> podkreśla, że choć różne koncepcje kategoryzacji kapitału intelektualnego rozwijały się niezależnie i często z perspektywami odmiennymi od siebie, w wielu aspektach wykazują znaczne pokrewieństwo. Choć autorzy używają różnych terminów, to w większości przypadków odnoszą się do tych samych głównych kategorii kapitału

<sup>467</sup> Roos, G., Roos, J. (1997). *Measuring Your Company's Intellectual Performance...*, op. cit., s. 415.

<sup>468</sup> Sopińska, A. (2010). *Wiedza jako strategiczny zasób przedsiębiorstwa. Analiza i pomiar kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 114.

intelektualnego. Wspólnie uwzględniają kategorię związaną z kapitałem ludzkim, kategorię dotyczącą warunków wewnętrznych, zwanych kapitałem organizacyjnym lub kapitałem strukturalnym, oraz kategorię odnoszącą się do warunków zewnętrznych firmy, określaną jako kapitał klientów, kapitał rynkowy lub kapitał relacyjny<sup>469</sup>.

M. Bratnicki<sup>470</sup> zaproponował koncept kapitału intelektualnego, składającego się z trzech fundamentalnych obszarów: kapitału społecznego, kapitału ludzkiego i kapitału organizacyjnego. Niemniej jednak, chociaż występuje pewne pokrewieństwo w nazewnictwie dwóch kategorii tego kapitału (ludzkiego i organizacyjnego) w tym modelu w porównaniu do wcześniej omówionych koncepcji, to ich zawartość istotnie różni się od przedstawionych wcześniej definicji<sup>471</sup>. W ramach tego modelu, kapitał organizacyjny obejmuje<sup>472</sup>:

- strukturę wewnętrzną, uwzględniającą nie tylko strukturę organizacyjną, ale także kompleksowy system działania, kulturę organizacyjną, wewnętrzne procesy oraz własność intelektualną,
- strukturę zewnętrzną, objętą wszelkimi powiązaniem z dostawcami, partnerami, podmiotami w otoczeniu, udziałowcami oraz zasobami rynkowymi,
- kapitał rozwojowy, który obejmuje procesy kreowania strategii, organizacyjne uczenie się, innowacyjność przedsiębiorstwa oraz gotowość do adaptacji zmian.

Kapitał ludzki jest kształtowany poprzez<sup>473</sup>:

- kompetencje wynikające z teoretycznej wiedzy, doświadczenia oraz talentu,
- motywację zależną od indywidualnych predyspozycji osobowościowych, władzy, zaangażowania, chęci działania oraz skłonności do etycznego postępowania,
- zręczność intelektualną, objętą innowacyjnością, zdolnością do naśladowania, przedsiębiorczością i umiejętnością przekształceń.

Trzecim składnikiem kapitału intelektualnego jest kapitał społeczny, obejmujący<sup>474</sup>:

- kapitał strukturalny,
- kapitał poznawczy,
- aspekt stosunków międzyludzkich.

---

<sup>469</sup> Sokołowska, A. (2002). Zarządzanie kapitałem intelektualnym a zarządzanie wiedzą – integracja i dezintegracja [w:] Jagoda, H., Lichtarski, J. (red.), Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Integracja i dezintegracja, Prace Naukowe AE we Wrocławiu, nr 928, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, s. 156.

<sup>470</sup> Bratnicki, M., Strużyna, J. (red.) (2001). Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice, s. 70.

<sup>471</sup> Sopińska, A. (2010). Wiedza jako strategiczny zasób przedsiębiorstwa. Analiza i pomiar kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 111-112.

<sup>472</sup> Ibidem.

<sup>473</sup> Ibidem.

<sup>474</sup> Ibidem.



Każdy z wymiarów kapitału społecznego podlega dalszemu rozwinięciu. W ramach kapitału strukturalnego wyróżnia się powiązania w sieci, konfiguracje sieci oraz adekwatność organizacji. W obszarze kapitału poznawczego wskazuje się wspólny język, słowniki i narracje. Trzeci element kapitału społecznego, czyli wymiar stosunków międzyludzkich, kształtuje się poprzez zaufanie, normy, zobowiązania oraz identyfikację. Kapitał organizacyjny razem z kapitałem społecznym reprezentują nieuchwytnie zasoby i procesy w przedsiębiorstwie, nazywane nieświadomą częścią kapitału intelektualnego. Z kolei kapitał ludzki, będący odzwierciedleniem wiedzy ludzi, stanowi świadomą część kapitału intelektualnego<sup>475</sup>.

Wnioski płynące z propozycji konceptu kapitału intelektualnego M. Bratnickiego są istotne dla zrozumienia złożoności i wielowymiarowości tej kategorii w kontekście przedsiębiorstw. Wartością dodaną tego podejścia jest uwzględnienie zarówno elementów widocznych, jak i ukrytych w strukturze organizacyjnej, co pozwala lepiej zrozumieć, jak różne składniki kapitału intelektualnego współdziałają i wpływają na rozwój przedsiębiorstw. W tym kontekście, propozycja M. Bratnickiego ukazuje kompleksowość i dynamiczność procesów, które warunkują efektywne zarządzanie kapitałem intelektualnym w kontekście innowacyjności, adaptacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw.

A. Fazłagić i W. Kurowski<sup>476</sup> kategoryzują kapitał intelektualny w trzy główne grupy:

- zasoby ludzkie, które obejmują intelekt pracowników firmy, dostarczając know-how i instytucjonalną wiedzę istotną dla organizacji. Ten obszar uwzględnia korelatywne doświadczenia, kompetencje, ogólne umiejętności oraz wiedzę pracowników firmy;
- aktywa intelektualne, które stanowią skodyfikowane opisy szczególnej wiedzy, którą firma posiada i może nią handlować w formie niematerialnej. Te aktywa reprezentują źródło innowacji firmy i są podatne na komercjalizację;
- własności intelektualne, czyli aktywa intelektualne, które mogą być prawnie chronione, obejmują licencje, patenty, prawa autorskie, marki i tajemnice handlowe.

W podejściu A. Brookina<sup>477</sup> kapitał intelektualny dzieli się na:

---

<sup>475</sup> Ibidem.

<sup>476</sup> Fazłagić, J., Kurowski, W. (1999). Kapitał Intelektualny – przyszłość Zarządzania Przedsiębiorstwem, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu”, nr 12, s. 115-138.

<sup>477</sup> Brookin, A. (1996). Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise, International Thomson Business Press, Londyn.

- aktywa odnoszące się do ludzi, tj. doświadczenie, kreatywność, umiejętność rozwiązywania problemów, zdolności przywódcze, odporność na stres, przedsiębiorczość i umiejętności kierownicze pracowników;
- aktywa rynkowe, tj. potencjał organizacji związany z niematerialnymi aktywami na rynku. Należą do nich markowe produkty, lojalność klientów, kanały dystrybucji, kontrakty i umowy, kontakty z otoczeniem oraz reklama. Ich istotność wynika z umożliwienia firmie uzyskania konkurencyjnej pozycji na rynku;
- aktywa infrastruktury, tj. technologie, metody i procesy, które umożliwiają funkcjonowanie organizacji. Wśród nich znajdują się kultura firmy, procedury oceny ryzyka, metody zarządzania, bazy danych zawierające informacje o rynku lub klientach oraz systemy komunikacyjne. Te aktywa są ważne, ponieważ przyczyniają się do wprowadzenia porządku, zapewnienia bezpieczeństwa, poprawności i jakości w organizacji, tworząc przestrzeń, w której pracownicy mogą efektywnie wykonywać swoje zadania i komunikować się ze sobą;
- aktywa własności intelektualnej, tj. tajemnice handlowe, prawa autorskie, patenty i prawa do znaków towarowych. Własność intelektualna stanowi mechanizm prawny ochrony wielu aktywów przedsiębiorstwa.

W podejściu A. Brooking kapitał intelektualny ukazuje się jako kompleksowy zestaw aktywów, podzielonych na cztery główne kategorie. Każda z tych kategorii stanowi kluczowy element wpływający na funkcjonowanie i konkurencyjność organizacji. Klasyfikacja ta pozwala na lepsze dostosowanie strategii zarządzania, uwzględniając różnorodność aktywów i ich wzajemne relacje.

R. Hall<sup>478</sup> rozróżnia kapitał intelektualny jako aktywa i umiejętności, gdzie aktywa to sformalizowane i uchwycone np. patenty, znaki handlowe, prawa autorskie, umowy i bazy danych, a umiejętności lub kompetencje to wiedza ukryta (np. wiedza pracowników, dostawców i dystrybutorów). J. Mouritsen<sup>479</sup> twierdzi, że kapitał intelektualny to kwestia "szerokiej wiedzy organizacyjnej, unikalnej dla firmy, która pozwala jej stale dostosowywać się do zmieniających się warunków". K. Haanes i B. Lowendahl<sup>480</sup> wskazują, że wiedza w organizacji istnieje zarówno na poziomie indywidualnym, jak i organizacyjnym. Na poziomie

---

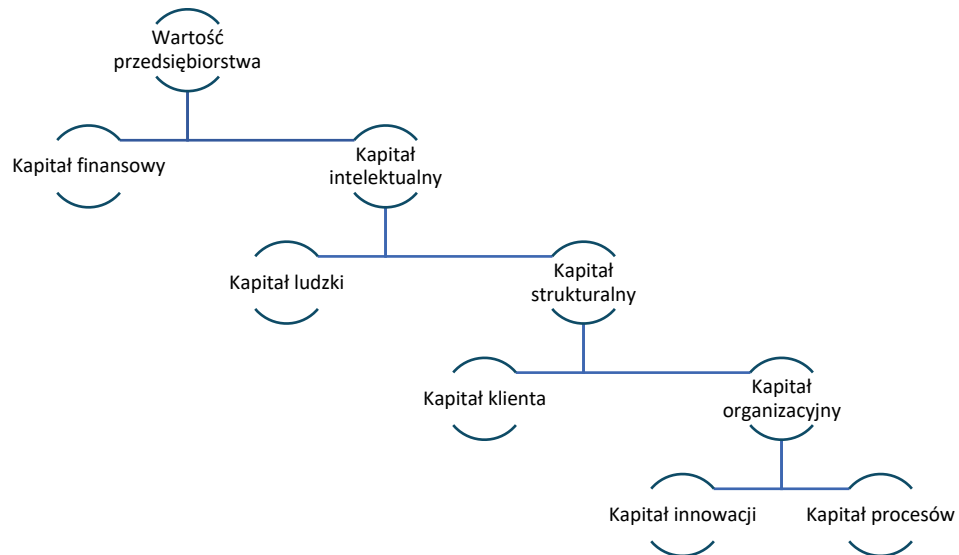
<sup>478</sup> Hall, R. (1992). The strategic analysis of intangible resources, "Strategic Management Journal", vol. 13 nr 2, s. 135-144.

<sup>479</sup> Mouritsen, J., (1998). Driving growth: economic value added versus intellectual capital, "Management Accounting Research", vol. 9, s. 461-182.

<sup>480</sup> Haanes, K., Lowendahl, B. (1997). The unit of activity: towards an alternative to the theories of the firm, [w:] Thomas, L. i inni, Strategy, Structure and Style, John Wiley & Sons, Nowy Jork.

indywidualnym kapitał intelektualny obejmuje wiedzę, umiejętności i predyspozycje. Na poziomie organizacyjnym kapitał intelektualny obejmuje bazy danych specyficzne dla klienta, technologię, metody, procedury i kulturę organizacyjną.

Rysunek 4.2.. Schemat kapitału przedsiębiorstwa według Skandii AFS

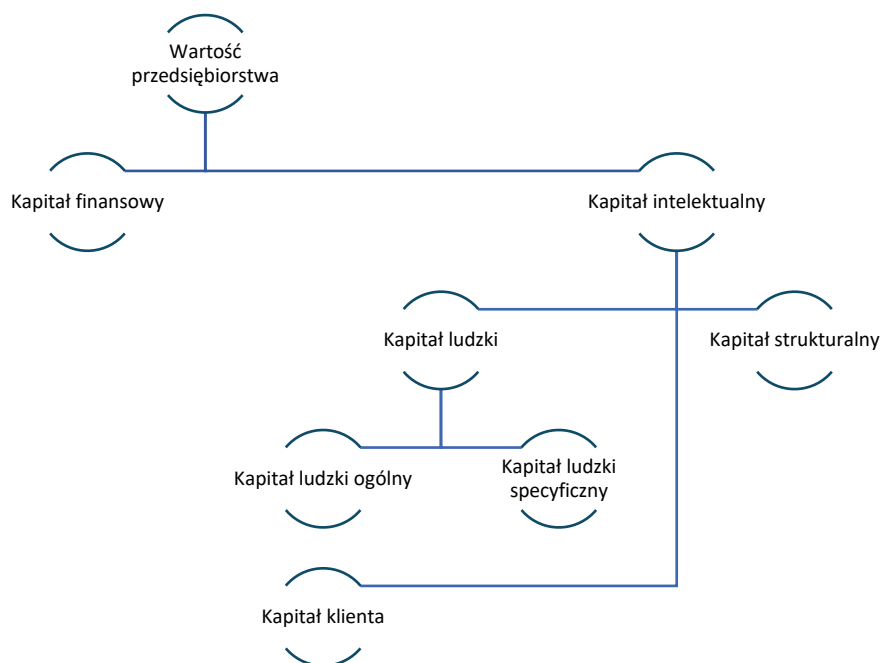


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Bontis, N. (1996). There's a price on your head: managing intellectual capital strategically, "Business Quarterly", vol. 60, nr 4, s. 41-47; Edvinsson, L., Sullivan, P. (1996). Developing a model for managing intellectual capital, "European Management Journal", vol. 14, nr 4; Roos, G., Roos, J. (1997). Measuring your company's intellectual performance, Long Range Planning, vol. 30, nr 3, s. 413-426; Stewart, T.A. (1995). Trying to grasp the intangible, "Fortune", vol. 2, s. 157-61; Strojny, M. (2000). Zarządzanie kapitałem intelektualnym. Ogólny zarys koncepcji, „Przegląd Organizacji”, vol. 8, nr 7, s. 16.

Nie tylko środowisko akademickie, lecz również praktycy dziedziny zarządzania wykazywali zainteresowanie koncepcją kapitału intelektualnego, postrzegając go coraz bardziej jako główne źródło przewagi konkurencyjnej. W 1995 roku Skandia ASF opublikowała roczny raport dotyczący pomiaru kapitału intelektualnego i jako pionier stworzyła stanowisko dyrektora ds. kapitału intelektualnego, które objął L. Edvinsson w 1991 roku. Skandia ASF określiła misję kapitału intelektualnego, obejmującą identyfikację, wyodrębnienie i zapewnienie mierzalności aktywów niematerialnych, rozwijanie oraz kierowanie kapitałem intelektualnym poprzez rozwój zawodowy, tworzenie sieci w obszarze technologii informacyjnej i zwiększanie wartości kapitału intelektualnego, między innymi poprzez efektywne zarządzanie wiedzą. W Skandia ASF stworzono model pomiaru kapitału intelektualnego o nazwie *Skandia Intellectual Capital Navigator*, stanowiący narzędzie do monitorowania i kontrolowania procesów zarządzania kapitałem intelektualnym,

wspomagając tym samym proces podejmowania decyzji dotyczących obecnych i przyszłych działań organizacji (Rysunek 4.2.)<sup>481</sup>.

Rysunek 4.3. Model kapitału przedsiębiorstwa według *Canadian Imperial Bank of Commerce*



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Szopik-Depczyńska, K., Korzeniewicz, W. (2011). Kapitał ludzki w modelu wartości przedsiębiorstwa, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 24, s. 188.

*Canadian Imperial Bank of Commerce* (CIBC) wprowadził ulepszenia do modelu Skandii, dokonując wyodrębnienia kapitału klienta jako osobną kategorię. W wyniku tych modyfikacji, kapitał intelektualny składał się z trzech głównych elementów: kapitału strukturalnego, kapitału ludzkiego oraz kapitału klienta. Ta klasyfikacja podkreśla znaczenie relacji organizacji z klientami w procesie tworzenia wartości. Wprowadzenie kapitału klienta jako odrębnej kategorii świadczy o zrozumieniu roli, jaką odgrywają interakcje z klientami w kontekście kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa (Rysunek 4.3.)<sup>482</sup>.

Kapitał intelektualny postrzegany jako kompetencje przedsiębiorstwa<sup>483</sup> jest przede wszystkim skoncentrowany wewnętrznie i silnie związany z doświadczeniem i wiedzą

<sup>481</sup> Strojny, M. (2000). Zarządzanie kapitałem intelektualnym. Ogólny zarys koncepcji, „Przegląd Organizacji”, vol 8, nr 7, s. 16; Adamska, M. (2010). Metoda wyceny kapitału intelektualnego nowoczesnych organizacji – Skandia Intellectual Capital Navigator, „Komputerowo Zintegrowane Zarządzanie”, Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, Politechnika Opolska, nr 3, Opole, s. 12.

<sup>482</sup> Szopik-Depczyńska, K., Korzeniewicz, W. (2011). Kapitał ludzki w modelu wartości przedsiębiorstwa, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 24, s. 188.

<sup>483</sup> Reich, R.B. (1991). *The Work of Nations*, Alfred A. Knopf, New York; Hamel, G., Prahalad, C.K. (1994), *Competing for the Future*, Harvard Business School Press, Boston, MA.

fachową wewnątrznych uczestników. Doświadczenie i wiedza uczestników wewnątrznych mogą tworzyć wartość. Te elementy kapitału intelektualnego sprzyjają współpracy i koordynacji, dzięki czemu możliwa jest wymiana wiedzy oraz tworzenie nowej wiedzy. Jak twierdzi D. J. Teece<sup>484</sup>, należy skupić się nie tylko na wymianie i tworzeniu wiedzy, ale w szczególności na tym, jak wiedza jest wykorzystywana dla gospodarki. Jednak kompetencje przedsiębiorstwa nie są tylko wewnątrznie zlokalizowane i tworzone, mogą być również kreowane przez otoczenie. W coraz większej liczbie gałęzi gospodarki tworzenie wiedzy jest silnie związane z siecią organizacyjną, której częścią jest podmiot. Dzięki interakcjom między organizacjami i ich współpracy pojawiają się innowacje. Jednostki nie mogą samodzielnie tworzyć wartości, ale potrzebują źródeł i wiedzy innych przedsiębiorstw. W takich sytuacjach kapitał intelektualny konkretnego podmiotu zależy od cech sieci i jego miejsca w sieci<sup>485</sup>. Innowacja, innymi słowy tworzenie wartości i jej wzrost, jest produktem sieci organizacji, a nie produktem pojedynczego przedsiębiorstwa.

Znaczący wpływ na rozwój koncepcji wiedzy z zakresu kapitału intelektualnego miało stwierdzenie T. A. Stewarta, który wskazał, że kapitał intelektualny tworzony jest przez wiedzę<sup>486</sup>. Mając na uwadze to, że według T. A. Stewarta, kapitał intelektualny stanowi sumę wiedzy pracowników przedsiębiorstwa, która decyduje o przewadze konkurencyjnej, można wskazać jej następujące składowe:

- patenty,
- procesy,
- umiejętności pracowników,
- technologie,
- informacje o klientach,
- informacje o dostawach,
- doświadczenie.

To, co odróżnia tę koncepcję od innych, to skoncentrowanie się na roli wiedzy pracowników jako głównego źródła wartości dla przedsiębiorstwa. W przeciwieństwie do niektórych innych podejść, które mogą bardziej skupiać się na strukturze organizacyjnej,

---

<sup>484</sup> Teece, D. J. (1998). Capturing value from knowledge assets, the new economy, markets for know-how, and intangible assets, "California Management Review", vol. 40, nr 3, s. 55-79.

<sup>485</sup> Van Rossum, W. (2000). Innovatie en de ontwikkeling van bedrijfstakken, Inaugural lecture, Twente University Press, Enschede.

<sup>486</sup> Stewart, T.A. (1997). Intellectual Capital: The New Wealth of Organization, Nicholas Brealey, London, s. 9-15.

procesach czy relacjach z klientami, koncepcja T. A. Stewarta podkreśla, że to wiedza pracowników jest kluczowym elementem kapitału intelektualnego.

Powstanie "gospodarki opartej na wiedzy"<sup>487</sup> lub "społeczeństwa pokapitalistycznego"<sup>488</sup> w ostatnich dekadach XX wieku sprawiło, że w centrum uwagi znalazły się wiedza i kapitał intelektualny jako główne czynniki produkcji odpowiedzialne za ekonomiczny i finansowy dobrobyt narodów, a także kluczowe czynniki decydujące o trwałej przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstw. Szczególnie uczeni wywodzący się z perspektywy zasobowej<sup>489</sup> podkreślali strategiczny charakter kapitału intelektualnego odpowiedzialny za trwałą przewagę konkurencyjną ze względu na jego rzadkość, wartość, a także trudności w jego imitacji lub substytucji. R. Vogel i W. Güttel<sup>490</sup> wskazali potrzebę rozwoju systematycznych i ilościowych badań literaturowych w celu uporządkowania ewolucji strumienia badawczego kapitału intelektualnego i ostatnich trendów do aktualnej akademickiej debaty eklektycznej kapitału intelektualnego, a także dostarczenia pewnych przydatnych orientacji i praktyk zarządzania. W tym duchu, jakościowy i ilościowy przegląd i analiza istniejącej literatury rzuciły pewne światło na to pole badawcze<sup>491</sup>. Nie ma jednak wcześniejszych badań, które przedstawiałyby kompleksowe i uporządkowane spojrzenie na ewolucję i przyszłe trendy w aspekcie kapitału intelektualnego. Wynika to z ich wąskiego skupienia na kilku czasopismach akademickich w dziedzinach kapitału intelektualnego/zarządzania wiedzą lub tylko na badaniach empirycznych i ich opisowej analizie tylko najbardziej znaczących publikacji, autorów, czasopism itp. Badania nad kapitałem intelektualnym są wciąż fragmentaryczne i dalekie od rozstrzygnięć. Jak stwierdzają A. Serenko i N. Bontis<sup>492</sup> oraz A. Dean i M. Kretschmer<sup>493</sup>, chociaż

---

<sup>487</sup> Teece, D.J. (1998). Capturing value from knowledge assets, the new economy, markets for know-how, and intangible assets, "California Management Review", vol. 40, nr 3, s. 55-79; Dean, A., Kretschmer, M. (2007), Can Ideas Be Capital? ..., op.cit.

<sup>488</sup> Drucker, P.F. (1993). The rise of the knowledge society, "The Wilson Quarterly", vol. 17, nr 2, s. 52-72.

<sup>489</sup> Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage, "Journal of Management", vol. 17, nr 1, s. 99-120.

<sup>490</sup> Vogel, R., Güttel, W. (2013). The dynamic capability view in strategic management: a bibliometric review, International Journal of Management Reviews, vol. 15, nr 4, s. 426-446.

<sup>491</sup> Serenko, A., Bontis, N., Booker, L., Sadeddin, K. and Hardie, T. (2010). A scientometric analysis of knowledge management and intellectual capital academic literature (1994–2008), "Journal of Knowledge Management", vol. 14, nr 1, s. 3-23; Pedro, E., Leitão, J. and Alves, H. (2018). Back to the future of intellectual capital research: a systematic literature review, "Management Decision", vol. 56, nr 11, s. 2502-2583; Inkinen, H. (2015). Review of empirical research on intellectual capital and firm performance, "Journal of Intellectual Capital", vol. 16, nr 3, s. 518-565.

<sup>492</sup> Serenko, A., Bontis, N. (2004). Meta-review of knowledge management and intellectual capital literature, Management of Innovation and New Technology Research Centre, McMaster University, Hamilton nr 112, s. 1-27; Serenko, A., Bontis, N. (2013). The intellectual core and impact of the knowledge management academic discipline, "Journal of Knowledge Management", vol. 17, nr 1, s. 137-155.

<sup>493</sup> Dean, A., Kretschmer, M. (2007). Can Ideas Be Capital? ..., op.cit.

zainteresowanie i popularność kapitału intelektualnego wzrosły wykładniczo w ciągu ostatnich dwóch dekad zarówno dla naukowców, jak i praktyków, to niektóre z początkowych ogólnych przeglądów kapitału intelektualnego, były czasami subiektywne lub oparte na osobistych wrażeniach. Niemniej jednak, nowsze prace, takie jak J. Dumay'a<sup>494</sup>, koncentrujące się na kapitale intelektualnym i sektorze publicznym, lub M. Buenechea-Elberdin<sup>495</sup>, koncentrujące się na kapitale intelektualnym i innowacji, oferują rygorystyczne, systematyczne i uporządkowane przeglądy literatury, jednakże są one wąskie w swoim zakresie. A.M. Ali i inni dokonali przeglądu literatury dotyczącej rozwoju kapitału intelektualnego w celu zilustrowania związku między kapitałem intelektualnym a wynikami innowacyjnymi, a także roli zdolności do adaptacji, innowacji i transformacji w zmiennym otoczeniu biznesowym w moderowaniu tego związku<sup>496</sup>.

P. Paoloni i inni w wyniku strukturalnego przeglądu literatury wykazali, że istniejące badania dotyczące kapitału intelektualnego koncentrują się na siedmiu obszarach badawczych: kapitał intelektualny a sektor publiczny; kapitał intelektualny a uczelnie i edukacja; metoda oceny kapitału intelektualnego; ujawnianie kapitału intelektualnego wewnętrznego i zewnętrznego; kapitał intelektualny a CSR (społeczna odpowiedzialność biznesu); zarządzanie kapitałem intelektualnym w organizacjach; inne. Ogólnie rzecz biorąc, wyniki wskazują, że pomiar i raportowanie kapitału intelektualnego to tematy, które wciąż przyciągają zainteresowanie badaczy<sup>497</sup>.

Reasumując, w ramach współczesnej gospodarki opartej na wiedzy kapitał intelektualny wyznacza przejście do innowacyjnego, konkurencyjnego i zrównoważonego rozwoju. Ludzie są motorem tego wzrostu, ponieważ wiedza, którą posiadają, jest najważniejszym zasobem przedsiębiorstwa. Kapitał intelektualny można zdefiniować jako zbiór umiejętności i doświadczeń pracowników organizacji, które wraz z informacjami wyrażają z pewnym stopniem wiarygodności potencjał zysku przedsiębiorstwa w długim okresie<sup>498</sup>. Dlatego kapitał intelektualny obejmuje: ludzi, sztukę tworzenia i uczenia się (kapitał ludzki), kulturę organizacyjną i technologiczną (kapitał strukturalny) oraz relacje z

---

<sup>494</sup> Dumay, J., Guthrie, J. and Puntillo, P. (2015). IC and the public sector: a structured literature review, "Journal of Intellectual Capital", vol. 16, nr 2, s. 267-284.

<sup>495</sup> Buenechea-Elberdin, M. (2017). Structured literature review about intellectual capital and innovation, "Journal of Intellectual Capital", vol. 18, nr 2, s. 262-285.

<sup>496</sup> Ali, M. A. i inni (2023). A Multidimensional View of Intellectual Capital and Dynamic Innovative Performance, "Journal of Risk and Financial Management" vol. 16, nr 3, s. 1-28.

<sup>497</sup> Paoloni, P. i inni (2022). Intellectual capital between measurement and reporting: a structured literature review, "Journal of Intellectual Capital", vol. 24, nr 1, s. 115-176.

<sup>498</sup> Joshi, M., Cahill, D., Sidhu, J., Kansal, M. (2013). Intellectual capital and financial performance: an evaluation of the Australian financial sector, "Journal of Intellectual Capital", vol. 14, nr. 2, s. 264-285.

otoczeniem zewnętrznym (kapitał relacyjny)<sup>499</sup> w procesie tworzenia wartości<sup>500</sup>, który prowadzi przedsiębiorstwa w kierunku konkurencyjności<sup>501</sup>. Kapitał intelektualny uosabia tę sferę zasobów "niematerialnych", które nie są kwantyfikowane w dokumentach budżetowych<sup>502</sup>, ale są decydujące o powstaniu długoterminowej wartości<sup>503</sup>. Organizacje stale opracowują systemy kwantyfikacji i raportowania ich kapitału intelektualnego, jako zasobów zdolnych do poprawy konkurencyjności przedsiębiorstwa i zwiększenia zaufania interesariuszy<sup>504</sup>.

#### 4.1.2. Kapitał ludzki w ekonomii

Ścieżka zrównoważonego wzrostu gospodarczego, która uwzględnia rozwój przyjazny środowisku, jest celem makroekonomicznym<sup>505</sup>, ponieważ zapewnia ciągłość zasobów odnawialnych i optymalne wykorzystanie zasobów nieodnawialnych. Ciągłość i optymalne wykorzystanie tych zasobów opiera się na definicji rozwoju wskazanej przez K. Arrowa i innych, według której rozwój służy do zaspokajania potrzeb teraźniejszości bez uszczerbku dla zdolności przyszłego pokolenia do zaspokojenia własnych potrzeb<sup>506</sup>. Aby tak się stało, niezbędnym składnikiem jest kapitał ludzki. Literatura ekonomiczna dostarczyła dowodów na to, że edukacja ma istotne znaczenie dla wzrostu gospodarczego. J. P. Klenow i A. Rodriguez-Claire<sup>507</sup>, E. R. Hall i I. C. Jone<sup>508</sup> oraz W. Easterly i R. Levine<sup>509</sup> oparli się na

---

<sup>499</sup> Oliveira, L., Lima Rodrigues, L., Craig, R. (2010). Intellectual capital reporting in sustainability reports, "Journal of Intellectual Capital", vol. 11, nr 4, s. 575-594.

<sup>500</sup> Lerro, A., Linzalone, R., Schiuma, G., Kianto, A., Ritala, P., Spender, J.C., Vanhala, M. (2014). The interaction of intellectual capital assets and knowledge management practices in organizational value creation, "Journal of Intellectual Capital", vol. 15, nr 3, s. 362-375.

<sup>501</sup> Xu, J., Wang, B. (2018). Intellectual capital, financial performance and companies' sustainable growth: evidence from the Korean manufacturing industry, "Sustainability", vol. 10, nr 12, s. 1-17.

<sup>502</sup> De Villiers, C., Sharma, U. (2017), "A critical reflection on the future of financial, intellectual capital, sustainability and integrated reporting", *Critical Perspectives on Accounting*; Bhasin, M. (2011). Disclosure of intellectual capital in the annual reports by the IT companies: an exploratory study of India, "International Journal of Managerial and Financial Accounting", vol. 3, nr 3, s. 255-278; Meritum, P. (2002). Guidelines for Managing and Reporting on Intangibles, Fundacion Airtel-Vodafone, Pennsylvania.

<sup>503</sup> Zhou, A.Z., Fink, D. (2003). The intellectual capital web: a systematic linking of intellectual capital and knowledge management, "Journal of Intellectual Capital", vol. 4, nr 1, s. 3.

<sup>504</sup> Caputo, F., Del Giudice, M., Evangelista, F., Russo, G. (2016). Corporate disclosure and intellectual capital: the light side of information asymmetry, "International Journal of Managerial and Financial Accounting", vol. 8, nr 1, s. 75-96.

<sup>505</sup> United Nations. (2015). Sustainable Development Goals for a sustained economic development path.

<sup>506</sup> Arrow, K., Dasgupta, P., Goulder, L., Daily, G., Ehrlich, P., Heal, G., Walker, B. (2004). Are we consuming too much?, "Journal of Economic Perspective", vol. 18, nr 3, s. 147-172.

<sup>507</sup> Klenow, J. P., Rodriguez-Claire, A. (1997). The neoclassical revival in growth economics: Has gone too far?, "NBER Macroeconomics Annual", nr 12, s. 73-114.

<sup>508</sup> Hall, E., Jone, I. C. (1997). Levels of economic activity across countries, "The American Economic Review", vol. 87, nr 2, s. 173-177.

<sup>509</sup> Easterly, W., Levine, R. (2001). It's not factor accumulation: Stylized facts and growth models, "The World Bank Economic Review", vol. 15, nr 2, s. 177-219.



pomysłach Adama Smitha i innych osiemnastowiecznych filozofów i ekonomistów, którzy twierdzili, że wydajność pracy pomaga stworzyć nadwyżkę bogactwa. Stwierdzili, że zmiana technologiczna jest głównym źródłem wzrostu, a różnice w tempie zmian technologicznych są głównymi przyczynami różnic w dochodach pomiędzy krajami. R.R. Nelson i S.E. Phelps<sup>510</sup>, P.M. Romer<sup>511</sup> i M. Abramovitz<sup>512</sup> stwierdzili, że aby osiągnąć zmianę technologiczną, podmioty muszą podejmować działania innowacyjne, w których intensywnie wykorzystywany będzie kapitał ludzki jako wkład własny.

Można wskazać wspólne zalecenia endogenicznych teorii wzrostu podkreślających rolę kapitału ludzkiego<sup>513</sup>, tj.: inwestowanie przez gospodarkę w system edukacyjny; walkę z ubóstwem; tworzenie większych możliwości uczestnictwa w rynku pracy i wzrostu gospodarczego oraz ułatwianie rozwoju społeczno-gospodarczego. Jeśli bowiem gospodarka wydaje więcej na edukację, to kraj doświadczy długoterminowego wzrostu gospodarczego. Tak więc inwestycja w edukację będzie miała pozytywny wpływ zarówno na indywidualny kapitał ludzki, jak i na całą gospodarkę, tj. będzie ograniczać ubóstwo, zaadresuje szkolenia i otwarte sekcje sieciowe, stworzy więcej interdyscyplinarnych możliwości w gospodarce i będzie promować rozwój społeczno-gospodarczy<sup>514</sup>. Gospodarka podejmuje decyzję o znacznym inwestowaniu w system edukacyjny. To obejmuje budżet na szkolnictwo, programy kształcenia, wsparcie dla instytucji edukacyjnych i rozwój infrastruktury edukacyjnej. Zwiększone inwestycje w edukację prowadzą do podniesienia poziomu wykształcenia społeczeństwa. Wykształcone społeczeństwo jest bardziej elastyczne, ma większe umiejętności i zdolności, co przekłada się na lepsze przygotowanie do pracy i podejmowanie bardziej złożonych zadań. Wykształcone społeczeństwo ma również lepsze szanse na znalezienie pracy o wyższym wynagrodzeniu. To z kolei pomaga w redukcji ubóstwa, ponieważ ludzie są bardziej konkurencyjni na rynku pracy i mogą uzyskać lepiej płatne zatrudnienie. Inwestycje w edukację tworzą społeczeństwo o wysokich umiejętnościach, co z kolei prowadzi do różnorodności umiejętności na rynku pracy. Długoterminowe inwestycje w edukację przyczyniają się do ogólnego wzrostu gospodarczego

---

<sup>510</sup> Nelson, R.R., Phelps, S.E. (1966). Investment in humans, technological diffusion, and economic growth, "The American Economic Review", vol. 56, nr ½, s. 69-75.

<sup>511</sup> Romer, P.M. (1989). Human capital and growth: Theory and evidence..., op. cit.; Romer, P. M. (1990). Endogenous technological change..., op. cit., s. 71-102.

<sup>512</sup> Abramovitz, M. (1986). Catching up, forging ahead, and falling behind, "The Economic History Association", vol. 46, nr 2, s. 385-406.

<sup>513</sup> Np. Lucas, J.R. (1988). On the mechanics of economic development... op. cit., 3-42; Mankiw, N.G., Romer, D., Weil, N.D. (1992). A contribution to the empirics of economic growth... op. cit., 407-437.

<sup>514</sup> Osiobe, E.U. (2019). A Literature Review of Human Capital and Economic Growth, "Business and Economic Research", vol. 9, nr 4, s. 180.

kraju. Wykształceni pracownicy są bardziej produktywni, kreatywni i zdolni do innowacyjności, co wpływa na efektywność produkcji i wzrost gospodarczy. Stąd, można wywnioskować, iż inwestycje w edukację generują pozytywne efekty dla jednostek (indywidualny kapitał ludzki) i dla gospodarki jako całości (ogólny wzrost gospodarczy i rozwój społeczno-gospodarczy).

W teoretycznych wywodach, A. E. Hanushek i L. Woessmann<sup>515</sup> podkreślają dwa główne mechanizmy, poprzez które edukacja wpływa na wzrost gospodarczy. Pierwszy z nich, oparty na założeniach H. Uzawy<sup>516</sup> i J. R. Lucasa<sup>517</sup>, przedstawia kapitał ludzki jako wkład w proces produkcji, co sugeruje, że istnieje związek między kapitałem ludzkim a wzrostem gospodarczym. Drugi, to założenie, że kapitał ludzki jest podstawowym źródłem wzrostu produktywności<sup>518</sup>. Oznacza to, że poprawa jakości edukacji na wszystkich poziomach jest niezbędna dla rozwoju każdego regionu.

Kapitał ludzki określa zdolność gospodarki do zarządzania pozostałymi czynnikami produkcji i jest niezbędny do wprowadzania innowacji. Adaptacja istniejących technologii i postęp technologiczny są czynnikami wpływającymi na tempo wzrostu gospodarki<sup>519</sup>. L. A. Amaghionyeodiwe<sup>520</sup>, S.I. Chaudry i U.S. Rahman<sup>521</sup>, L. Liao, M. Du, W. Bing i Y. Yu<sup>522</sup>, F. Khembo i H. M. Tchereni<sup>523</sup> oraz A. G. Akpolate<sup>524</sup> poparli tezę, że na wzrost każdej gospodarki wpływa poziom jej kapitału fizycznego i ludzkiego. Stąd nie ma kraju zdolnego do osiągnięcia trwałej ścieżki rozwoju gospodarczego bez znacznych inwestycji w kapitał ludzki<sup>525</sup>.

---

<sup>515</sup> Haunshek, A.E., Woessmann, L. (2008). The role of cognitive skill in economic development, "Journal of Economic Literature", vol. 46, nr 3, s. 607-608.

<sup>516</sup> Uzawa, H. (1965). Optimum technical change in an aggregative model of economic growth..., op. cit., s. 18-31.

<sup>517</sup> Lucas, J.R. (1988). On the mechanics of economic development..., op. cit., s. 3-42.

<sup>518</sup> Nelson, R.R., Phelps, S.E. (1966). Investment in humans, technological diffusion, and economic growth, "The American Economic Review", vol. 56, nr 1/2, s. 69-75.

<sup>519</sup> Osiobe, E.U. (2019). A Literature Review of Human Capital and Economic Growth..., op. cit., 182.

<sup>520</sup> Amaghionyeodiwe, L.A. (2009). Government health care spending and the poor: evidence from Nigeria. International Journal of Social Economics, vol. 36, nr 3, 220-236.

<sup>521</sup> Chaudhry, S.I., Rahman, U.S. (2009). The impact of gender inequality in education on rural poverty in Pakistan: An empirical analysis..., op. cit.

<sup>522</sup> Liao, L., Du, M., Bing, W., Yu, Y. (2019). The impact of educational investment on sustainable economic growth in Guangdong, China: A cointegration and causality analysis, "Sustainability", vol. 11, nr 3, s. 2-16.

<sup>523</sup> Khembo, F., & Tchereni, H.M. (2013). The impact of human capital on economic growth in the SADC region, "Developing Country Studies", vol. 3, nr 4.

<sup>524</sup> Akpolate, A.G. (2014). The long-term impact of human capital investment on GDP: A panel cointegrated regression analysis. Economic Research International, vol. 10, s. 1-10.

<sup>525</sup> Kanayo, O. (2013). The impact of human capital formation on economic growth in Nigeria, "Journal of Economics", vol. 4, nr 2, s. 121-132.

Niektórzy ekonomiści w efekcie badań pozytywnie zweryfikowali hipotezę, że wyższe wykształcenie prowadzi do większego wzrostu gospodarczego. J. R. Lucas<sup>526</sup> wskazuje, że akumulacja kapitału ludzkiego przekłada się na trwały wzrost gospodarczy, a edukacja jest podstawową siłą napędową, dzięki której gromadzona jest wiedza. P. M. Romer<sup>527</sup> wykazał, że kapitał ludzki stymuluje wzrost gospodarczy i może napędzać innowacje. Jak zbadał P. M. Romer<sup>528</sup>, edukacja zapewnia również efekty *spillover*, poprawia szybkość adaptacji przedsiębiorców w warunkach nierównowagi i zwiększa wydajność badań.

W literaturze empirycznej istnieją jednak mieszane dowody dotyczące związku między kapitałem ludzkim a wzrostem gospodarczym. J. Temple<sup>529</sup> oraz M. Bills i J. P. Klenow<sup>530</sup> stwierdzili słabą korelację między nimi, podczas gdy R. Levine i D. Renelt<sup>531</sup> wykazali, że edukacja, utożsamiana z pojęciem kapitału ludzkiego, nie ma istotnego statystycznego wpływu na wzrost gospodarczy, a S. Dessus<sup>532</sup> argumentował, że wyniki J. Temple'a mogły być spowodowane błędem specyfikacji. Wyniki S. Dessus'a sugerowały, że wraz ze wzrostem poziomu zapisów na studia, standard edukacji spada. W rezultacie, inwestycje edukacyjne w krajach rozwijających się nie generują wyższego wzrostu.

M. Mehrara<sup>533</sup> badał związek przyczynowy Grangera<sup>534</sup> pomiędzy edukacją a PKB w panelu 11 krajów eksportujących ropę naftową. Wyniki autora wykazały przyczynowość między przychodami z ropy naftowej a wzrostem gospodarczym i edukacją, ale edukacja nie miała istotnego wpływu na PKB w krótkim lub długim okresie. Badania wskazują, że dochody z ropy napędzają edukację, a nie odwrotnie. Autorzy dodali, że dochody z ropy naftowej w większości przyczyniają się do wzrostu kapitału ludzkiego i wzrostu

---

<sup>526</sup> Lucas, J.R. (1988). On the mechanics of economic development..., op. cit., 3-42.

<sup>527</sup> Romer, P.M. (1989). Human capital and growth: Theory and evidence..., op. cit.; Romer, P.M. (1990). Endogenous technological change..., op. cit., s. 71-102.; Romer, P. (1994). The origins of endogenous growth. The Journal of Economic Perspective, 8(1), 3-22; Osiobe, E.U. (2019). A Literature Review of Human Capital and Economic Growth..., op. cit., 182.

<sup>528</sup> Romer, P.M. (1989). Human capital and growth: Theory and evidence..., op. cit.

<sup>529</sup> Temple, J. (1999). A positive effect of human capital on growth, "Economic Letter", vol. 65, nr 1, s. 131-134.

<sup>530</sup> Bills, M., Klenow, J.P. (2000). Does schooling cause growth?, "American Economic Review", vol. 90, nr 5, s. 1160-1183.

<sup>531</sup> Levine, R., Renelt, D. (1992). A sensitivity analysis of cross-country growth regressions, "The American Economic Review", vol. 82, nr 4, 942-963.

<sup>532</sup> Dessus, S. (1999). Human capital and growth: The recovered role of education system, "World Bank Policy Research Working Paper", nr 2632.

<sup>533</sup> Mehrara, M. (2013). The causality between human capital and economic growth in oil-exporting countries: Panel cointegration and causality, "Journal of Business Management and Social Sciences Research", vol. 2, nr 6, s. 55-62.

<sup>534</sup> Definicja przyczynowości stworzona przez C. Grangera: Zmienna (szereg czasowy) A powoduje B, jeśli prawdopodobieństwo B uwarunkowane własną przeszłością i przeszłością A (poza zbiorem dostępnych informacji) nie jest równe prawdopodobieństwu B uwarunkowanemu tylko własną przeszłą historią; Maziarz M.A. (2015). Review of the Granger-causality fallacy, „The Journal of Philosophical Economics: Reflections on economic and social issues”, vol. 8, nr 2, s. 87; Granger, C.W.J. (1980). Testing for causality. A personal viewpoint, "Journal of Economic Dynamic and Control", vol. 2, nr 4, s. 329-352.

gospodarczego, ale wraz ze wzrostem liczby zapisów do szkół, jakość systemu edukacyjnego spada. M. Mehrara i M. Musai<sup>535</sup> również oceniali podobny test, używając tylko krajów rozwijających się, a wyniki potwierdziły, że wyższy wzrost gospodarczy prowadził do wyższych wydatków na edukację, ale odwrotna sytuacja nie miała miejsca.

A.G. Akpolate<sup>536</sup> analizował długookresowy wpływ kapitału ludzkiego i fizycznego na PKB w latach 1970-2011. Badając 13 krajów rozwiniętych i 11 rozwijających się, autor stwierdził, że inwestycje w kapitał fizyczny i wydatki na edukację spowodowały wzrost PKB w krajach rozwiniętych w stopniu szerszym niż w gospodarkach wschodzących. Z kolei oczekiwana długość życia w momencie urodzenia skuteczniej zwiększała PKB w krajach rozwijających się niż rozwiniętych. A. Edrees<sup>537</sup> badał związek przyczynowy między kapitałem ludzkim, infrastrukturą i wzrostem gospodarczym w krajach arabskich. W badaniu stwierdzono zależność między kapitałem ludzkim i infrastrukturą a wzrostem gospodarczym w pełnej próbie (bogatej i niezamożnej). W krajach bogatych autor znalazł jednokierunkowy związek biegnący od wzrostu gospodarczego do kapitału ludzkiego, a w krajach niezamożnych znalazł ruch jednokierunkowy od wzrostu gospodarczego do infrastruktury. Wyniki sugerują, że te związki przyczynowe nie są jednolite przy różnych poziomach dochodu.

Zasoby ludzkie posiadają zarówno wymiar ilościowy, który związany jest z liczbą ludności, aktywnością zawodową i liczbą przepracowanych godzin, jak i wymiar jakościowy, obejmujący umiejętności, wiedzę i inne cechy mające wpływ na efektywność pracy jednostki. W tym kontekście, wydatki mające na celu rozwijanie tych cech również zwiększają efektywność ludzkich zasobów pracy i generują dodatnią stopę zwrotu<sup>538</sup>.

Jak wskazuje T.W. Schultz, w kontekście kapitału fizycznego powszechnie stosowaną praktyką jest oszacowanie wartości nowo utworzonego kapitału, uwzględniając koszty związane z produkcją dóbr kapitałowych. Analogiczną procedurę można zastosować w odniesieniu do tworzenia kapitału ludzkiego. Jednakże, w przypadku kapitału ludzkiego, pojawia się dodatkowy problem, jakim jest trudność rozróżnienia wydatków związanych z produkcją od tych konsumpcyjnych. To rozróżnienie jest wyzwaniem zarówno w płaszczyźnie teoretycznej, jak i praktycznej. Możliwe jest rozróżnienie trzech rodzajów

---

<sup>535</sup> Mehrara, M., Musai, M. (2013). The relationship between economic growth and human capital in developing countries, "International Letters of Social and Humanistic Sciences", vol. 5, s. 55-62.

<sup>536</sup> Akpolate, A.G. (2014). The long-term impact of human capital investment on GDP: A panel cointegrated regression analysis, "Economic Research International", vol. 10, s. 1-10.

<sup>537</sup> Edrees, A. (2016). Human capital, infrastructure, and economic growth in Arab world: A panel granger causality analysis, "Business and Economics Journal", vol. 7, nr 1.

<sup>538</sup> Schultz, T.W. (2014). *Ekonomia kapitału ludzkiego*, Wolters Kluwer business, Warszawa, s. 101-102.

wydatków: tych, które wynikają z preferencji konsumenckich i nie wpływają istotnie na analizowane możliwości, stanowiące czystą konsumpcję; wydatki zwiększające możliwości, niezwiązane z preferencjami konsumenckimi, reprezentujące czyste inwestycje; oraz wydatki obejmujące zarówno aspekty konsumpcyjne, jak i inwestycyjne. Kluczowe działania skupiają się najczęściej w trzeciej grupie, co utrudnia jednoznaczne zidentyfikowanie każdego z aspektów i sprawia, że pomiar tworzenia kapitału ludzkiego za pomocą wydatków staje się mniej precyzyjny niż w przypadku inwestycji w kapitał fizyczny<sup>539</sup>.

Alternatywnym podejściem do szacowania inwestycji w ludzi może być analiza wyników, a nie jedynie kosztów. Chociaż zdolności nabyte poprzez inwestycje w ludzi stają się wewnętrzną częścią czynnika ludzkiego i nie podlegają bezpośredniej sprzedaży, to jednak "są w kontakcie z rynkiem", wpływając na poziom zarobków możliwy do osiągnięcia dzięki temu czynnikowi ludzkiemu. Wynikający stąd wzrost płac stanowi zwrot z tych inwestycji<sup>540</sup>. Mimo trudności związanych z tym podejściem, istnieje potencjał uzyskania lepszego zrozumienia inwestycji w ludzi poprzez analizę ich efektów.

#### 4.1.4. Kapitał ludzki w rachunkowości

Wszelkie procesy rozwojowe w zakresie kapitału ludzkiego w organizacji są determinowane inwestycjami podjętymi w pracowników. Obejmują one nakłady finansowe i pozafinansowe, mające na celu zwiększenie obecnej oraz przyszłej wartości kapitału ludzkiego<sup>541</sup>. Akumulowanie kapitału ludzkiego odbywa się w odmienny sposób niż inwestycje w pozostałe aktywa przedsiębiorstwa ze względu na podmioty uczestniczące w tym procesie, tj. pracodawcę i pracownika. Różni się również charakter inwestycji, który może być indywidualny lub organizacyjny. Pracownik, pragnąc rozwijać swoje kompetencje, może to robić we własnym zakresie lub z inicjatywy przedsiębiorstwa, które go zatrudnia. Podmioty, które mają na celu zwiększenie wartości kapitału ludzkiego mogą wytworzyć go we własnym zakresie lub zakupić na rynku, poprzez zatrudnienie nowych pracowników<sup>542</sup>.

Jako efektu inwestycji w kapitał ludzki oczekuje się zwrotu w postaci przyszłych korzyści, to należy jednak podkreślić kwestię związaną ze znacznym ryzykiem

---

<sup>539</sup> Ibidem, s. 102.

<sup>540</sup> Ibidem.

<sup>541</sup> Lipka, A. (2010). Inwestycje w kapitał ludzki organizacji w okresie koniunktury i dekonunktury, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa, s. 33-34.

<sup>542</sup> Dobija, D. (2004). Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa, WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa, s. 121; Klonowska-Matynia, M., Szyszka, A. (2017). Efektywność kapitału ludzkiego na przykładzie wybranych obiektów hotelarskich w gminie Mielno, „Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych” Politechnika Koszalińska, vol. 1, nr 20, s. 166.

inwestycyjnym towarzyszącym temu procesowi, ponieważ kapitał ludzki nie stanowi własności organizacji, a jedynie jest wykorzystywany na potrzeby działalności podmiotu. Natomiast, właścicielem kapitału pozostaje pracownik<sup>543</sup>.

W procesie akumulacji kapitału ludzkiego organizacja może zastosować jedną z czterech strategii w zakresie rozwoju, tj.<sup>544</sup>:

- strategię skoncentrowaną na kreacji kultury organizacyjnej, która będzie sprzyjająca integracji i inwestycjom w kapitał ludzki,
- strategię zorientowaną na tworzeniu podstaw do pozyskiwania wykwalifikowanych pracowników na rynku. Strategia ta charakteryzuje się elastycznością w kreowaniu struktury zatrudnienia oraz trudnościami z akumulacją kluczowych kompetencji, których wytworzenie wymaga czasu,
- strategię polegającą na zlecaniu zadań osobom z rynku, u których nie wymaga się szczególnych umiejętności, bez potrzeby tworzenia nowych miejsc pracy dla specjalistów,
- strategię koncentrującą się na osiągnięciu efektu synergii w sferze pozyskiwania i kształtowania wiedzy z kapitału ludzkiego, co wymaga procesu kreacji kultury dzielenia się wiedzą. Oznacza to stworzenie atmosfery otwartej, sprzyjającej wymianie informacji, doświadczeń i pomysłów między pracownikami. Współpraca i dzielenie się wiedzą przyczyniają się do powstania synergii, gdzie całość jest większa niż suma poszczególnych części.

Wybór odpowiedniej strategii w przedsiębiorstwie podyktowany jest jego niepowtarzalnością, możliwościami oraz uwarunkowaniami zewnętrznymi. Specjalistyczność wymaganych kwalifikacji jest odwrotnie proporcjonalna do możliwości pozyskania ich z rynku.

Podstawą inwestycji w kapitał ludzki, mając na uwadze metody ich realizacji, stanowi rozwój poszczególnych elementów tego kapitału. Jako że oprócz aspektów jakościowych inwestycje muszą pozostawać efektywne w rozumieniu ekonomii, opracowano cały szereg wskaźników do pomiaru tej kategorii. Wycena kapitału ludzkiego, ze względu na jakościowy charakter nie należy do łatwych zagadnień. W literaturze<sup>545</sup> odnaleźć można wiele propozycji modeli oraz zestawów wskaźników pomiaru kapitału ludzkiego.

---

<sup>543</sup> Klonowska-Matynia, M., Szyszka, A. (2017). Efektywność kapitału ludzkiego ..., op.cit., s. 166.

<sup>544</sup> Ibidem, s. 166-167; Król, H., Ludwicyński, A. (2006). Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji, PWN, Warszawa, s. 425-426.

<sup>545</sup> Fitz-Enz, J. (2001). Rentowność inwestycji w kapitał ludzki, Oficyna Ekonomiczna, Kraków, s. 101-156; Lewicka, D. (2010). Zarządzanie kapitałem ludzkim w polskich przedsiębiorstwach, Wydawnictwo PWN,

Jak podkreśla G. Michalczuk, w nowoczesnych przedsiębiorstwach, zwłaszcza tych opartych na wiedzy, zauważalne są istotne zmiany charakteryzujące się tym, że aktywa niematerialne (nazywane także artefaktami kapitału intelektualnego) stają się niezwykle istotnym, a coraz częściej kluczowym zasobem. Te niematerialne zasoby jednostki, pozbawione fizycznego czy finansowego wymiaru, stanowią odzwierciedlenie wartości, przyczyniając się do generowania przyszłych korzyści i istotnie wpływając na wartość rynkową przedsiębiorstwa. Jakość i zakres tych aktywów stają się fundamentalnym czynnikiem determinującym nie tylko rzeczywistą wartość przedsiębiorstwa jako partnera rynkowego, zdolność firmy do skutecznego uczestnictwa w konkurencji rynkowej oraz osiągania sukcesów, ale także realne i długoterminowe perspektywy funkcjonowania przedsiębiorstw<sup>546</sup>. Celem rachunkowości jest przekazanie interesariuszom wiernych, porównywalnych oraz rzetelnych informacji na temat podmiotu gospodarczego, które ukażą rzetelny obraz jednostki, niezbędny do podejmowania decyzji gospodarczych. Jednakże, system rachunkowości nie rejestruje informacji niezbędnych do efektywnego zarządzania kapitałem ludzkim<sup>547</sup>.

Rachunkowość jako nauka wiernie odwzorowująca procesy oraz zjawiska nie może nie uwzględniać przemian dokonujących się w otoczeniu gospodarczym. Obecnie dokonują się istotne zmiany społeczno-gospodarcze, których konsekwencją są m.in. trudności w zakresie pomiaru oraz wiarygodnej i kompletnej interpretacji zjawisk ekonomicznych w przedsiębiorstwach. W związku z tym, ukazuje się potrzeba wypracowania adekwatnych metod włączenia elementów kapitału ludzkiego do systemu rachunkowości<sup>548</sup>. Dotychczas znana tradycyjna rachunkowość powinna ująć w kalkulacji nowe narzędzia pomiaru, wyceny i komunikowania kapitału ludzkiego, aby spełniała swój podstawowy cel. Brak takiego pomiaru powoduje niemożność kontroli poszczególnych elementów, a których mierzalność odpowiada za efektywne zarządzanie kapitałem ludzkim oraz brak szczegółowej interpretacji

---

Warszawa, s. 43-45; Łukasiewicz, G. (2009). Kapitał ludzki organizacji. Pomiar i sprawozdawczość, Wydawnictwo PWN, Warszawa, s. 122-123; Klonowska-Matynia, M., Szyszka, A. (2017). Efektywność kapitału ludzkiego ..., op.cit., s. 169-170; Oczkowska, R. (2012). Zarządzanie zasobami ludzkimi w warunkach globalizacji, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków; Dobija, M. (2002). Struktura i koszt kapitału ludzkiego, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, nr 562, s. 59-67; Wyrzykowska, B. (2008). Pomiar kapitału ludzkiego w organizacji, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, Zeszyty Naukowe SGGW, nr 159, s. 159-170; Sienkiewicz, Ł. (red.). (2015). Pomiar kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa – perspektywy badawcze, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, s.10-300.

<sup>546</sup> Michalczuk, G. (2011). Wartość godziwa jako narzędzie pomiaru aktywów niematerialnych w rachunkowości, *Zeszyty naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”*, vol. 688, nr 41, s. 221-229.

<sup>547</sup> Sienkiewicz, Ł. (red.). (2015). Pomiar kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa – perspektywy badawcze. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, s.158-159.

<sup>548</sup> Ibidem.

niezbędnej do podejmowania decyzji ekonomicznych w aspekcie podmiotów gospodarczych<sup>549</sup>. Jak wskazuje G. Michalczuk, przedmiotem oceny są jedynie te aktywa niematerialne, które abstrakcyjnie korespondują z kategorią wartości niematerialnych w dziedzinie rachunkowości. Wartości te, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR) nr 38 dotyczącymi "Wartości niematerialnych", reprezentują identyfikowalne elementy majątku, pozbawione formy fizycznej, wynikające z poniesionych wydatków lub zaciągniętych zobowiązań na pozyskiwanie, rozwijanie, utrzymanie i doskonalenie zasobów niematerialnych przez podmiot gospodarczy. Niemniej jednak, aby uznać je za składnik majątku, muszą one spełnić konkretne warunki, w tym możliwość identyfikacji (wyodrębnienia), wykazywanie kontroli, przewidywane uzyskanie przyszłych korzyści ekonomicznych oraz rzetelne określenie ich wartości<sup>550</sup>.

W celu ulepszenia pomiaru oraz uwzględniania w sprawozdaniach finansowych podmiotów gospodarczych wartości czynnika ludzkiego powstała rachunkowość zasobów ludzkich. Proces został zapoczątkowany w latach 60. XX wieku przez E. Flamontza<sup>551</sup>. Następnie, J.E. Grojer oraz U. Johanson<sup>552</sup> stworzyli koncepcję *Human Resources Costing and Accounting*, która łączy koncepcję rachunkowości kapitału ludzkiego oraz analizę użyteczności. Problematyka rachunkowości kapitału ludzkiego nieustannie stanowi podstawę rozważań wielu autorów na przestrzeni lat<sup>553</sup>. Samo pojęcie „rachunkowość zasobów ludzkich” zostało po raz pierwszy użyte przez R. Brummeta, W. Pylego oraz E. Flamoltza, którzy w roku 1968 stworzyli model składający się z nakładów<sup>554</sup>:

- na utworzenie kapitału ludzkiego,
- na utrzymanie kapitału ludzkiego,
- na wykorzystanie kapitału ludzkiego.

---

<sup>549</sup> Ibidem.

<sup>550</sup> Michalczuk, G. (2011). Wartość godziwa jako narzędzie pomiaru aktywów niematerialnych w rachunkowości..., op. cit., s. 221-229.

<sup>551</sup> Flamontz, E.G. (1985). *Human Resources Accounting*, Jossey-Bass Publishers, Los Angeles.

<sup>552</sup> Grojer, J. E., Johanson, U. (1996). *Human Resource Costing and Accounting*, "Joint Industrial Safety Council", Sztokholm.

<sup>553</sup> Flamholz, E.G., Bullen, M.L., Hua, W. (2002). Human resource accounting: a historical perspective and future implications, "Management Decision" vol. 40, nr 10, s. 947-954.; Bullen, M.L., Eyley, K.A. (2010). Human resource accounting and international developments: implications for measurement of human capital, "Journal of International Business & Cultural Studies", vol. 3, s. 1-16; Saputra, K.A.K., Anggiriawan, P. B., Sanjaya, K. P. W., Jayanti, E. J., Manurung D. (2019). The Role of Human Resource Accounting and the Synergy of Village Government in Village Fund Management, "Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems", vol. 11 nr 11, s. 303-309; Özcan, A. (2022). The Role of Human Resource Accounting in the Business Environment, "Research Anthology on Human Resource Practices for the Modern Workforce", s. 619-635.; Abderraouf, G. (2020). Measuring human resources' value using human resources accounting methods and models, "El-Wahat for Research and Studies Review", vol. 13, nr 2.

<sup>554</sup> Brummet, R.L., Flamholtz, E.G., Pyle, W.C. (1968). Human resource management: a challenge for accountants, "The Accounting Review", vol. 43, nr 2, s. 217-224.



W roku 1973 organizacja *American Accounting Association's Committee* przedstawiła definicję kapitału ludzkiego z perspektywy rachunkowości, wskazując, że jest to proces identyfikacji i pomiaru danych, które dotyczą zasobów ludzkich oraz wykorzystywania tych danych przez zainteresowanych. Celem jest pomiar ekonomicznej wartości personelu, co służy podejmowaniu decyzji<sup>555</sup>. S. Sackmann, E. Flamoltz oraz M. Bullen wskazują na użyteczność rachunkowości zasobów ludzkich dostarczaniu informacji o koszcie oraz wartości kapitału ludzkiego, służących podejmowaniu decyzji w przedsiębiorstwie oraz funkcji motywacyjnej, która przekłada się na skłonność decydentów do skupiania uwagi na kapitale ludzkim<sup>556</sup>.

Na potrzeby wyceny kapitału ludzkiego w rachunkowości powstały trzy modele służące do pomiaru jego wartości, tj.:<sup>557</sup>

- model kosztów zawierający koszty historyczne, koszty pozyskania oraz koszty zastąpienia zasobów ludzkich,
- model wartości kapitału ludzkiego łączy niefinansową wartość z pieniężnym modelem wartości,
- model pieniężny, uwzględniający oczekiwaną wartość wynagrodzenia po zdyskontowaniu.

Każdy ze wskazanych modeli posiada wady, które dotyczą subiektywności oraz niepewności w zakresie jakości wykorzystywanych danych. Zbyt dużo informacji dotyczyło również danych przyszłych, tj. rozmiarów przedsiębiorstwa w przyszłości, wynagrodzeń, liczby pracowników. Próby praktycznego zastosowania tych modeli nie były udane i ostatecznie rozwiązania nie weszły do praktyki gospodarczej<sup>558</sup>.

Kolejne wyniki badań w sferze rachunkowości kapitału ludzkiego datowane są na lata 90. XX wieku, kiedy to wskazano potrzebę poprawy dostępu do informacji odnośnie zasobów ludzkich i podjęto próby usystematyzowania tego problemu pod kątem rachunkowości i sprawozdawczości. Początkowo zaproponowano stworzenie odrębnego, dodatkowego sprawozdania o zasobach ludzkich, które byłoby dokonywane na podstawie wyceny płac z poprzedniego roku oraz umieszczane w aktywach, po stronie należności lub pasywach po

---

<sup>555</sup> American Accounting Association Committee of Accounting for Human Resources. (1973). Report of the Committee on Human Capital Accounting.

<sup>556</sup> Sackmann, S., Flamoltz, E.G., Bullen, M. (1988). Human Resources Accounting: A State of the art. Review, "Journal of Accounting Literature", nr 8, s. 235-264.

<sup>557</sup> Sienkiewicz, Ł. (red.). (2015). Pomiar kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa – perspektywy badawcze. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, s. 160; Jarugowa, A., Fijałkowska, J. (2002). Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym, ODDK, Gdańsk, s. 48.

<sup>558</sup> Sienkiewicz, Ł. (red.). (2015). Pomiar kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa – perspektywy badawcze. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, s. 160.

stronie zobowiązań. Jednakże, ze względu na kwestie związane z interpretacją, ukazano rozwiązanie, które obejmowało<sup>559</sup>:

- bilans kapitału ludzkiego, zawierający wartość inwestycji w aktywa ludzkie,
- rachunek zysków i strat kapitału ludzkiego ujmujący koszty, które nie są inwestycją,
- raport zasobów ludzkich, prezentujący informacje liczbowe w kontekście informacji finansowych, tj. wykształcenie, absencje, fluktuacje.

Rozwiązanie te przyjęło się w szwedzkich przedsiębiorstwach, zatrudniających więcej niż 100 osób oraz w organizacjach publicznych w Finlandii<sup>560</sup>.

Pomiar kapitału ludzkiego umożliwia podmiotom lepsze kontrolowanie procesów zachodzących w przedsiębiorstwie oraz określenie, które z nich nie są efektywne i wymagają wprowadzenia udoskonaleń. Bez tych miar organizacja niechętnie decyduje się na alokację zasobów, nie posiadając pełnej informacji. Ponadto, brak punktu odniesienia powoduje nieprecyzyjne przekazywanie pracownikom oczekiwań dotyczących wyników oraz ustalania norm, które gwarantują wypłacenie prowizji lub nagrody<sup>561</sup>. W sprawozdaniu z kapitału ludzkiego powinny zostać ujęte informacje dotyczące wpływu zarządzania kapitałem ludzkim na realizację celów strategicznych przedsiębiorstwa. Sprawozdanie te, w swojej istocie, nie powinno odbiegać od zasad przypisanych dla całego systemu rachunkowości, tj. porównywalności sprawozdań z różnych okresów, dokładności oraz weryfikowalności zawartych informacji. W podstawowej grupie interesariuszy, zainteresowanych klarowną sprawozdawcą kapitału ludzkiego, można wymienić interesariuszy wewnętrznych (personel, menedżerowie, wspólnicy, właściciele, związki zawodowe oraz interesariuszy zewnętrznych (inwestorzy, akcjonariusze, kontrahenci, dostawcy, podwykonawcy, władze państwowe, władze samorządowe, środowisko polityczne, konkurencja)<sup>562</sup>.

Należy wskazać główne informacje, które w ujęciu zagregowanym stanowią obowiązkowe elementy sprawozdania. Są to takie elementy jak: liczba i struktura zatrudnionych, fluktuacje, kompetencje i umiejętności personelu, motywowanie, wynagrodzenia, przywództwo i zarządzanie karierą<sup>563</sup>.

---

<sup>559</sup> Sienkiewicz, Ł. (red.). (2015). Pomiar kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa – perspektywy badawcze. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, s. 159; Jarugowa, A., Fijałkowska, J. (2002). Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym, ODDK, Gdańsk, s. 51.

<sup>560</sup> Ibidem.

<sup>561</sup> Fitz-Enz, J. (2001). Rentowność inwestycji w kapitał ludzki, Oficyna Ekonomiczna – Dom Wydawniczy ABC, Kraków, s. 17.

<sup>562</sup> Sienkiewicz, Ł. (red.). (2015). Pomiar kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa..., *op. cit.*, s. 160; Frederiksen, J., Westphalen, S. (1998). Human Resource Accounting: Interest and Conflicts, CEDEFOP, Thessaloniki, s. 24.

<sup>563</sup> Ibidem.

Przy czym, informacje te powinny obejmować wszystkich pracowników oraz opierać się na wskaźnikach, które pozwalają spojrzeć na kapitał ludzki z wielu perspektyw. Na koniec powinna zostać zawarta analiza sprawozdań wraz z wnioskami z zakresu trafności doboru danych, zawartości sprawozdania oraz formy. Przy czym forma różni się w zależności, do której grupy interesariuszy należy odbiorca<sup>564</sup>.

Wśród wybranych miar wykorzystywanych w rachunkowości kapitału ludzkiego można wskazać<sup>565</sup>:

- ocena efektywności wykorzystania kapitału ludzkiego,
- ocena rentowności inwestycji (ROI),
- wartość dodana kapitału ludzkiego (HCVA),
- przychód z kapitału ludzkiego (HCRI),
- rentowność kosztów pracy,
- inwestycje w szkolenia,
- udział kosztów szkoleń w kosztach pracy,
- średni koszt szkolenia,
- średnia liczba dni na jednego pracownika,
- zysk brutto na jednego pracownika (PPFTE),
- zysk ze sprzedaży na zatrudnionego pracownika (PFTE),
- ilość kosztów operacyjnych w przeliczeniu na jednego pracownika (CFTE),

Wartym podkreślenia jest fakt, że pomiar kapitału ludzkiego odbywa się przy wykorzystaniu wybranego systemu mierników lub poprzez wskazanie jego wartości w jednostkach pieniężnych, poprzez wycenę. Dyskusji nie podlega aspekt związany z tym, czy należy mierzyć kapitał ludzki, ale raczej to w jaki sposób to precyzyjnie dokonać oraz prawidłowo ująć w sprawozdaniu finansowym.

Sprawozdawczość kapitału ludzkiego nadal od czasów E. Flamontza znajduje się na wczesnym etapie rozwoju w odniesieniu do rachunkowości finansowej, której załączków można szukać już w średniowieczu. Dokonujące się obecnie rewolucyjne zmiany, tj. przejście od gospodarki przemysłowej do gospodarki opartej na wiedzy, tworzą potrzebę przygotowania nowej metody raportowania o zasobach i działalności podmiotu gospodarczego. W literaturze można znaleźć wiele opracowań i modeli systemu raportowania

---

<sup>564</sup> Sienkiewicz, Ł. (red.). (2015). Pomiar kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 160.

<sup>565</sup> Ibidem, s. 160-162; Klonowska-Matynia, M., Szyszka, A. (2017). Efektywność kapitału ludzkiego ...op.cit., s. 170-173; Dobija, M. (2002). Struktura i koszt kapitału ludzkiego, op.cit.; Wyrzykowska, B. (2008). Pomiar kapitału ludzkiego w organizacji, „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, Zeszyty Naukowe SGGW”, nr 159, s. 159-170.

kapitału ludzkiego w sprawozdanych finansowych. Jednakże, tradycyjna rachunkowość nadal koncentruje się na analizie zasobów rzeczowych i finansowych, ignorując kapitał ludzki jako ukryty potencjał przedsiębiorstwa<sup>566</sup>.

#### 4.1.3. Kapitał ludzki w zarządzaniu

Nauki o zarządzaniu i jakości stanowią fundamentalne dziedziny w kontekście efektywnego funkcjonowania organizacji w dynamicznym środowisku biznesowym. Specyfika tych nauk obejmuje szeroki zakres zagadnień, związanych zarówno z efektywnym zarządzaniem zasobami organizacji, jak i utrzymaniem i doskonaleniem jakości w procesach produkcyjnych oraz świadczenia usług. W kontekście specyfiki nauk o zarządzaniu, podejście interdyscyplinarne w zakresie kapitału ludzkiego nabiera szczególnego znaczenia. Wykracza ono poza tradycyjne ramy zarządzania zasobami ludzkimi, rozważając kapitał ludzki jako strategiczny element, który kształtuje kulturę organizacyjną, innowacyjność, a także zdolność adaptacji przedsiębiorstw do zmieniającego się otoczenia. W obliczu dynamicznych zmian na współczesnych rynkach, rozwijanie kapitału ludzkiego staje się nieodłącznym elementem strategii organizacji, które pragną utrzymać się na konkurencyjnym rynku. Nauki o zarządzaniu, w tym zarządzanie zasobami ludzkimi, odgrywają kluczową rolę w formułowaniu podejść i praktyk, które sprzyjają skutecznemu zarządzaniu kapitałem ludzkim. Kapitał ludzki to nie tylko zbiór kompetencji i umiejętności pracowników, lecz również wartości, postaw i wiedzy, które przyczyniają się do osiągnięcia celów organizacyjnych.

W miarę jak gospodarki stają się bardziej oparte na wiedzy i globalizują się, ekonomiczne znaczenie kapitału ludzkiego dla konkurencyjnej przewagi jednostki oraz dla sukcesu gospodarczego krajów staje się bardziej istotne niż kiedykolwiek wcześniej. Inwestycje w kapitał ludzki przynoszą wiele innych korzyści nieekonomicznych, takich jak poprawa stanu zdrowia, zwiększone dobre samopoczucie osobiste i większa spójność społeczna. Te szersze korzyści są postrzegane jako równie istotne, jeśli nie większe niż korzyści ekonomiczne w postaci wyższych zarobków i wzrostu gospodarczego.

Zdając sobie sprawę z tych szerszych korzyści, OECD stopniowo rozszerzało swoją definicję kapitału ludzkiego. W raporcie OECD opublikowanym w 1998 roku kapitał ludzki został zdefiniowany jako "wiedza, umiejętności, kompetencje i inne ekonomicznie istotne cechy posiadane przez ludność w wieku produkcyjnym"<sup>567</sup>. Późniejszy raport zdefiniował

---

<sup>566</sup> np. Nakonieczny, J. (2018). Raportowanie aktywów i kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa - studium przypadku, „Marketing i Rynek”, nr 9, s. 673–688.

<sup>567</sup> OECD. (1998). Education at a Glance, Centre for Educational, Research and Innovation, s. 24.

kapitał ludzki jako "wiedzę, umiejętności, kompetencje i cechy zakorzenione w jednostkach, które ułatwiają tworzenie dobrobytu osobistego, społecznego i ekonomicznego"<sup>568</sup>. Definicja OECD obejmuje różne umiejętności i kompetencje nabyte poprzez naukę i doświadczenie, ale może także obejmować zdolności wrodzone. Niektóre aspekty motywacji i zachowania, a także zdrowie fizyczne, emocjonalne i psychiczne jednostek, są również uważane za kapitał ludzki w tej szerszej definicji<sup>569</sup>.

Podstawowym założeniem teorii kapitału ludzkiego jest powszechne inwestowanie w rozwój jednostek, zwłaszcza poprzez wkład w edukację i podnoszenie kwalifikacji pracowników. Jak zaznacza A. Oleksiuk, zasób ten nie jest determinowany genetycznie przez cechy danej populacji, natomiast można go rozszerzać poprzez różnorodne inwestycje w ludzi, czyli poprzez różnego rodzaju działania mające wpływ na przyszły dochód, zarówno w formie pieniężnej, jak i fizycznej. Poszerzanie zasobów kapitału ludzkiego obejmuje świadczenie usług związanych z opieką zdrowotną, ulepszanie standardów żywności, szkolenia i doskonalenie zawodowe w trakcie zatrudnienia, kształcenie w systemie edukacji narodowej, zdobywanie i gromadzenie informacji dotyczących sytuacji firm oraz perspektyw zawodowych, a także przemieszczanie się ludności<sup>570</sup>.

Proces formułowania teorii kapitału ludzkiego to ciąg powiązanych sukcesywnych przekształceń koncepcji zdolności ludzkich: siła robocza - zasób pracy - zasób ludzki - kapitał ludzki. Warto zauważyć, że nadal brakuje jednolitego poglądu na definicję każdego ogniwa w powyższym łańcuchu.

W analizie kapitału ludzkiego T.W. Schultz zauważył, że wiele aspektów, tradycyjnie postrzeganych jako konsumpcja, faktycznie stanowi formy inwestycji w ten rodzaj kapitału. Autor wyróżnił zwłaszcza wydatki związane z edukacją, opieką zdrowotną oraz wewnętrznymi migracjami w poszukiwaniu lepszych możliwości zatrudnienia. W ramach tej kategorii uwzględniono także czas wolny poświęcany na rozwijanie wiedzy i umiejętności, uwzględniając zarówno koszty alternatywne studentów, którzy angażują się w proces nauki, jak i pracowników, którzy inwestują w rozwój zawodowy w miejscu pracy. Argumentem za takim postępowaniem jest fakt, że tego rodzaju inwestycje w doskonalenie kapitału ludzkiego

---

<sup>568</sup> OECD. (2001). *The well-being of nations: The role of human and social capital*, s. 12.

<sup>569</sup> OECD. (2011). *Education at a Glance*, Centre for Educational, research and Innovation.

<sup>570</sup> Oleksiuk, A. (2009). Inwestowanie w kapitał ludzki w Polsce, *Economicus*, Szczecin, s. 9; Butkiewicz-Schodowska, A. (2015). Kapitał ludzki we współczesnym zarządzaniu przedsiębiorstwami, „Współczesne Problemy Ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka”, nr 11, s. 115-123.

mogą przyczynić się do wzrostu produktywności i wpłynąć na realne zarobki pracowników<sup>571</sup>.

T.W. Schultz podkreślał, że inwestycje w kapitał ludzki mogą skutkować zarówno wzrostem dochodów biednych jednostek, jak i wspierać rozwój poszczególnych państw. Jego przekonanie opiera się na idei, że rozpowszechnianie oraz podniesienie standardów edukacji, zapewnienie dostępu do opieki zdrowotnej, co prowadzi do wydłużenia życia i aktywności społeczeństwa, a także wkład w wychowanie i rozwój dzieci poprzez różne środki (takie jak opieka rodziców, instytucje wspierające wychowanie, jak żłobki i przedszkola), programy wczesnego nauczania, oraz inicjatywy z zakresu opieki zdrowotnej i żywienia dzieci, stanowią obiecujący sposób na poprawę sytuacji materialnej ludności w krajach słabo rozwiniętych<sup>572</sup>.

Idea teorii kapitału ludzkiego nie była nowa, jednakże, G.S. Becker jako pierwszy zwrócił uwagę na fakt podobieństwa między kapitałem ludzkim a fizycznymi środkami produkcji. Porównanie kapitału ludzkiego do fizycznych środków produkcji sugeruje, że inwestowanie w rozwój kapitału ludzkiego, poprzez edukację, szkolenia i rozwijanie umiejętności pracowników, może przynieść korzyści podobne do inwestycji w maszyny czy fabryki. G.S. Becker wprowadził podział kapitału ludzkiego na ogólny i specyficzny. Według Autora podział ten jest niezbędny w celu właściwego zarządzania kapitałem ludzkim przedsiębiorstwa. Do kapitału ogólnego można przypisać np. znajomość procesu, który jest stosowany w różnych podmiotach gospodarczych, natomiast kapitałem specyficznym będzie znajomość procesu, który jest stosowany w konkretnym podmiocie<sup>573</sup>.

G.S. Becker rozwinął teorię kapitału ludzkiego, wprowadzając koncepcję inwestowania w kapitał ludzki jako alokacji zasobów. W tym kontekście, alokacja zasobów obejmuje aktywności takie jak zdobywanie doświadczenia w miejscu pracy, uczestnictwo w systemie edukacji, korzystanie z opieki medycznej oraz pozyskiwanie informacji dotyczących funkcjonowania systemu gospodarczego<sup>574</sup>.

---

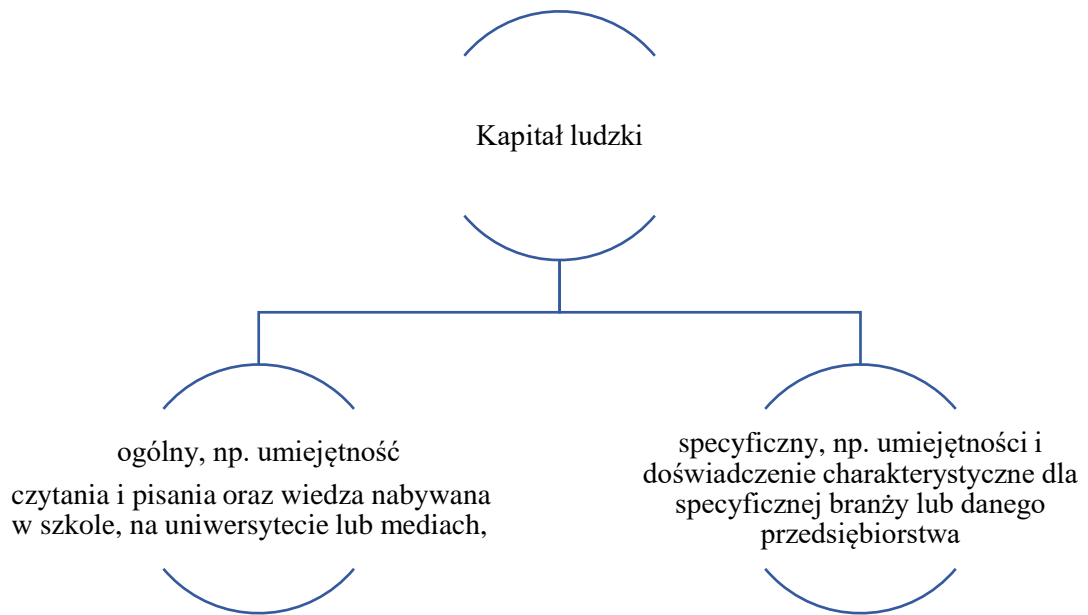
<sup>571</sup> Schultz, T.W. (1961). Investment in Human Capital, "The American Economic Review", vol. 51, nr 1, s. 1-17.

<sup>572</sup> Sobczak, A. (2018). Teoria kapitału ludzkiego - konteksty edukacji i rynku pracy, „Przegląd Pedagogiczny” vol. 21, nr 2, s. 273-283.

<sup>573</sup> Becker, G.S. (1962). Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis, "Journal of Political Economy", vol. 70 nr 5, s. 9-49; Łukaszewicz, G. (2009) Kapitał ludzki organizacji. Pomiar i sprawozdawczość, PWN, Warszawa, s. 19.

<sup>574</sup> Becker G.S. (1962). Investment in human capital: A theoretical analysis, "Journal of Political Economy", nr 70, s. 9-49.

Rysunek 4.4. Podział kapitału ludzkiego według G.S. Beckera



Źródło: opracowanie własne na podstawie Szopik-Depczyńska, K., Korzeniewicz, W. (2011). Kapitał ludzki w modelu wartości przedsiębiorstwa, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 24, s. 179.

Oddziaływanie alokacji zasobów przekłada się na przyszłe realne zarobki, a różne formy inwestycji w kapitał ludzki mają zróżnicowany wpływ na poziom dochodów i wzorce konsumpcji. Niemniej jednak, wszystkie te formy inwestycji przyczyniają się do rozwijania psychicznych i fizycznych umiejętności jednostek, co skutkuje wzrostem ich rzeczywistego wynagrodzenia za pracę. G.S. Becker zaznaczył również, że rosnące znaczenie wiedzy i technologii decyduje coraz bardziej o wzroście gospodarczym. W związku z tym, analiza i modele, uwzględniające kapitał ludzki, stanowią cenne narzędzia do zrozumienia i wyjaśnienia kwestii związanych z rozwojem gospodarczym<sup>575</sup>. Dodatkowo, G.S. Becker udowodnił, że wraz z wydłużającym się stażem pracy, wzrost wynagrodzeń pracowników postępuje coraz wolniej. Ponadto, bezrobocie w danej grupie społecznej jest tym niższe, im bardziej wyszkoleni są jej członkowie. Wskazał również na istnienie dwóch głównych rodzajów szkoleń: ogólnego i specjalistycznego. W ramach pierwszego typu szkoleń pracownik zdobywa uniwersalne umiejętności, które mogą być wykorzystane w różnych przedsiębiorstwach. Finansowanie tego rodzaju szkoleń powinno być odpowiedzialnością samej osoby zatrudnionej, jako że to ona czerpie największe korzyści z nowo nabytych zdolności. Natomiast szkolenie specjalistyczne umożliwia pracownikowi zdobycie "unikalnych" umiejętności przydatnych wyłącznie w konkretnym przedsiębiorstwie. Z tego

<sup>575</sup> Becker G.S. (1962). Investment in human capital..., op. cit.

powodu koszty tego rodzaju szkoleń powinny być pokrywane przez pracodawcę, który jest głównym beneficjentem tak zdobytych umiejętności<sup>576</sup>.

Tabela 4.2. Model kapitału ludzkiego według T.H. Davenporta

		<i>Kapitał ludzki</i>		
ZDOLNOŚCI, w tym:	biegłość w wykonywaniu czynności, które mają związek z pracą			
Wiedza	zasób posiadanych informacji oraz możliwość jej przyswajania	+	*	*
Talent	Wrodzona predyspozycja do wykonania konkretnego zadania			
Zręczność	umiejętne wykorzystanie potrzebnych metod oraz środków			
		ZACHOWANIE, tj. aktywność jednostki, która przyczynia się do finalizacji zadania	WYSIŁEK, tj. wykorzystanie posiadanych zasobów fizycznych	CZAS, tj. zasób kontrolowany przez jednostkę, niezbędny do wykonania określonej pracy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Davenport T.H. (1999). Human Capital: What It Is and Why People Invest It, Jossey-Bass Publishers, San Francisco; Łukaszewicz, G. (2009) Kapitał ludzki organizacji. Pomiar i sprawozdawczość... op. cit., s. 19-20

T. Davenport natomiast zdefiniował pojęcie kapitału ludzkiego poprzez opisanie elementów, które wchodzi w jego skład, np. zdolności, zachowanie, czas oraz wysiłek, co pozwoliło na przedstawienie definicji w postaci wzoru matematycznego<sup>577</sup>:

$$\text{Kapitał ludzki} = (\text{zdolności} + \text{zachowanie}) \cdot \text{wysiłek} \cdot \text{czas}$$

Zdolności stanowią biegłość w wykonywaniu czynności, które mają związek z pracą. Są determinowane przez wiedzę, talent oraz zręczność. Wiedza to zasób posiadanych informacji oraz możliwość jednostki do jej przyswajania. Talent wywodzi się z wrodzonych

<sup>576</sup> Sobczak, A. (2018). Teoria kapitału ludzkiego - konteksty edukacji i rynku pracy, „Przegląd Pedagogiczny” vol. 21, nr 2, s. 273-283.

<sup>577</sup> Davenport, T.H. (1999). Human Capital, „Management Review”, vol. 88, nr 11, s. 37-42; Szopik-Depezyńska, K., Korzeniewicz, W. (2011). Kapitał ludzki w modelu wartości przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 179.



predyspozycji do wykonania konkretnego zadania. Natomiast zręczność stanowi umiejętność wykorzystania metod oraz środków, które są używane w procesie pracy<sup>578</sup>.

Zachowanie wskazuje na rodzaj aktywności jednostki przyczyniający się do finalizacji wykonanego zadania. Zdolność i zachowanie są zwielokrotniane przez wysiłek, który zostaje ponoszony na rzecz ich rozwijania. Wysiłek to wykorzystanie posiadanych zasobów fizycznych w umyślny sposób, przy czym, to jednostki decydują, w jaki sposób ułożą swój kapitał ludzki. Czas jest składnikiem nieucieleśnionym w człowieku, jednakże jego wystąpienie we wzorce podyktowane jest pojęciem kontroli, jaką nad nim sprawuje jednostka<sup>579</sup>.

Ponadto, badacze w definiowaniu kapitału ludzkiego zwracają szczególną uwagę na takie aspekty jak<sup>580</sup>:

- wiedza, która stanowi całokształt wiarygodnych informacji oraz umiejętności do ich wykorzystania. Informacja stanowi źródło wiedzy, a na jej odbiór wpływ mają okoliczności oraz doświadczenia pracownika<sup>581</sup>;
- kompetencje, tj. chęci, wiedza, komunikatywność, kwalifikacje, doświadczenie oraz wykształcenie<sup>582</sup>. Określane są jako umiejętności w zakresie rozwoju, koordynacji i stosowania zasobów służących realizacji zadań i osiągnięcia celów podmiotów gospodarczych<sup>583</sup>. Dzięki kompetencjom możliwe jest również wskazanie zakresu obowiązków oraz uprawnień w przedsiębiorstwie<sup>584</sup>;
- umiejętności, które wskazują na możliwość wykonania czynności, czyli na praktyczną zdolność do wykonania działania<sup>585</sup>;
- know-how, które oznacza pakiet informacji praktycznych, wynikających z doświadczenia i badań, które są<sup>586</sup>:
  - niejawne, czyli nie są powszechnie znane lub łatwo dostępne;

---

<sup>578</sup> Davenport T.H. (1999). *Human Capital: What It Is and Why People Invest It*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco; Łukaszewicz, G. (2009) *Kapitał ludzki organizacji. Pomiar i sprawozdawczość...* op. cit., s. 19-20.

<sup>579</sup> Ibidem.

<sup>580</sup> Szopik-Depczyńska, K., Korzeniewicz, W. (2011). *Kapitał ludzki w modelu wartości przedsiębiorstwa...* op. cit., s. 181-182; Sopińska, A. (2010). *Wiedza jako strategiczny zasób przedsiębiorstwa. Analiza i pomiar kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*. Oficyna Wyd. SGH, Warszawa, s. 116.

<sup>581</sup> Stefanowicz, B. (2004). *Informacja*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa, s. 123.

<sup>582</sup> Brózda, J., Marek, S. (2008). *Zasoby i ich znaczenie w działalności przedsiębiorstwa*, [w:] Marek, S., Białasiewicz, M. (red.) *Podstawy nauki o organizacji*, PWE, Warszawa, s. 130.

<sup>583</sup> Głuszek, E. (2004). *Zarządzanie zasobami niematerialnymi przedsiębiorstwa*, Akademia Ekonomiczna, Warszawa, s. 28.

<sup>584</sup> Czerniachowicz, B., Szczepkowska, M. (2008). *Gospodarowanie zasobami niematerialnymi*, [w:] Marek, S., Białasiewicz, M. (red.) *Podstawy nauki o organizacji*, PWE, Warszawa, s. 221.

<sup>585</sup> Ibidem.

<sup>586</sup> Rozporządzenie Komisji (UE) nr 316/2014 z dnia 21 marca 2014 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień o transferze technologii.

- istotne, czyli ważne i użyteczne z punktu widzenia wytwarzania produktów objętych umową;
- zidentyfikowane, czyli opisane w wystarczająco zrozumiały sposób, aby można było sprawdzić, czy spełniają kryteria niejawności i istotności;
- kultura, która stanowi wspólny dla całej organizacji rdzeń wartości<sup>587</sup>. Przez pojęcie kultury rozumie się system wartości, norm społecznych oraz założeń, które stanowią podstawę zachowań pracowników w organizacji, mając na uwadze realizację przyjętych celów<sup>588</sup>. Doświadczenia grupowe i ustalanie, które z nich są właściwe do kontynuowania stanowi podstawę tworzenia kultury<sup>589</sup>;
- wartości, tj. aspekty wyróżniające grupę jednostek wpływających na efekty działań na zasadzie określenia, czy działanie te ma charakter właściwy, czy też nie<sup>590</sup>. Kształtuje się je poprzez dominujące założenia kulturowe z danej społeczności o podłożu światopoglądowym lub filozoficznym, a ukazują stosunek członków organizacji do świata i życia<sup>591</sup>;
- relacje, które ukazują umiejętność dzielenia się wiedzą oraz zaufanie, które tworzą dodatkową wartość dla organizacji<sup>592</sup>;
- motywacja, która stanowi chęci do działania, połączone z predyspozycjami osobowościowymi w sferze wybranych zachowań oraz skłonność do etycznego postępowania<sup>593</sup>;
- postawy, które świadczą o wykorzystaniu własnych umiejętności do osiągnięcia celów, założonych przez przedsiębiorstwo<sup>594</sup>;
- zręczność intelektualna, ukazująca innowacyjność, przedsiębiorczość, zdolność do zmian oraz naśladowania<sup>595</sup>;

<sup>587</sup> Skuza, B. (2003). Zarządzanie kapitałem intelektualnym na przykładzie Grupy Skania, [w:] Wawrzyniak, B. (red.) Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa, s. 202.

<sup>588</sup> Sikorski, C. (1999). Zachowania ludzi w organizacji, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 235.

<sup>589</sup> Czerniachowicz, B., Szczepkowska, M. (2008). Gospodarowanie zasobami niematerialnymi..., op. cit., s. 225.

<sup>590</sup> Rybałtowska, A., Zyń, E. (2003). Nowe koncepcje pomiaru kapitału intelektualnego, [w:] Dobija, D. (red) Pomiar i rozwój kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa, Polska Fundacja Promocji Kadr – Zarząd, Warszawa, s. 121.

<sup>591</sup> Sikorski, C. (2002). Kultura organizacyjna, C.H. Beck, Warszawa, s. 8.

<sup>592</sup> Rybałtowska, A., Zyń, E. (2003). Nowe koncepcje pomiaru kapitału intelektualnego..., op. cit., s. 120-121.

<sup>593</sup> Bratnicki, M. (red.), Strużyna, J. (2001). Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice, s. 70.

<sup>594</sup> Szopik-Depczyńska, K., Korzeniewicz, W. (2011). Kapitał ludzki w modelu wartości przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 184.

<sup>595</sup> Bratnicki, M., Strużyna, J. (2001). Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny..., op. cit., s. 70.

- przywództwo będące pomostem między kapitałem ludzkim a strukturalnym, z podkreśleniem, że stanowi część obu<sup>596</sup>.

Na podstawie dostępnych informacji można wywnioskować, że teoria kapitału ludzkiego porusza szereg kwestii związanych z wartością jednostki, szczególnie w kontekście rozwoju gospodarczego i postępu społecznego. Istotną rolę w tej teorii odgrywa wszechstronne kształcenie, które stanowi reakcję na dynamiczne zmiany współczesnej rzeczywistości, a każdy postęp jest rezultatem konkretnych działań i nakładów inwestowanych w jednostkę. Koncepcja kapitału ludzkiego wpisuje się w funkcjonalizm strukturalny, zakładający, że edukacja ma wspomagać równowagę w systemie społecznym. Podkreśla się także kluczową rolę edukacji w kontekście procesu zmiany społecznej, zwłaszcza o znaczeniu ekonomicznym<sup>597</sup>.

C. Hurn podkreśla, że zwolennicy teorii kapitału ludzkiego są przekonani, iż związek między osiągnięciami edukacyjnymi a status zawodowy cechuje się racjonalnością. Według założeń tej teorii, fakt, że niektórzy ludzie utrzymują się na niższych szczeblach hierarchii zawodowej, tłumaczy się ich "deficytem kwalifikacji" lub "deficytem psychologicznym". Z tego powodu, zgodnie z tą logiką, nierówności społeczne nie wynikają ze struktury społecznej, ale są efektem indywidualnych atrybutów jednostek i grup<sup>598</sup>.

Przyjęte założenia teorii kapitału ludzkiego są punktem krytyki z uwagi na ich niedostateczne uwzględnienie niedoskonałości systemów oraz pominięcie aspektów nierówności społecznych wynikających z różnic w pochodzeniu społecznym, a w konsekwencji z różnym kapitałem ekonomicznym, społecznym i kulturowym jednostek. Wskazuje się, że głównym zarzutem wobec tej teorii jest przenoszenie na jednostkę odpowiedzialności za dostęp do edukacji, znalezienie zatrudnienia i wkład w rozwój społeczeństwa, co sugeruje, że brak sukcesów jednostki jest wynikiem jej własnych zaniedbań<sup>599</sup>.

Teorię kapitału ludzkiego krytykuje się również za skupienie się na dominującej roli jednego z jej twórców, Schultza, który bagatelizował znaczenie wielu motywujących czynników, takich jak satysfakcja z poszerzania umiejętności czy osiągnięcie osobistych celów i ambicji. Znaczącym zarzutem pod adresem tej teorii jest także jej redukcjonistyczne traktowanie jednostek jako "towarów" lub "środków produkcji", co prowadzi do

<sup>596</sup> Rybałtowska, A. Zyń, E. (2003). Nowe koncepcje pomiaru kapitału intelektualnego..., op. cit., s. 120-121.

<sup>597</sup> Jarecki, W. (2003). Koncepcja kapitału ludzkiego. [w:] Kopycińska, D. (red.) Kapitał ludzki w gospodarce, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 33.

<sup>598</sup> Sobczak, A. (2018). Teoria kapitału ludzkiego - konteksty edukacji i rynku pracy..., op. cit., s. 288.

<sup>599</sup> Russell, C. (2013). Human Capital Theory. [w:] Ainsworth, J. (red.), Sociology of Education: An A-to-Z Guide, SAGE Publications, Los Angeles, s. 368.

dehumanizacji pracowników. Początkowy opór ze strony środowiska akademickiego wynikał z moralnych obaw związanych z traktowaniem jednostek jako zbywalnych jednostek czy maszyn. Krytyka teorii kapitału ludzkiego koncentruje się również na braku wyjaśnień dla zjawisk takich jak niepełne zatrudnienie osób wysoko wykwalifikowanych czy spowolnienie wzrostu gospodarczego, pomimo zwiększonego uczestnictwa w szkoleniach i edukacji. Wydaje się, że główne postulaty teorii, zakładające korzyści z inwestycji w edukację i pozytywną korelację między poziomem wykształcenia a wzrostem gospodarczym, nie zawsze znajdują potwierdzenie w rzeczywistości. Przykładem są obecne zjawiska, takie jak przededukowanie społeczeństwa czy inflacja dyplomów akademickich, związane z demokratyzacją edukacji, szczególnie na poziomie szkolnictwa wyższego<sup>600</sup>.

#### 4.2. Skala i dynamika akumulacji kapitału ludzkiego w Polsce

Akumulacja kapitału ludzkiego to proces, w którym społeczeństwo, instytucje edukacyjne i przedsiębiorstwa podejmują działania mające na celu rozwijanie kompetencji i kwalifikacji pracowników. Inwestycje te obejmują edukację formalną, szkolenia zawodowe, zdobywanie doświadczenia zawodowego i rozwijanie umiejętności interpersonalnych.

W literaturze wyróżnia się następujące rodzaje inwestycji w kapitał ludzki<sup>601</sup>:

- inwestycje związane z formułowaniem i redefiniowaniem strategii personalnych, które wyznaczają orientacje inwestycji w kapitał ludzki,
- inwestycje w szkolenia, w tym nakłady na przygotowanie procesu, określenie i zarządzanie poziomem ryzyka inwestycyjnego, reformę procesów inwestycyjnych,
- inwestycje w zarządzanie wiedzą, którego celem jest kreacja systemu pozyskiwania, gromadzenia, ochrony, rozwoju i wykorzystania wiedzy w podmiocie,
- inwestycje z zakresu marketingu personalnego, które są zorientowane na pozyskiwanie talentów,
- inwestycje retencyjne, których zadaniem jest zatrzymanie i zwiększenie lojalności personelu,
- inwestycje zorientowane na poprawę warunków pracy oraz usunięcie czynników szkodliwych,

---

<sup>600</sup> Sobczak, A. (2018). Zjawisko przededukowania i inflacji dyplomu akademickiego – na przykładzie społeczeństwa amerykańskiego, „Studia Edukacyjne”, nr 49, s. 431-445; Sobczak, A. (2018). Teoria kapitału ludzkiego - konteksty edukacji i rynku pracy..., op. cit., s. 289.

<sup>601</sup> Lipka, A. (2010). Inwestycje w kapitał ludzki organizacji w okresie koniunktury i dekonunktury, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa, s. 130-155; Klonowska-Matynia, M., Szyszka, A. (2017). Efektywność kapitału ludzkiego ...op.cit., s. 168.

- inwestycje w rozwój szkoleń z coachingu,
- inwestycje w zakresie rozwoju przedsiębiorczości,
- inwestycje zorientowane na wzrost kreatywności zespołów,
- inwestycje związane ze zwiększeniem kultury organizacyjnej,
- inwestycje w opiekę medyczną, która ogranicza deprecjację biologiczną kapitału ludzkiego,
- inwestycje umożliwiające organizacji przestrzeni w ramach praca-życie, zwiększające jakość życia.

Wszystkie wymienione aspekty świadczą o szerokim spektrum działań w zakresie rozwoju kapitału ludzkiego. Jednakże, wiodące pozostają działania obejmujące umiejętności, poszerzanie wiedzy, pozyskiwanie talentów, zdrowie, osobowość oraz postawy.

Mając na uwadze powyższe, warto zwrócić uwagę na rolę edukacji w tym procesie. Zarówno szkolnictwo podstawowe, jak i szkolnictwo wyższe, odgrywają kluczową rolę w budowaniu fundamentów wiedzy i umiejętności. Jednakże akumulacja kapitału ludzkiego nie kończy się na formalnych etapach edukacyjnych, istotne jest również ciągle doskonalenie się pracowników poprzez kursy doskonalące, szkolenia branżowe oraz udział w projektach badawczych.

Globalizacja, postęp technologiczny i zmieniające się potrzeby gospodarki wymagają elastyczności ze strony pracowników. Dlatego kluczową kwestią staje się rozwijanie umiejętności, które umożliwiają szybką adaptację do nowych warunków, unikanie utraty zatrudnienia i tworzenie nowych możliwości zawodowych. Podkreślenie znaczenia akumulacji kapitału ludzkiego w dzisiejszym świecie jest kluczowe dla osiągnięcia zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Inwestowanie w rozwój pracowników przynosi korzyści zarówno jednostkom, jak i społeczeństwu, tworząc fundamenty do osiągnięcia sukcesu w dynamicznym i konkurencyjnym otoczeniu.

Analiza dynamiki liczby osób według poziomu wykształcenia w Polsce w latach 2004-2020 rzuca światło na istotne zmiany w strukturze edukacyjnej społeczeństwa oraz wnosi istotne wnioski dotyczące wyzwań edukacyjnych i zawodowych (Tabela 4.3.). W pierwszym rzędzie, obserwowany jest stabilny wzrost liczby osób z wyższym wykształceniem, co sugeruje pozytywny trend w zakresie dostępności do szkolnictwa wyższego i rosnącej świadomości społecznej co do znaczenia edukacji. W roku 2004 odsetek osób z wyższym wykształceniem wynosił 12 %, a w 2020 roku wzrósł do 132 %, co potwierdza dynamiczny rozwój uczestnictwa obywateli w szkolnictwie wyższym w Polsce.

Grupa z wykształceniem średnim ogólnokształcącym wykazuje pewne zmiany - choć rosła do 2015 roku, późniejszy spadek w 2020 roku może sygnalizować zmiany wymagań rynku pracy i preferencji edukacyjnych. Wzrost liczby osób z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym wskazuje na zwiększone zapotrzebowanie na pracowników o średnich kwalifikacjach na rynku pracy. W ciągu ostatnich 16 lat odsetek tej grupy wzrósł z 1 % w roku 2004 do 6 % w roku 2020.

Tabela 4.3. Dynamika liczby osób według poziomu wykształcenia w Polsce w latach 2004-2020 (2003=100) według BAEL

Rok	wyższe	policealne oraz średnie zawodowe	średnie ogólnokształcące	zasadnicze zawodowe	gimnazjalne, podstawowe i niższe
2004	12%	1%	6%	-1%	-4%
2005	21%	3%	10%	-3%	-7%
2006	29%	5%	14%	-4%	-10%
2007	36%	4%	17%	-5%	-12%
2008	43%	3%	18%	-4%	-15%
2009	56%	3%	19%	-5%	-18%
2010	64%	2%	18%	-9%	-22%
2011	72%	2%	16%	-8%	-24%
2012	82%	2%	16%	-8%	-27%
2013	90%	2%	16%	-9%	-30%
2014	100%	1%	15%	-10%	-32%
2015	105%	3%	13%	-10%	-34%
2016	108%	4%	9%	-11%	-37%
2017	116%	4%	9%	-12%	-40%
2018	121%	4%	9%	-13%	-43%
2019	127%	4%	9%	-15%	-45%
2020	132%	6%	7%	-16%	-47%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Aktywność ekonomiczna ludności w wieku 15 i więcej lat według BAEL na lata 2003-2020, Bank Danych Lokalnych, GUS.

Z drugiej strony, obserwowany spadek liczby osób z zasadniczym wykształceniem zawodowym sygnalizuje wyzwania związane z utrzymaniem konkurencyjności tego poziomu wykształcenia na rynku pracy. W 2020 roku odsetek osób z tym wykształceniem wyniósł -16 %, co wskazuje na potrzebę reformy edukacji zawodowej. Najbardziej widoczny jest jednak wysoki, systematyczny spadek w kategorii osób z wykształceniem gimnazjalnym, podstawowym i niższym. W ciągu ostatnich 16 lat odsetek tej grupy spadł o 47%. Podsumowując, obserwowane zmiany w strukturze wykształcenia w Polsce sugerują potrzebę dostosowywania systemu edukacyjnego do zmieniających się potrzeb rynku pracy oraz

bardziej efektywnego promowania kształcenia zawodowego. Jednakże, w sytuacji rosnącego dostępu do edukacji, logiczne wydaje się „wyparcie” niższych poziomów wykształcenia, wyższymi.

Tabela 4.4. Wskaźnik zatrudnionych według poziomu wykształcenia w Polsce w poszczególnych grupach w latach 2003-2020 według BAEL (%)

<i>Rok</i>	<i>wyższe</i>	<i>policealne oraz średnie zawodowe</i>	<i>średnie ogólnokształcące</i>	<i>zasadnicze zawodowe/branżowe</i>	<i>gimnazjalne, podstawowe i niepełne podstawowe</i>
2003	73,7	57,4	36,8	52,4	17,8
2004	73,3	56,5	36,3	52,8	17,3
2005	73,8	57,2	35,9	53,6	16,9
2006	74,9	58,7	36,7	54,8	16,8
2007	76,0	61,0	38,7	57,1	17,7
2008	77,0	62,3	41,2	59,6	17,9
2009	77,3	61,3	41,9	58,5	17,1
2010	76,4	60,9	41,4	56,8	16,1
2011	75,9	61,0	41,1	56,3	16,0
2012	75,5	60,5	41,7	54,9	15,7
2013	75,6	59,6	42,2	53,7	14,9
2014	76,5	59,7	43,9	54,3	14,8
2015	77,2	59,9	44,2	54,6	15,1
2016	77,8	60,8	45,8	54,4	14,6
2017	78,2	60,6	47,5	54,7	14,8
2018	78,8	60,0	49,2	54,3	14,9
2019	78,6	59,6	49,9	53,2	15,6
2020	78,2	58,6	49,3	52,9	15,3

Wskaźnik zatrudnienia - procentowy udział pracujących danej kategorii w ogólnej liczbie ludności danej kategorii, wyróżnionej ze względu na poziom wykształcenia. Informacje o wykształceniu ilustrują poziom wykształcenia ukończonego.

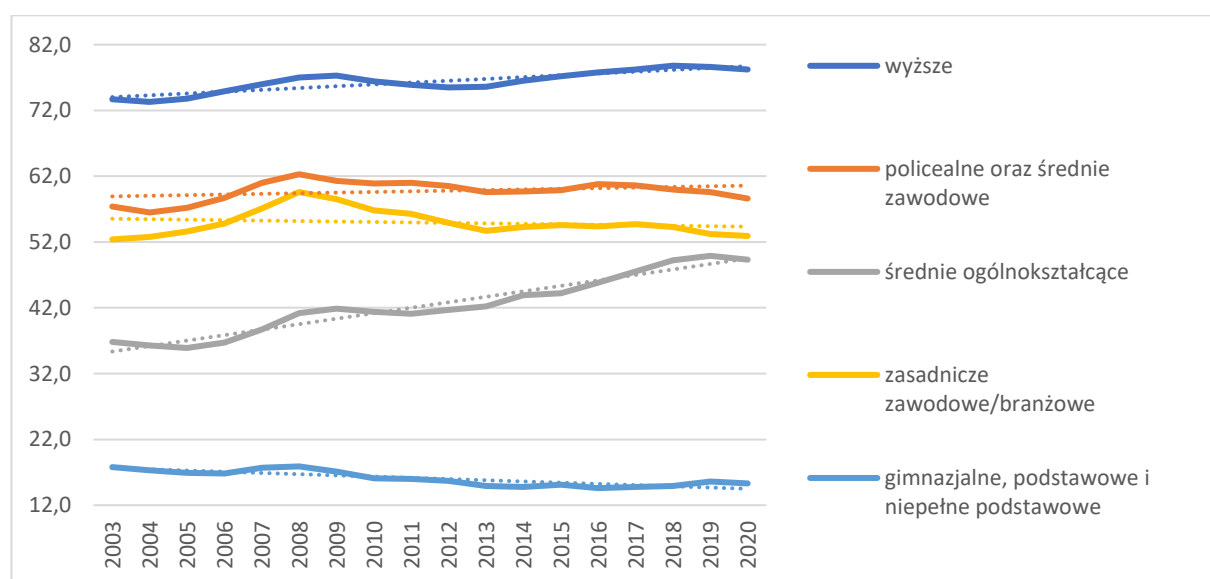
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rynek pracy na lata 2003-2020, Bank Danych Lokalnych, GUS.

Dane uwidaczniają istotną zależność między poziomem wykształcenia a zatrudnieniem, z wyższym wykształceniem jako kluczowym czynnikiem zwiększającym skuteczność w znajdowaniu pracy (Tabela 4.4.). Analizując zatrudnionych według poziomu wykształcenia zauważalne staje się, iż osoby z wyższym wykształceniem z największą skutecznością znajdują pracę (73,7 % w roku 2003 oraz 78,2 % w roku 2020). To sugeruje, że rynek pracy bardziej wartościuje wyższe wykształcenie i umiejętności specjalistyczne. Wzrost odsetka zatrudnionych w grupie osób z wyższym wykształceniem może być rezultatem rosnącego znaczenia umiejętności specjalistycznych i zaawansowanego wykształcenia w dzisiejszym dynamicznym rynku pracy.

Grupą, której najtrudniej jest znaleźć zatrudnienie, stanowią osoby z wykształceniem gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym (17,8 % w roku 2003 oraz 15,3 %

w roku 2020). Może to wynikać z wyższych oczekiwań rynku pracy co do poziomu wykształcenia oraz bardziej specjalizowanych umiejętności. Pomimo zmian w gospodarce i na rynku pracy, tendencja utrzymania się na podobnym poziomie w każdej grupie wykształcenia jest zauważalna. Wskazuje to na pewną stałość w relacji między poziomem wykształcenia a zatrudnieniem w badanych latach. Wyjątek stanowi grupa zatrudnionych z wykształceniem ogólnokształcącym, która na przestrzeni lat wykazuje tendencję znacząco rosnącą (36,8 % w roku 2003 oraz 49,3 % w roku 2020).

Wykres 4.1. Wskaźnik zatrudnionych według poziomu wykształcenia w Polsce w poszczególnych grupach w latach 2003-2020 według BAEL (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rynek pracy na lata 2003-2020, Bank Danych Lokalnych, GUS.

Trudności w znalezieniu zatrudnienia dla osób z wykształceniem gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym mogą stanowić wyzwanie społeczne i ekonomiczne. Wymaga to skupienia się na środkach wsparcia i kształcenia ustawicznego dla tych grup, aby poprawić ich szanse na rynku pracy. Ważne jest zauważenie, że dynamika wzrostu w grupie posiadającej jedynie maturę (wykształcenie ogólnokształcące) jest istotnie wyższa niż w grupie z wyższym wykształceniem. To może sugerować, że rozwój kompetencji na poziomie średnim, jakie oferuje matura, jest w danym kontekście znacząco pożądanym oraz spełniającym konkretne potrzeby rynku pracy. Świadczy to również o wysokiej powszechności tego rodzaju wykształcenia oraz o tym, iż w niektórych sektorach gospodarki, praca nisko kwalifikowana może nadal odgrywać dużą rolę.



W celu uzupełnienia analizy, akumulację kapitału ludzkiego z perspektywy rynku pracy należy rozpatrywać z dwóch stron, tj. zatrudnienia i bezrobocia jako powiązanych zjawisk. Jest to istotne, ponieważ oba te wskaźniki oferują kompleksowy obraz sytuacji na rynku pracy i pozwalają na lepsze zrozumienie dynamiki gospodarki. Zatrudnienie i bezrobocie można analizować pod kątem takich czynników jak wykształcenie, umiejętności, doświadczenie zawodowe czy sektory gospodarki, co pozwala na bardziej szczegółowe zrozumienie analizowanego zagadnienia. W kontekście akumulacji kapitału ludzkiego, zatrudnienie odnosi się do procesu, w którym jednostki zdobywają doświadczenie zawodowe, rozwijają umiejętności i nabywają wiedzę, co przyczynia się do zwiększenia ich kapitału ludzkiego. W tym znaczeniu kapitał ludzki to suma zasobów edukacyjnych, umiejętności, doświadczenia i zdolności, które jednostki wniosą do produkcji i działalności gospodarczej. Natomiast bezrobocie stanowi o niewykorzystaniu zasobów ludzkich oraz utrudnia rozwijanie umiejętności, zdobywanie doświadczenia, kontynuowanie edukacji i uczestnictwo w życiu zawodowym. Długotrwałe bezrobocie może prowadzić do obniżenia wartości kapitału ludzkiego jednostki na rynku pracy. Dlatego też, programy aktywizacji zawodowej i wsparcia dla osób bezrobotnych są istotne z punktu widzenia rozwoju kapitału ludzkiego społeczeństwa.

Tabela 4.5. Odsetek bezrobotnych zarejestrowanych według poziomu wykształcenia na tle ogółu bezrobotnych w latach 2003-2020 (%)

Rok	wyższe	policealne średnie zawodowe	oraz średnie ogólnokształcące	zasadnicze zawodowe/branżowe	gimnazjalne, podstawowe i niepełne podstawowe
2003	4,4	21,2	6,5	35,5	32,4
2004	5,0	21,9	7,0	33,8	32,4
2005	5,5	21,9	7,6	32,6	32,4
2006	6,1	22,0	8,4	30,9	32,5
2007	6,9	22,1	9,1	29,6	32,3
2008	8,5	22,3	10,2	28,6	30,4
2009	9,4	22,1	10,8	28,9	28,8
2010	10,5	22,0	10,9	28,5	28,2
2011	11,4	22,2	10,8	28,0	27,5
2012	11,7	22,1	10,6	28,3	27,3
2013	12,0	22,1	10,6	28,1	27,3
2014	12,4	22,0	10,5	27,6	27,5
2015	12,8	21,8	10,5	27,2	27,7
2016	13,3	21,7	10,6	26,6	27,9
2017	13,8	21,7	10,8	26,0	27,6
2018	14,1	22,0	11,3	25,6	27,0
2019	14,4	22,1	11,4	25,5	26,5
2020	14,7	22,1	12,0	24,9	26,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rynek pracy za lata 2003-2020, Bank Danych Lokalnych, GUS.

Analizując dane dotyczące bezrobotnych według poziomu wykształcenia, zauważalne jest, iż największe udział w bezrobociu ogółem na przestrzeni lat występuje wśród osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym (35,5 % w roku 2003 oraz 25 % w roku 2020) oraz gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym (32,4 % w roku 2003 oraz 26,3 % w roku 2020). Niepokojący wydaje się trend rosnący wśród osób z wyższym wykształceniem (4,4 % w roku 2003 oraz 14,7 %). Wzrost ten może być tłumaczony zwiększeniem dostępu do kształcenia wyższego na przestrzeni lat oraz powolnym rozwojem sektorów w Polsce, wymagających wyższego wykształcenia wśród pracowników, co z kolei tłumaczy najniższy stopień bezrobocia wśród grupy z wykształceniem średnim oraz malejący trend wśród osób z wykształceniem zawodowym oraz gimnazjalnym, podstawowym lub niepełnym podstawowym. Powolny rozwój sektorów gospodarki wymagających wyższego wykształcenia może wpływać na wzrost bezrobocia w grupie z wyższym wykształceniem, co tłumaczy jednocześnie niższy poziom bezrobocia w grupie z wykształceniem średnim ogólnokształcącym (Tabela 4.5.).

Tabela 4.6. Odsetek bezrobotnych zarejestrowanych pozostających bez pracy dłużej niż 1 rok jako procent ludności aktywnej zawodowo w latach 2006-2020 (%)

<i>Rok</i>	<i>Odsetek ludności aktywnej zawodowo</i>
2006	7,3
2007	5,1
2008	3,2
2009	3,1
2010	3,6
2011	4,3
2012	4,7
2013	5,1
2014	4,7
2015	3,9
2016	3,3
2017	2,7
2018	2,3
2019	2,0
2020	2,5

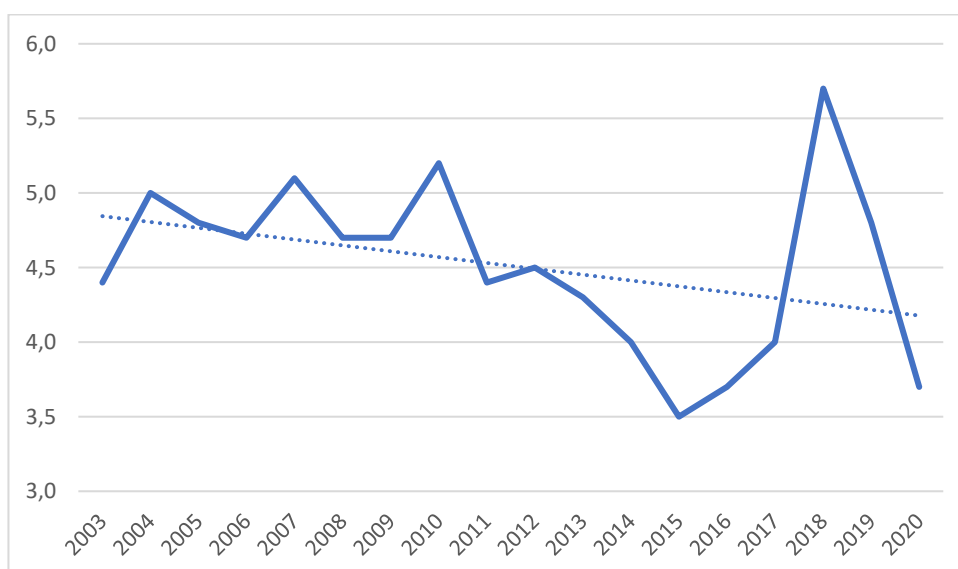
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rynek pracy na lata 2006-2020, Bank Danych Lokalnych, GUS.

Wśród grupy bezrobotnych pozostających bez pracy dłużej niż 1 rok w stosunku do ludności aktywnej zawodowo zauważalna jest tendencja malejąca (7,3 % w roku 2006 oraz 2,5 % w roku 2020). Oznacza to, że w Polsce występuje bardzo niski procent ludności, która długotrwale pozostaje bezrobotna. Taka tendencja może wskazywać na pewne pozytywne

zmiany w polskim rynku pracy lub skuteczność działań podejmowanych w celu zmniejszenia długotrwałego bezrobocia. Przyczyny tego zjawiska mogą być różnorodne, takie jak poprawa ogólnej sytuacji gospodarczej, skuteczne programy aktywizacji zawodowej, wsparcie dla osób bezrobotnych, czy też dynamiczne zmiany strukturalne na rynku pracy (Tabela 4.6.).

Analizując udział osób w wieku 25-64 lata uczących się i doksztalających się widoczny jest bardzo niski odsetek ludności korzystającej z kształcenia lub szkoleń. Miara ta na przestrzeni lat pozostaje na podobnym poziomie, oscylując wokół 4 % (4,4 % w roku 2003 oraz 3,7 % w roku 2020). Taki niski poziom uczestnictwa w kształceniu lub szkoleniach może sygnalizować potencjalne wyzwania związane z ciągłym podnoszeniem kwalifikacji zawodowych w tej grupie wiekowej. Istnienie stałego odsetka na poziomie około 4% przez lata może sugerować, że część osób w tym przedziale wiekowym nie jest aktywnie zaangażowana w rozwijanie swoich umiejętności lub dostępuje do edukacji ustawicznej i szkoleń w niewystarczającym stopniu. Brak aktywnego uczestnictwa w procesie kształcenia i szkoleń może prowadzić do niższej produktywności pracy. Nieaktualne umiejętności mogą ograniczać zdolność pracowników do efektywnego radzenia sobie z nowymi technologiami i wymaganiami rynku pracy. Niska skłonność do korzystania z kształcenia lub szkoleń może być barierą dla wprowadzania innowacji w gospodarce (Wykres 4.2.).

Wykres 4.2. Udział osób w wieku 25-64 lata uczących się i doksztalających się w ludności ogółem w tej samej grupie wieku w Polsce (%)

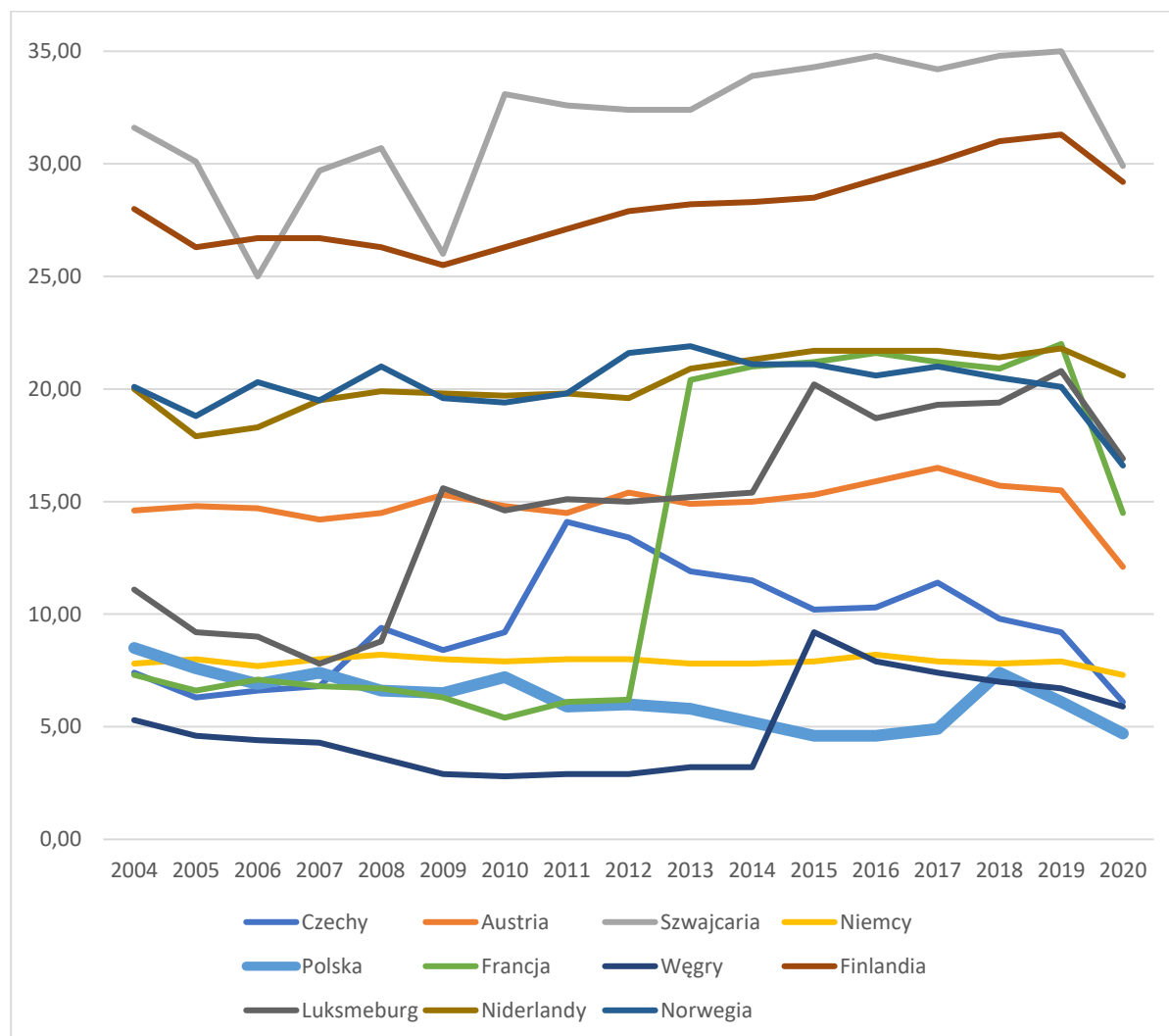


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rynek pracy na lata 2003-2020, Bank Danych Lokalnych, GUS.

Brak aktualizacji umiejętności może utrudniać adaptację do nowych technologii i procesów, co jest kluczowe dla innowacyjności. Brak zaangażowania w procesy kształcenia

może wpływać na strukturę zatrudnienia, zwłaszcza w sektorach, gdzie innowacje i rozwój technologiczny są kluczowe. Może to prowadzić do obniżenia konkurencyjności gospodarki na arenie międzynarodowej.

Wykres 4.3. Udział osób uczących się i doksztalających się wśród pracujących w wieku 25-64 lata w pracujących ogółem w Polsce na tle wybranych krajów wg BAEL (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Participation rate in education and training (last 4 weeks) by sex and labour status, Eurostat, (dostęp dnia 18.05.2023 r.).

W grupie zatrudnionych w wieku 25-64 lata, którzy korzystają z edukacji formalnej (zapewnianej przez uczelnie oraz inne podmioty systemu szkolnictwa wyższego, w ramach programów, które prowadzą do uzyskania kwalifikacji pełnych, kwalifikacji nadawanych po ukończeniu studiów podyplomowych albo kwalifikacji w zawodach) lub pozaformalnej (zorganizowanej instytucjonalnie, w ramach programów, które nie wchodzą w zakres edukacji formalnej), widoczna jest znacząca dysproporcja między przedstawionymi krajami.

Polska znajduje się na końcu klasyfikacji, w całym badanym okresie oscylując wokół 5 %. Natomiast w czołówce znajdują się następujące kraje: Niderlandy (18 % w roku 2004 oraz 20 % w roku 2020), Szwajcaria (31 % w roku 2004 oraz 30 % w roku 2020), Norwegia (20 % w roku 2004 oraz 16 % w roku 2020), Finlandia (25 % w roku 2004 oraz 28 % w roku 2020). Czechy oraz Niemcy pozostają przy wartościach jednocyfrowych, wokół 9-10 % (Wykres 4.3.). Niski odsetek zatrudnionych uczestniczących w edukacji w Polsce może sygnalizować potencjalne wyzwania związane z akumulacją kapitału ludzkiego. Może to oznaczać, że część pracowników nie jest zaangażowana w proces ciągłego uczenia się i aktualizacji swoich umiejętności, co jest kluczowe dla efektywnego funkcjonowania na zmieniającym się rynku pracy.

Słaby wynik Polski może wynikać z różnych czynników, takich jak dostępność programów edukacyjnych, świadomość korzyści z edukacji ustawicznej, czy też specyfika systemu edukacyjnego. Dla Polski podniesienie tego wskaźnika może być kluczowe dla zwiększenia elastyczności rynku pracy i dostosowania do zmian gospodarczych. Porównanie Polski z innymi krajami wydaje się ukazywać znaczne różnice w podejściu do edukacji pracowników. Krajom takim jak Niderlandy, Szwajcaria, Norwegia i Finlandia udaje się utrzymać stosunkowo wysokie poziomy uczestnictwa w edukacji wśród zatrudnionych. To może wpływać na ich zdolność do dostosowania się do nowych technologii i innowacji, co jest kluczowe dla efektywnego gospodarowania kapitałem ludzkim.

Zmieniający się obraz aktywności edukacyjnej dorosłych Polaków ukazuje się w bardziej szczegółowym świetle na podstawie wyników międzynarodowego badania Kształcenie dorosłych (*Adult Learning*), które odbywa się co pięć lat i cechuje się większą wiarygodnością z uwagi na 12-miesięczny okres odniesienia. W szerokim zakresie kształcenia, obejmującego szkolenie formalne i pozaformalne, w 2016 roku w Polsce w kształceniu takim uczestniczyło 25,5% osób w wieku 25-64 lat. To o 1,3 punktu procentowego więcej niż w 2011 roku. Wzrost odnotowano zwłaszcza w kształceniu pozaformalnym, gdzie udział zwiększył się z 21,0% w 2011 roku do 22,9% w 2016 roku. Warto zauważyć, że wskaźnik uczestnictwa w kształceniu formalnym uległ zmniejszeniu, spadając z 5,4% do 4,4%. Jednakże, choć wynik badania Kształcenie dorosłych wydaje się być bardziej optymistyczny, to nadal Polska znajduje się na ostatnim miejscu wśród badanych krajów, wyprzedzając jedynie Czechy oraz Francję w zakresie edukacji formalnej, natomiast pozostając na ostatnim miejscu w zakresie edukacji pozaformalną z istotną różnicą, wynoszącą 21,7 punktu procentowego w odniesieniu do przedostatniego miejsca klasyfikacji (Czech).

Tabela 4.7. Udział osób uczących się i doksztalających się w wieku 25-64 lata w Polsce na tle wybranych krajów w latach 2007, 2011 oraz 2016 z badania Adult Learning (%)

	Ogółem			Formalna			Pozaformalna		
	2007	2011	2016	2007	2011	2016	2007	2011	2016
Czechy	37,6	37,1	46,1	3,9	3,7	2,5	35,4	34,9	44,6
Austria	41,9	48,2	59,9	4,2	5,9	6,2	39,8	45,5	58,4
Niemcy	45,4	50,2	52,0	5,2	3,8	3,5	43,1	48,5	50,2
Szwajcaria	49,0	65,5	69,1	4,9	9,0	8,5	46,9	63,1	67,5
Polska	21,8	24,2	25,5	5,5	5,4	4,4	18,6	21,0	22,9
Francja	35,1	50,5	51,3	5,1	3,5	3,4	32,0	49,1	50,0
Węgry	9,0	41,1	55,7	2,5	6,5	7,3	6,8	37,6	52,5
Finlandia	55,0	55,7	54,1	10,2	12,0	14,2	51,2	51,3	47,7
Luksemburg	:	70,1	48,1	:	9,9	8,6	:	68,0	45,3
Niderlandy	44,6	59,3	64,1	6,8	12,3	9,0	42,1	54,8	61,5
Norwegia	54,6	60,0	60,0	9,9	7,6	12,1	50,6	56,9	54,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic: Participation rate in education and training (last 12 months) by age and labour status, Eurostat, (dostęp dnia 18.05.2023 r.).

Tabela 4.8. Udział edukacji pozaformalnej wśród osób uczących się i doksztalających się w wieku 25-64 lata w Polsce na tle wybranych krajów w latach 2007, 2011 oraz 2016 z badania Adult Learning (%)

	Ogółem			finansowana przez pracodawcę			niefinansowana przez pracodawcę		
	2007	2011	2016	2007	2011	2016	2007	2011	2016
Czechy	33,1	29,7	39,3	31,9	26,7	37,0	1,1	3,0	2,3
Austria	32,0	34,9	48,3	27,1	30,0	41,6	5,0	4,9	6,8
Niemcy	38,0	41,8	42,7	32,3	37,5	38,3	5,7	4,3	4,4
Szwajcaria	38,4	51,7	58,2	32,3	44,9	52,9	6,0	6,9	5,3
Polska	16,2	17,9	19,7	16,2	15,6	17,6	:	2,2	2,1
Francja	27,6	40,1	39,2	21,4	36,9	34,3	6,2	3,2	4,9
Węgry	5,5	33,6	38,7	4,0	29,2	35,2	1,5	4,5	3,5
Finlandia	43,8	43,9	41,6	38,8	41,2	36,5	5,0	2,7	5,1
Luksemburg	:	53,1	36,8	:	48,1	32,9	:	5,0	3,9
Niderlandy	35,7	49,0	53,8	33,4	46,2	48,2	2,3	2,8	5,6
Norwegia	47,0	52,4	49,5	44,7	50,7	47,1	2,3	1,7	2,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic: Participation rate in education and training (last 12 months) by age and labour status, Eurostat, (dostęp dnia 18.05.2023 r.).

W zakresie edukacji pozaformalnej w kontekście źródła finansowania, Polska znajduje się na ostatnim miejscu wśród badanych krajów w odniesieniu do kształcenia pozaformalnego finansowanego przez pracodawcę. Oznacza to, że pracodawcy w Polsce stosunkowo rzadko finansują tego rodzaju szkolenia dla swoich pracowników w porównaniu do innych analizowanych państw. Ponadto, ogólnie kształcenie pozaformalne nie finansowane przez pracodawcę nie cieszy się dużą popularnością w żadnym z analizowanych krajów, co może

tłumaczyć niski udział Polski w tej kategorii. Kategorią, która wskazała największe różnice, jest edukacja nieformalna, gdzie Polska zajmuje również ostatnie miejsce wśród badanych krajów z wynikiem oscylującym wokół 30 %, podczas gdy przedostatni kraj w klasyfikacji – Szwajcaria ma wynik 42,9 %. Ważne jest tutaj podkreślenie, iż najniższe miejsce Polski i Szwajcarii wynika z zupełnie innych pobudek, ponieważ Szwajcaria zajmuje pierwsze miejsce w edukacji pozaformalnej (67,5 %), w szczególności finansowanej przez pracodawcę (52,9 %). Analizując kraje o podobnym rozwoju gospodarczym jak Polska, tj. Czechy i Węgry widoczne jest, iż kraje te w większym stopniu rekompensują niedostatek w zakresie edukacji formalnej oraz pozaformalnej korzystając z edukacji nieformalnej. Liderem są Czechy, które osiągnęły 70,2 % wśród uczestników edukacji nieformalnej, przy relatywnie wysokim udziale edukacji pozaformalnej, tj. 44,6 % w roku 2016. Jednakże, należy podkreślić, iż w Polsce widoczna jest tendencja rosnąca w zakresie każdego rodzaju edukacji, co stanowi pozytywny aspekt, sugerujący, że luka w zakresie edukacji pozaformalnej i nieformalnej będzie się niwelować na przestrzeni lat.

Tabela 4.9. Udział edukacji nieformalnej wśród osób uczących się i doksztalających się w wieku 25-64 lata w Polsce na tle wybranych krajów w latach 2007 oraz 2016 z badania Adult Learning (%)

	Udział w edukacji nieformalnej	
	2007	2016
Czechy	54,7	70,2
Austria	75,7	79,3
Niemcy	52,4	43,5
Szwajcaria	66,0	42,9
Polska	25,4	31,0
Francja	63,8	68,5
Węgry	26,2	40,6
Finlandia	54,6	68,7
Luksemburg	-	68,7
Niderlandy	-	73,2
Norwegia	72,3	82,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic: Participation rate in education and training (last 12 months) by age and labour status, Eurostat, (dostęp dnia 18.05.2023 r.).

Niski odsetek zatrudnionych uczestniczących w edukacji sygnalizuje potencjalnie niski poziom kapitału ludzkiego w Polsce. Kapitał ludzki jest kluczowy dla innowacyjności, produktywności i ogólnego rozwoju gospodarczego. W porównaniu z krajami o wyższym poziomie uczestnictwa w edukacji, Polska może napotykać trudności w konkurencji na rynku globalnym. Kraje, które inwestują w rozwój umiejętności pracowników, są często bardziej

konkurencyjne i innowacyjne. Niewystarczający kapitał ludzki może stanowić przeszkodę dla wzrostu gospodarczego. Inwestycje w edukację i rozwój umiejętności są kluczowe dla tworzenia nowoczesnych, innowacyjnych branż, co przekłada się na zrównoważony wzrost gospodarczy.

Na podstawie analizy sytuacji Polski można wyciągnąć kilka kluczowych wniosków. Po pierwsze, mimo że osoby z wykształceniem wyższym najczęściej zdobywają zatrudnienie, zauważalny jest wzrost ich udziału w bezrobociu ogółem na przestrzeni lat. Jest to zjawisko zastanawiające, sugerujące, że choć posiadanie wyższego wykształcenia zazwyczaj jest powiązane z większymi szansami na zatrudnienie, to w Polsce może występować niewłaściwe dopasowanie umiejętności absolwentów do wymagań rynku pracy. Z drugiej strony, osoby z wykształceniem średnim i zawodowym, a także gimnazjalnym, podstawowym lub niepełnym podstawowym, utrzymują stabilną pozycję na rynku pracy. Może to wynikać z niewystarczającego popytu ze strony sektorów gospodarki, które nie wymagają od pracowników wyższego wykształcenia. Pozytywnym zjawiskiem wydaje się być niski poziom bezrobocia długookresowego. Wykazuje ono tendencją malejącą, na co może mieć wpływ również zmiana metodologii GUS obliczania grupy reprezentacyjnej.

Niski odsetek ludności korzystającej z kształcenia lub szkoleń w Polsce stanowi istotne wyzwanie, które stoi przed systemem edukacji. Może to stanowić barierę rozwoju społeczno-gospodarczego kraju. Powyższe zjawisko może wynikać z działania różnych czynników, takimi jak brak świadomości konieczności ciągłego kształcenia w dynamicznym otoczeniu biznesowym, bariery finansowe uniemożliwiające dostęp do płatnych szkoleń, czy też ograniczony dostęp do wysokiej jakości instytucji edukacyjnych. Skuteczna polityka publiczna i partnerstwo między sektorem publicznym a prywatnym mogą wspierać rozwój programów kształcenia i szkoleń, stwarzając tym samym sprzyjające warunki dla wzrostu kapitału ludzkiego i podnoszenia ogólnej jakości kwalifikacji pracowników. Poprawa tego wskaźnika może przyczynić się do zwiększenia konkurencyjności kraju na rynku międzynarodowym i lepszego dostosowania się do dynamicznych wyzwań globalnej gospodarki.

#### 4.3. Analiza wpływu ZIB na akumulację kapitału ludzkiego w Polsce

Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na akumulację kapitału ludzkiego jest obszarem badań o rosnącym znaczeniu, zwłaszcza w kontekście globalnej gospodarki, gdzie firmy coraz częściej decydują się na inwestycje poza granicami swojego kraju



macierzystego. Wprowadzenie tego tematu wymaga zrozumienia, w jaki sposób ZIB może kształtować kapitał ludzki w różnych społecznościach i sektorach gospodarki.

Inwestycje realizowane przez przedsiębiorstwa zagraniczne w danym kraju, mają potencjał wpływania na rozwój umiejętności, wiedzy i doświadczenia pracowników na różnych poziomach. Istotnym aspektem tego procesu jest transfer wiedzy i technologii, który może przyczynić się do wzrostu kapitału ludzkiego w kraju przyjmującym inwestycje.

Wpływ ZIB na akumulację kapitału ludzkiego można rozważać z kilku perspektyw. Po pierwsze, inwestycje te często generują nowe miejsca pracy, co stymuluje lokalny rynek pracy i zmusza pracowników do rozwijania swoich umiejętności, by sprostać wymaganiom nowych miejsc pracy. Dodatkowo, wprowadzenie nowych standardów i praktyk zarządczych przez zagraniczne przedsiębiorstwa może podnosić kwalifikacje miejscowych pracowników. Po drugie, zagraniczne inwestycje bezpośrednio przyczyniają się do wzrostu dostępu do edukacji i szkoleń. Inwestorzy bezpośredni często angażują się w projekty społeczne, w tym edukacyjne, co przekłada się na rozwój kompetencji miejscowej siły roboczej. Wreszcie, wpływ ZIB na kapitał ludzki można analizować również w kontekście globalnej mobilności pracowników. Procesy rotacji pracowników między różnymi oddziałami i filiami międzynarodowych przedsiębiorstw sprzyjają wymianie wiedzy i doświadczeń, co stanowi istotny czynnik w procesie akumulacji kapitału ludzkiego na skalę globalną.

Mając na uwadze powyższe twierdzenie, stało się to punktem wyjścia do przeanalizowania roli kapitału zagranicznego w procesach związanych z akumulacją kapitału ludzkiego w polskich przedsiębiorstwach. Identyfikacja tej zależności jest ważnym elementem monitorowania dynamiki procesów rozwojowych w kontekście kapitału ludzkiego w Polsce.

Analizując strukturę zatrudnienia w gospodarce polskiej i wyodrębniając zatrudnionych w przedsiębiorstwach zagranicznych można wskazać, iż na tle ogółu te jednostki gospodarcze stanowią zdecydowaną mniejszość (14 % w roku 2004 oraz 21 % w roku 2020). Jednakże, grupa przedsiębiorstw zatrudniająca 250 i więcej osób wykazuje trend znacząco rosnący na przestrzeni lat (32 % w roku 2004 oraz 49 % w roku 2020).

W kontekście akumulacji kapitału ludzkiego analiza struktury zatrudnienia w polskiej gospodarce, zwłaszcza w obszarze przedsiębiorstw zagranicznych, ujawnia pewne ważne kwestie związane z dystrybucją zasobów ludzkich. Pierwszym istotnym spostrzeżeniem jest niska ogólna reprezentacja pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwach zagranicznych na tle całkowitej liczby zatrudnionych w Polsce. W latach 2004 i 2020 odsetek ten wynosił odpowiednio 14% i 21%. Oznacza to, że większość miejsc pracy znajduje się w podmiotach

krajowych. Niemniej jednak to, że przedsiębiorstwa zagraniczne stanowią mniejszość, nie oznacza, że nie mają znaczącego wpływu na akumulację kapitału ludzkiego. Najbardziej istotnym aspektem analizy jest rosnący trend zatrudnienia w przedsiębiorstwach zagranicznych, zwłaszcza wśród dużych firm zatrudniających 250 i więcej osób. Wzrost odsetka zatrudnionych w tej grupie wynosił 17 punktów procentowych, z 32% w 2004 roku do 49% w 2020 roku (Tabela 4.10). Ten trend sugeruje, że to właśnie w większych przedsiębiorstwach zagranicznych koncentruje się znaczna część zasobów ludzkich.

Tabela 4.10. Udział zatrudnionych w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym do zatrudnionych w podziale na poszczególne grupy w gospodarce polskiej ogółem w latach 2004-2020

	ogółem	do 9 osób	od 10 do 49	od 50 do 249	do 250 i więcej osób
2004	14%	1%	8%	17%	32%
2005	14%	1%	9%	17%	34%
2006	15%	1%	9%	17%	36%
2007	16%	1%	9%	18%	38%
2008	16%	1%	9%	18%	38%
2009	17%	1%	9%	18%	39%
2010	17%	1%	9%	18%	40%
2011	17%	1%	9%	18%	42%
2012	18%	1%	9%	19%	42%
2013	18%	1%	9%	19%	44%
2014	19%	1%	9%	20%	46%
2015	19%	1%	9%	20%	46%
2016	19%	1%	8%	20%	46%
2017	20%	1%	9%	21%	47%
2018	20%	1%	9%	21%	48%
2019	21%	1%	10%	22%	49%
2020	21%	1%	10%	22%	49%

Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic: Działalność podmiotów z kapitałem zagranicznym oraz Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2004-2020, GUS (Tabele AN 3.8. oraz AN 4.1.)

Z punktu widzenia procesu akumulacji kapitału ludzkiego, ten rosnący udział zatrudnionych w większych przedsiębiorstwach zagranicznych może oznaczać, że są one bardziej skłonne inwestować w rozwój kompetencji i kwalifikacji swoich pracowników. Firmy zatrudniające większą liczbę pracowników zazwyczaj dysponują większymi środkami na szkolenia, edukację i rozwój kariery pracowników, co może przyczynić się do akumulacji kapitału ludzkiego na szczeblu indywidualnym i organizacyjnym. Warto również zauważyć, że przedsiębiorstwa zagraniczne często przynoszą ze sobą nowe standardy zarządzania,

technologie oraz metody pracy. Pracownicy zatrudnieni w tych podmiotach mają szansę zdobywać doświadczenie w środowisku o międzynarodowym charakterze, co może dodatkowo wspierać rozwój ich umiejętności, co może mieć pozytywny wpływ na rozwój kompetencji i umiejętności pracowników oraz wspierać dynamiczny rozwój organizacji.

Tabela 4.11. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w Polsce w latach 2005-2020

(zł, ceny stałe 2005=100)

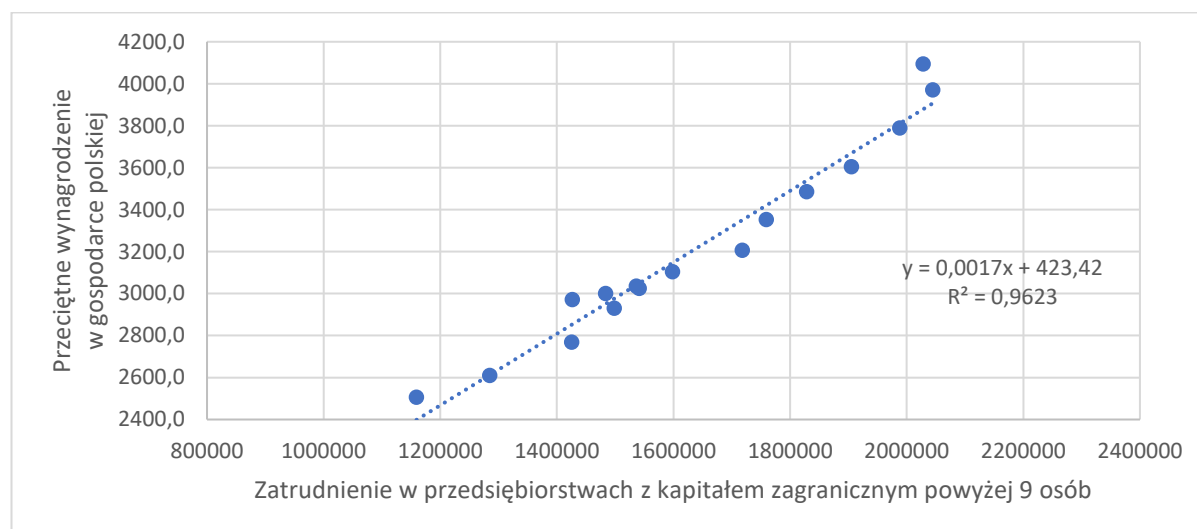
Rok	Wartość	Przyrost (2005=100)
2005	2506,93	0%
2006	2610,70	4%
2007	2769,12	10%
2008	2929,94	17%
2009	2970,77	19%
2010	3000,00	20%
2011	3036,19	21%
2012	3024,54	21%
2013	3104,43	24%
2014	3205,76	28%
2015	3352,88	34%
2016	3485,39	39%
2017	3605,01	44%
2018	3789,00	51%
2019	3970,60	58%
2020	4094,38	63%

Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic: Wynagrodzenia i świadczenia społeczne w latach 2004-2020, Bank Danych Lokalnych, GUS.

W sferze przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w Polsce na przestrzeni lat, widoczna jest tendencja rosnąca. Stało się to podstawą do przeanalizowania roli kapitału zagranicznego w niniejszym procesie. Badaniu poddano dynamikę zatrudnienia w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce polskiej w latach 2004-2020, wykorzystując współczynnik korelacji r-Pearsona. Badanie pozwala ocenić, czy wzrost zatrudnienia w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym idzie w parze z poprawą warunków płacowych. Korzystanie z współczynnika korelacji r-Pearsona pozwala na ocenę, czy zmiany w zatrudnieniu w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym są powiązane z równoczesnymi zmianami w przeciętnym

wynagrodzeniu. Ocena, czy wzrost zatrudnienia w przedsiębiorstwach zagranicznych przekłada się na wzrost płac, pozwala na oszacowanie efektywności inwestycji zagranicznych w generowaniu korzyści dla pracowników. Czy inwestycje te nie tylko tworzą miejsca pracy, ale także poprawiają warunki płacowe? W kontekście akumulacji kapitału ludzkiego analiza korelacji pozwala zidentyfikować, czy przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym przyciągają pracowników o wyższym poziomie kwalifikacji. Wysoki poziom zatrudnienia w tych przedsiębiorstwach może sugerować, że oferują one atrakcyjne warunki pracy, co z kolei może przyciągać wykwalifikowanych pracowników, którzy zachęceni wysokim wynagrodzeniem decydują się na współpracę z podmiotem zagranicznym kosztem przedsiębiorstw krajowych.

Wykres 4.4. Relacja zatrudnienia w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym (x) do przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce polskiej (y) w latach 2004-2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic: Działalność podmiotów z kapitałem zagranicznym oraz Wynagrodzenia i świadczenia społeczne w latach 2004-2020, Bank Danych Lokalnych, GUS.

*Statystyki regresji*

<i>Wielokrotność R</i>	0,981
<i>R kwadrat</i>	0,962
<i>Dopasowany R kwadrat</i>	0,960
<i>Błąd standardowy</i>	93,613
<i>Obserwacje</i>	16

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Istotność F</i>
<i>Regresja</i>	1	3128274	3128274	356,972	0,000
<i>Resztkowy</i>	14	122686,9	8763,353		
<i>Razem</i>	15	3250961			

	<i>Współczynniki</i>	<i>Błąd standardowy</i>	<i>t Stat</i>	<i>Wartość-p</i>
<i>Przecięcie</i>	423,420	149,645	2,829	0,013
<i>Zmienna x</i>	0,002	0,000	18,894	0,000

W celu ustalenia współzależności obliczono współczynnik korelacji r-Pearsona pomiędzy zatrudnieniem w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym a przeciętnym wynagrodzeniem brutto w gospodarce polskiej. Korelacja okazała się istotna statystycznie ( $r=0,9757$ ,  $p<0,001$ ). Istnieje silny dodatni związek między danymi, wysokim wartościom jednej zmiennej towarzyszą wysokie wartości drugiej zmiennej. Wartość współczynnika korelacji r-Pearsona wynosząca 0,9757 wskazuje na bardzo silny dodatni związek między zatrudnieniem w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym a przeciętnym wynagrodzeniem brutto. Wysoki poziom korelacji sugeruje, że istnieje wyraźna współzależność: wzrost zatrudnienia w firmach zagranicznych współgra z wyższymi wynagrodzeniami brutto w Polsce. Wartość  $p<0,001$  potwierdza, że związek ten jest istotny statystycznie, co oznacza, że istnieje bardzo małe prawdopodobieństwo, że wynik jest przypadkowy. Można uznać wynik za wiarygodny i reprezentatywny dla badanej populacji.

Silny dodatni związek między zatrudnieniem w podmiotach z kapitałem zagranicznym a przeciętnym wynagrodzeniem brutto może wynikać z kilku czynników. Przede wszystkim, podmioty te często oferują wyższe wynagrodzenia, co przyciąga wykwalifikowanych pracowników. W rezultacie zatrudnienie u inwestorów bezpośrednich staje się atrakcyjne z perspektywy pracowników, a zwiększone inwestycje w kapitał ludzki, takie jak rozwój umiejętności i zdolności, mogą być odpowiedzią na wysokie wymagania tych przedsiębiorstw. Ponadto, ich obecność na rynku może wpływać na podnoszenie standardów płacowych również w innych sektorach gospodarki, co skutkuje ogólnym wzrostem wynagrodzeń.

Przedstawioną zależność potwierdza pozarządowe badanie płac wykonywane co roku ramach Ogólnopolskiego Badania Wynagrodzeń (OBW)<sup>602</sup> przez polską firmę doradztwa HR Sedlak&Sedlak (Tabela 4.12.)<sup>603</sup>.

<sup>602</sup> Ogólnopolskie Badanie Wynagrodzeń na lata 2006-2020, Sedlak&Sedlak, <https://wynagrodzenia.pl/obw.php> (dostęp dnia, 20.06.2023).

<sup>603</sup> Sedlak&Sedlak, [https://sedlak.pl/o\\_nas](https://sedlak.pl/o_nas) (dostęp dnia, 20.06.2023).

Tabela 4.12. Mediana miesięcznego wynagrodzenia całkowitego w przedsiębiorstwach o różnym pochodzeniu kapitału latach 2006-2020 (brutto w PLN)

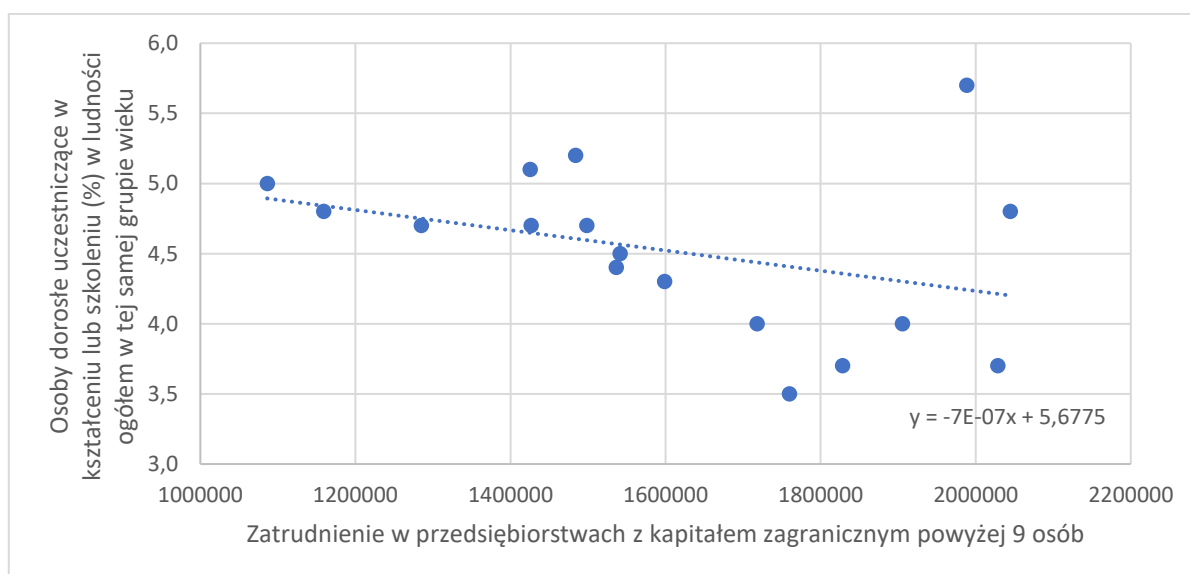
Lata	Pochodzenie kapitału	
	kapitał krajowy >50%	Kapitał zagraniczny >50%
2006	2200	3500
2007	2600	4200
2008	2600	4200
2009	3200	4000
2010	3026	4800
2011	3300	5100
2012	3470	5500
2013	3500	5600
2014	4150	5833
2015	3400	5000
2016	3500	5000
2017	3700	5200
2018	4066	5900
2019	4300	6000
2020	4600	6500

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ogólnopolskie Badanie Wynagrodzeń na lata 2006-2020, Sedlak&Sedlak.

Ogólny trend w obu kategoriach przedsiębiorstw (kapitał krajowy i zagraniczny) ukazuje wzrost mediany miesięcznego wynagrodzenia w badanych latach. To może sugerować poprawę sytuacji na rynku pracy i rosnące wartości płac. Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym zazwyczaj oferują wynagrodzenia o wyższej medianie w porównaniu do przedsiębiorstw z kapitałem krajowym. Jest to zgodne z oczekiwaniami, ponieważ przedsiębiorstwa z zagranicznym kapitałem często działają w bardziej zaawansowanych sektorach gospodarki, co może przekładać się na wyższe płace. W niektórych latach, szczególnie w okresie kryzysu finansowego w 2009 roku, przedsiębiorstwa z kapitałem krajowym i zagranicznym mogą wykazywać różnice w tempie wzrostu wynagrodzeń. Na przykład, w 2009 roku mediany wynagrodzeń w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym pozostawały na zbliżonym poziomie, podczas gdy w przedsiębiorstwach z kapitałem krajowym odnotowano wzrost. W ostatnich latach, zwłaszcza od 2014 roku, mimo fluktuacji, obserwuje się zdecydowany wzrost zarówno w przypadku przedsiębiorstw z kapitałem krajowym, jak i zagranicznym. Może to być związane z dynamicznym rozwojem gospodarki, konkurencyjnością na rynku pracy i wzrostem wartości dodanej w różnych

sektorach. Ogólnie rzecz biorąc, na podstawie danych z tabeli 4.12. można wywnioskować, że przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym oferują średnio wyższe wynagrodzenia, a dynamika wzrostu płac w ostatnich latach jest korzystna zarówno dla firm z kapitałem krajowym, jak i z zagranicznym.

Wykres 4.5. Relacja odsetka osób dorosłych w wieku 25-64 lata uczestniczących w kształceniu lub szkoleniu do dorosłych ogółem (x) i zatrudnienia w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym (y)



Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic: Aktywność ekonomiczna ludności w wieku 15 lat i więcej według BAEL w latach 2004-2020, Bank Danych Lokalnych, GUS.

*Statystyki regresji*

Wielokrotność R	0,355
R kwadrat	0,126
Dopasowany R kwadrat	0,0673
Błąd standardowy	0,575
Obserwacje	17

	df	SS	MS	F	Istotność F
Regresja	1	0,712	0,712	2,155	0,163
Resztkowy	15	4,953	0,330		
Razem	16	5,665			

	<i>Współczynniki</i>	<i>Błąd standardowy</i>	<i>t Stat</i>	<i>Wartość- p</i>
<i>Przecięcie</i>	5,677	0,802	7,077	0,000
<i>Zmienna x</i>	0,000	0,000	-1,468	0,163

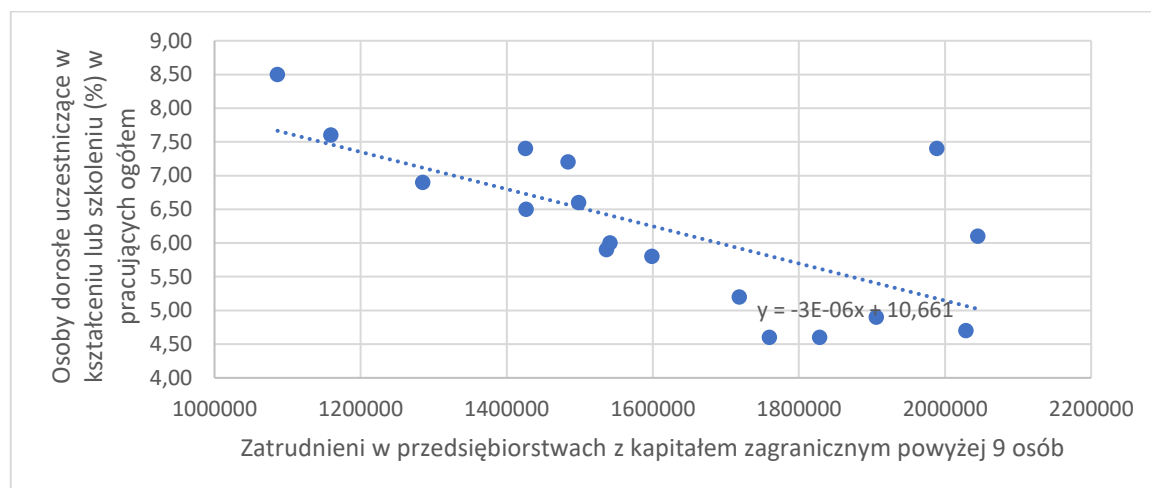
Obliczono współczynnik korelacji r-Pearsona pomiędzy zatrudnionymi w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym a osobami dorosłymi w wieku 25-64 lata uczestniczącymi w kształceniu lub szkoleniu. Korelacja okazała się nie być istotna statystycznie ( $r=0,355$ ,  $p<0,16$ ). Istnieje słaby związek między badanymi wielkościami. Wartość  $p<0,16$  oznacza, że otrzymana korelacja wskazuje na słaby związek między zatrudnieniem w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym a uczestnictwem w kształceniu lub szkoleniu osób dorosłych w gospodarce. Jednakże, ze względu na brak istotności statystycznej, nie można jednoznacznie stwierdzić, czy ten związek jest rzeczywisty czy wynika z przypadkowych fluktuacji danych. W praktyce oznacza to brak jednoznacznych dowodów dla gospodarki polskiej na to, że zatrudnienie w podmiotach z kapitałem zagranicznym stanowi determinantę uczestnictwa w kształceniu dorosłych. Ponadto, malejący trend na wykresie rozrzutu sugeruje, że gdy jedna zmienna rośnie, druga maleje. Jednak brak ujemnej korelacji badanych zmiennych może oznaczać, że związek ten nie ma jednoznacznej interpretacji przy pomocy stosowanych metod. Może istnieć na przykład nieliniowy lub skomplikowany związek między zmiennymi, który nie jest uchwycony przez tradycyjne wskaźniki korelacji.

Brak istotnej korelacji może wynikać z faktu, że inne czynniki, takie jak dostępność programów edukacyjnych, elastyczność godzin pracy czy wsparcie pracodawcy, mogą mieć większy wpływ na decyzję o uczestnictwie w kształceniu niż samo zatrudnienie w podmiocie z kapitałem zagranicznym. Ponadto, możliwe jest, że sektory, w których działają przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym, niekoniecznie wymagają częstych szkoleń lub kształcenia dodatkowego dla pracowników, co wpływa na słabszą korelację. Polityki zatrudnienia i inwestycji w rozwój pracowników różnią się między podmiotami. Inwestorzy bezpośredni mogą skupiać się na innych obszarach rozwoju pracowników niż kształcenie instytucjonalne. W tym aspekcie istotne jest ujęcie edukacji nieformalnej, polegającej na uczeniu się w wyniku innych aktywności, np. w pracy zawodowej od współpracowników. Analiza w odniesieniu do osób dorosłych ogółem w gospodarce polskiej nie pozwoliła również na stwierdzenie wpływu wynagrodzeń oraz zachęt pozapłacowych podmiotów



bezpośredniego inwestowania jako motywatorów do podwyższenia kwalifikacji w celu nawiązania relacji pracowniczej z podmiotami zagranicznymi.

Wykres 4.6. Relacja osób dorosłych w wieku 25-64 lata uczestniczących w kształceniu lub szkoleniu w pracujących ogółem (x) i zatrudnienia w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym (y)



Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic: Participation rate in education and training (last 4 weeks) by sex and labour status, Eurostat, (dostęp dnia 18.05.2023 r.).

*Statystyki regresji*

Wielokrotność R	0,684
R kwadrat	0,468
Dopasowany R kwadrat	0,432
Błąd standardowy	0,888
Obserwacje	17,000

	df	SS	MS	F	Istotność F
Regresja	1	10,388	10,388	13,175	0,002
Resztkowy	15	11,827	0,788		
Razem	16	22,215			

	Współczynniki	Błąd standardowy	t Stat	Wartość-p
Przecięcie	10,661	1,240	8,600	0,000
Zmienna x	0,000	0,000	-3,630	0,002

Po zawężeniu danych dotyczących osób dorosłych uczestniczących w kształceniu lub szkoleniu jedynie do pracujących, pomijając możliwość wskazania ogólnej skłonności gospodarki do inwestycji w kapitał ludzki, obliczono współczynnik korelacji r-Pearsona

pomiędzy zatrudnieniem w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym a odsetkiem osób uczestniczących w kształceniu lub szkoleniu w pracujących ogółem. Korelacja okazała się istotna statystycznie ( $r=0,684$ ,  $p<0,005$ ). Istnieje umiarkowany związek między danymi. Wartość współczynnika korelacji  $r$  wynosząca  $0,684$  wskazuje na umiarkowany związek między zmiennymi. Oznacza to, że w miarę zmian w obszarze zatrudnienia w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym istnieje tendencja do zmian w zakresie udziału osób dorosłych uczestniczących w kształceniu lub szkoleniu wśród pracujących. Jest to wynik, który sugeruje, że przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym mogą wpływać na rozwój umiejętności pracowników. Umiarkowana korelacja, tak jak w przypadku  $r=0,684$ , oznacza, że zmienne są ze sobą powiązane, ale nie bardzo silnie. Uznano, iż korelacja ta, mimo swojej istotności nie wyjaśniła zagadnienia, które zostało poddane analizie, co prowadzi do stwierdzenia, że nie jest możliwe jednoznaczne wskazanie korelacji między tymi czynnikami, czy w odniesieniu do gospodarki ogółem, czy pracujących. Ponadto, tak jak w przypadku wykresu 4.5., malejący trend na wykresie rozrzutu sugeruje, że gdy jedna zmienna rośnie, druga maleje. Jednak brak ujemnej korelacji badanych zmiennych może oznaczać, że związek ten nie ma jednoznacznej interpretacji przy pomocy stosowanych metod. Może istnieć na przykład nieliniowy lub skomplikowany związek między zmiennymi, który nie jest uchwycony przez tradycyjne wskaźniki korelacji.

Przedstawiony brak związku między danymi wskazuje na to, że pomimo rosnącego odsetka pracujących na rzecz przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, nie odnotowuje się wzrostu w zakresie kształcenia i doksztalania pracujących ogółem w gospodarce. Powyższa statystyka w połączeniu z dotychczasową analizą mogą stanowić logiczny wniosek o tym, że przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym stanowią grupę biorców kapitału reprezentowanego przez osoby w wieku produkcyjnym w Polsce. Potwierdza to również fakt importowania z krajów macierzystych wykwalifikowanej siły roboczej wraz z technologiami i technikami, powierzając pracownikom z krajów przyjmujących inwestycje prace o niższym szczeblu specjalizacji. Tym samym, w szerszej perspektywie dochodzi do ujednolicenia kwalifikacji pracowników z krajów przyjmujących inwestycje, bez perspektyw dalszego rozwoju kapitału ludzkiego w gospodarce.

Analiza danych dotyczących zatrudnienia i poziomu wykształcenia w Polsce w latach 2003-2020 pozwala na wyciągnięcie kilku istotnych wniosków w kontekście akumulacji kapitału ludzkiego. Wzrost odsetka zatrudnionych osób z wyższym wykształceniem sugeruje, że rynek pracy coraz bardziej wartościuje umiejętności specjalistyczne i zaawansowane wykształcenie. Jednakże, problematyczna sytuacja osób z wykształceniem gimnazjalnym,

podstawowym i niepełnym podstawowym w procesie znalezienia zatrudnienia może stanowić wyzwanie społeczne i ekonomiczne. W tym kontekście konieczne jest skoncentrowanie się na środkach wsparcia i kształcenia ustawicznego dla tych grup. Niezwykle istotne jest również spojrzenie na tendencję rosnącą udziału osób z wyższym wykształceniem w bezrobociu ogółem, co może być rezultatem zwiększonego dostępu do edukacji wyższej oraz powolnego rozwoju sektorów wymagających wyższego wykształcenia. To zjawisko podkreśla konieczność dostosowywania systemu edukacji do potrzeb dynamicznego rynku pracy.

Niski odsetek osób uczących się i doksztalających się w wieku 25-64 lat sygnalizuje potencjalne wyzwania związane z ciągłym podnoszeniem kwalifikacji zawodowych w tej grupie wiekowej. Ponadto, niepokojący pozostaje bardzo niski odsetek ludności w Polsce w wieku 25-64 lata, która korzysta z kształcenia lub szkoleń na tle innych krajów o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego. Może to stanowić barierę dla skutecznego funkcjonowania na zmieniającym się rynku pracy oraz sygnalizować potencjalnie niski poziom kapitału ludzkiego w kraju.

Jednakże, istnieje silny dodatni związek między zatrudnieniem w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym a przeciętnym wynagrodzeniem brutto w Polsce, co może wskazywać na korzystny wpływ tych podmiotów na wzrost płac w kraju.

Warto jednak zauważyć, że mimo rosnącego zatrudnienia w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym, nie odnotowuje się równoczesnego wzrostu w zakresie kształcenia i doksztalania pracujących w gospodarce ogółem, co może sugerować, że podmioty te przyciągają pracowników o wyższych kwalifikacjach bez konieczności inwestowania w ich dodatkowy rozwój. Przedstawiona słaba zależność między rosnącym na przestrzeni lat odsetkiem pracujących w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym a dorosłymi uczestniczącymi w kształceniu lub doksztalających się może świadczyć o tym, iż przedsiębiorstwa zagraniczne niedostatecznie inwestują w rozwój kapitału ludzkiego pracowników z kraju przyjmującego inwestycje, a mając na uwadze liczbę tych podmiotów w Polsce, szczególnie w sektorze dużych przedsiębiorstw może to prowadzić do pewnego niedorozwoju w zakresie akumulacji kapitału ludzkiego w gospodarce polskiej w porównaniu do krajów rozwiniętych. Jednakże, należy podkreślić fakt, że nieoceniona pozostaje rola szkoleń nieformalnych i ciągłego uczenia się wzajemnego pracowników, co jest ujęte w statystykach w bardzo ograniczonym zakresie.

Podsumowując, analiza danych w kontekście akumulacji kapitału ludzkiego wskazuje na potrzebę skoncentrowania się na kształceniu ustawicznym, dostosowywaniu systemu edukacji do potrzeb rynku pracy oraz skutecznym wspieraniu rozwoju kompetencji wśród

różnych grup społecznych, aby zwiększyć konkurencyjność kraju i efektywność gospodarki. Mając na uwadze powyższe, nie jest możliwa jednoznaczna ocena wpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na akumulację kapitału ludzkiego w Polsce. Przedstawiony silny dodatni związek między zatrudnieniem w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym a przeciętnym wynagrodzeniem brutto w Polsce jest oceniany pozytywnie. Jednakże, badania w aspekcie korelacji między zatrudnieniem w przedsiębiorstwach zagranicznych a uczestnictwem w szkoleniach nie potwierdzają jednoznacznie pozytywnego wpływu ZIB na akumulację kapitału ludzkiego.

## Rozdział 5

### Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a efektywność wykorzystania kapitału

#### 5.1. Istota innowacyjności w naukach ekonomicznych

Poszukiwanie przyczyn wzrostu gospodarczego jest naturalnym wyrazem ludzkiej ciekawości, dążenia do rozwiązania problemu wzrostu produktywności i poprawy warunków życia. Jak wskazuje E. Gruszevska<sup>604</sup> i wielu innych autorów<sup>605</sup>, pojęcie dobrobytu pozostaje nierozwiązaną zagadką. Ekonomiści zwracają uwagę, że akumulacja kapitału fizycznego i ludzkiego tworzy bodźce do działań prorozwojowych. Zdolność gospodarki lub poszczególnych podmiotów do generowania wystarczających oszczędności i efektywnego przekształcania ich w formę inwestycji determinuje wysokie stopy wzrostu dochodu. Akumulacja kapitału fizycznego odnosi się do gromadzenia dóbr materialnych, takich jak maszyny, infrastruktura czy technologia, podczas gdy kapitał ludzki odnosi się do inwestycji w edukację, szkolenia i rozwój kompetencji pracowników.

Na potrzeby niniejszej pracy przyjęto założenie, że relacja między innowacyjnością a efektywnością wykorzystania kapitału polega na umiejętnym dostosowaniu i alokacji zasobów finansowych, aby wspierać nowe rozwiązania technologiczne czy organizacyjne, jednocześnie minimalizując ryzyko i maksymalizując wartość dodaną w gospodarce. Skuteczne zarządzanie tymi dwoma aspektami stanowi kluczowy element strategii biznesowej w erze szybkich zmian i konkurencji. Innowacyjne przedsiębiorstwa często angażują się w badania i rozwój, co wymaga znaczących nakładów finansowych. Efektywność wykorzystania kapitału polega na optymalizacji tych inwestycji, zapewniając, że środki są przydzielane do projektów o największym potencjale innowacyjnym i zwrocie z inwestycji. W aspekcie makroekonomicznym, związek między innowacyjnością a efektywnością wykorzystania kapitału jest kluczowym elementem determinującym dynamikę rozwoju gospodarczego. Innowacyjność, będąc motorem postępu technologicznego, ma potencjał zwiększania ogólnej produktywności gospodarki. Nowe technologie, procesy i pomysły mogą poprawić wydajność pracy i kapitału, co przekłada się na wzrost PKB. Gospodarki oparte na innowacjach mogą kreować nowe produkty i usługi, które zdobywają

---

<sup>604</sup> Gruszevska, E. (2013), Instytucje a proces tworzenia kapitału, op.cit., s. 23.

<sup>605</sup> Landes, D.S. (1990), Why Are We So Rich and They Are So Poor?, "American Economic Review", nr 2, s. 1-13; Kylymnuk, D., Maliar, S., Maliar, L. Rich. (2007). Poor and Growth-Miracle Nation Multiple Equilibria Revisited, "Journal of Macroeconomics", nr 1.

uznanie na rynkach światowych. To zjawisko przyczynia się do zwiększenia eksportu, bilansu handlowego oraz wzrostu znaczenia danego kraju na arenie międzynarodowej.

Innowacyjność jest często traktowana jako element akumulacji kapitału z kilku powiązanych ze sobą powodów. Akumulacja kapitału, zarówno w formie kapitału fizycznego, jak i ludzkiego, jest kluczowa dla procesu innowacyjności i rozwoju gospodarczego. Innowacyjność często wymaga zaawansowanych narzędzi, technologii i infrastruktury. Przedsiębiorstwa muszą inwestować w nowoczesne maszyny, sprzęt i technologie, aby wprowadzać nowe produkty i usługi na rynek. Te inwestycje stanowią formę kapitału fizycznego, który pozwala na rozwój i utrzymanie innowacyjnych procesów produkcyjnych. Innowacyjność jest silnie powiązana z wiedzą, umiejętnościami i kreatywnością pracowników. Inwestycje w edukację, szkolenia i rozwój umiejętności stanowią formę kapitału ludzkiego. Pracownicy posiadający odpowiednie kwalifikacje i wiedzę są zdolni do generowania innowacyjnych pomysłów i efektywnego wdrażania ich w praktyce. Innowacyjność często opiera się na badaniach i rozwoju. Przedsiębiorstwa i kraje, które inwestują w sferę B+R, budują kapitał intelektualny, który może prowadzić do odkryć nowych technologii, produktów czy procesów. Kapitał intelektualny jest istotnym elementem akumulacji kapitału w gospodarce opartej na wiedzy. Innowacyjność może zwiększać efektywność wykorzystania kapitału. Nowe technologie i procesy mogą poprawić produktywność i zmniejszyć koszty produkcji, co z kolei przyczynia się do wzrostu akumulacji kapitału. W rezultacie, innowacyjność nie tylko wynika z akumulacji kapitału, ale również jest silnym motorem dla dalszej akumulacji. Proces ten tworzy cykl, w którym akumulacja kapitału sprzyja innowacjom, a innowacje z kolei zwiększają akumulację kapitału, przyczyniając się do długoterminowego wzrostu gospodarczego.

Można więc przyjąć innowację jako elementarny instrument, który ma zdolność stymulowania rozwoju przedsiębiorstw, jak i całych gospodarek. Jednocześnie, problematyka innowacyjności stale zyskuje na znaczeniu dzięki postępowi gospodarek w rozumieniu globalnym oraz regionalnym, ukierunkowanym na sprostaniu Wielkim Wyzwaniom (*Grand Challenges*)<sup>606</sup>. Pojęcie innowacji zostało wprowadzone do literatury akademickiej przez J.A. Schumpetera, który opracował teorię wzrostu gospodarczego i cykli koniunkturalnych napędzanych innowacjami przemysłowymi<sup>607</sup>. J.A. Schumpeter twierdził, że „aby wytworzyć

---

<sup>606</sup> Kuhlmann, S., Rip, A. (2014). The challenge of addressing Grand Challenges: a think piece on how innovation can be driven towards the "Grand Challenges" as defined under the prospective European Union Framework Programme Horizon 2020.

<sup>607</sup> Musiał, G., Chrzanowski, I.H. (2018). Schumpeter-Lange-Galbraith. Innowacje w teorii i praktyce, „Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 362, s. 10-12.

nową rzecz lub tą samą rzecz, ale przy pomocy nowych metod, należy twórczo łączyć materiały i siły naprawcze”<sup>608</sup>. Według J.A. Schumpetera kwestia innowacji powinna być rozważana na trzech poziomach<sup>609</sup>:

- na poziomie idei,
- na poziomie strukturalnym,
- na poziomie behawioralnym.

Na poziomie idei innowacja skupia się na procesie generowania nowatorskich pomysłów, koncepcji i teorii. Innowacje na tym poziomie obejmują tworzenie nowych myśli, paradoksów czy sposobów myślenia, które mogą prowadzić do rewolucyjnych zmian w podejściu do gospodarki, technologii czy społeczeństwa. J.A. Schumpeter uznawał, że kreatywność intelektualna jest kluczowym elementem napędzającym postęp i rozwój.

Druga kategoria to innowacje rozpatrywane na poziomie strukturalnym. Według J.A. Schumpetera głównymi składnikami struktury gospodarczej są negatywne efekty zewnętrzne związane z procesem innowacji, brak ciągłości w procesie wzrostu, niepewność wzrostu oraz konkurencyjność wynikająca z moralnego starzenia się innowacji i kapitału. Innowacje trwale zaburzają równowagę i kreują wzrost. Nowy świat wyłania się na fundamencie wiązki innowacji. J.A. Schumpeter nazwał ten proces "twórczą destrukcją", w której nowa technologia wypiera starą, stare instytucje, struktury i modele biznesowe są zastępowane nowymi. Powstają nowe przedsiębiorstwa i branże, przyczyniając się do przekształceń strukturalnych w gospodarce.

Na poziomie behawioralnym warunki dla innowacji są zróżnicowane<sup>610</sup>:

1. wytwarzanie nowych i wyższej jakości produktów, które nie są powszechnie znane,
2. ulepszanie metod produkcji, które nie zostały wprowadzone w określonych branżach
3. rozwój nowych rynków,
4. tworzenie i wykorzystywanie nowych źródeł surowców i półfabrykatów;
5. bardziej efektywna organizacja niektórych sektorów gospodarki. Wprowadzenie nieznanych towarów, metod dystrybucji i rozwój nowych gałęzi przemysłu stanowią podstawę napływu innowacji.

Koncepcja innowacji zaproponowana przez J.A. Schumpetera wykazuje wysoką korelację z dostępnością zasobów wiedzy. Innowacje odgrywają ważną rolę w procesie

---

<sup>608</sup> Schumpeter, J.A. (1960). Teoria rozwoju gospodarczego, PWN, Warszawa, s. 60; Gołębiowski, T., i inni, (2021). Sprawność innowacyjna filii zagranicznej a jej pozycja w sieci przedsiębiorstwa międzynarodowego. Perspektywa filii utworzonych w Polsce, Difin, Warszawa, s. 54.

<sup>609</sup> Musiał G, Chrzanowski I. H. (2018). Schumpeter-Lange-Galbraith. Innowacje w teorii i praktyce..., op. cit., s. 10-12.

<sup>610</sup> Ibidem.

określania zjawisk gospodarczych, co jest związane z rosnącym zapotrzebowaniem na wiedzę niezbędną do rozwoju i wdrażania innowacji<sup>611</sup>. U podstaw koncepcji gospodarki opartej na wiedzy leżą zmiany gospodarcze zachodzące dzięki wiedzy i innowacjom. Jej źródłem upatruje się w zjawisku długotrwałego wzrostu gospodarczego, które zaobserwowano w Stanach Zjednoczonych pod koniec XX wieku<sup>612</sup>. Mając na uwadze ten kontekst, sam proces poszukiwania innowacji może zostać zdefiniowany jako „działalność przedsiębiorstwa nakierowana na rozwiązywanie problemów, które dotyczą tworzenia i rekombinacji pomysłów technologicznych”<sup>613</sup>.

Innowacja jako proces związany z wprowadzaniem zmian w metodach wytwarzania, po przedstawieniu go w ramach teorii gospodarki innowacyjnej przez J.A. Schumpetera, została opisana w pogłębiony sposób, mając na uwadze wiele metod oraz możliwych technik przeprowadzania badań, np. w sferze znaczenia innowacji technologicznych w procesie tworzenia przewagi konkurencyjnej i samego wzrostu gospodarczego, reakcji przemysłu na innowacje czy kreacji wartości w procesie innowacji<sup>614</sup>.

T. Gołębiowski i inni<sup>615</sup> wskazują jak znaczącą wagę merytoryczną posiada rozróżnienie tego, z czego składa się koncepcja innowacji. Autorzy podkreślają, że obejmuje ona:

- rezultat, czyli łączenie innowacji z dotąd nieznanym rozwiązaniem, które stanowi wynik całego procesu poznawczego;
- proces umożliwiający osiągnięcie założonego efektu w postaci ułożonych chronologicznie części, które poprzedziły samo powstanie efektu, a jednocześnie do niego prowadzą. Rejestracja całego procesu ma bardzo cenne właściwości, ponieważ pozwala na analizę czynności, które tworzą innowację oraz ułożenie ich sekwencję.

---

<sup>611</sup> Grzybowska B., (2013), Wiedza i innowacje jako współczesne czynniki wzrostu gospodarczego, „*Ekonomista*”, nr 4.

<sup>612</sup> Ibidem.

<sup>613</sup> Katila, R., Ahuja, G. (2002). Something Old, Something New: A Longitudinal Study of Search Behavior and New Product Introduction. “*Academy of Management Journal*”, nr 45, s. 1183-1194; Gołębiowski, T., i inni, (2021). Sprawność innowacyjna filii zagranicznej a jej pozycja w sieci przedsiębiorstwa międzynarodowego. Perspektywa filii utworzonych w Polsce, Difin, Warszawa, s. 54.

<sup>614</sup> Teece, D.J. (1986). Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy, “*Research Policy*”, vol. 15 nr 6, s. 285-305; Ciborowski, R.W., Skrodzka, I. (2019). International technology transfer and innovative changes adjustment in EU, “*Empirical Economics*”, nr 59, s. 1351-1371; Drabińska, D. (2012). Innowacyjność gospodarki w wymiarze współczesnym w ujęciu historycznym, „*Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno- Społecznego*”, vol. 2, nr 10, s. 9-25; Crossan, M.M., Apaydin, M. (2010). A Multi-Dimensional Framework of Organizational Innovation: A Systematic Review of the Literature, “*Journal of Management Studies*”, vol. 47, s. 1154-119; Duraj, J., Papiernik-Wojdera, M. (2010). Przedsiębiorczość i innowacyjność, Difin, Warszawa; Włodarczyk, R. (2017). Działalność innowacyjna polskich przedsiębiorstw, „*Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej, Zarządzanie*”, vol. 25, nr 2, s. 116.

<sup>615</sup> Gołębiowski, T., i inni, (2021). Sprawność innowacyjna filii zagranicznej a jej pozycja w sieci przedsiębiorstwa międzynarodowego..., op. cit., s. 54.



Podręcznik Oslo definiuje pojęcie innowacji jako „nowy lub ulepszony produkt lub proces (lub ich połączenie), który znacznie różni się od poprzednich produktów lub procesów danej jednostki i został udostępniony potencjalnym użytkownikom (produkt) lub jest wykorzystywany przez jednostkę (proces)<sup>616</sup>. W tym rozumieniu, pojęcie „jednostki” odnosi się do podmiotu, który jest odpowiedzialny za innowacje. Może nią być każda jednostka instytucjonalna, bez względu na sektor funkcjonowania, a nawet gospodarstwa domowe. Dzięki temu, wskazana definicja może służyć do pomiaru innowacji, które zostały opracowane przez osoby fizyczne<sup>617</sup>.

Wartym podkreślenia jest fakt, że ogólna definicja innowacji podlega ciągłym modyfikacjom, w celu utrzymania praktyczności zawartości podręcznika dla podmiotów gospodarczych. Zastosowanie jednakowych punktów odniesienia, które ułatwiają gromadzenie i porównywanie danych za zakresu innowacyjności podmiotów międzynarodowych oraz w odniesieniu do branż lub wielkości przedsiębiorstw, a także ich strukturze. Podręcznik Oslo wskazuje, że działalność innowacyjna „obejmuje wszelkie działania rozwojowe, finansowe i komercyjne podejmowane przez przedsiębiorstwo, mające na celu doprowadzenie do powstania innowacji dla przedsiębiorstwa”<sup>618</sup>.

Zgodnie z Podręcznikiem Oslo, innowacje dzielą się na kilka typów przedmiotowych. W tym znaczeniu, można wyróżnić innowacje<sup>619</sup>:

- procesowe, tj. „zastosowanie nowych lub istotnie ulepszonych metod produkcji, dystrybucji i wspierania działalności w zakresie wyrobów i usług”<sup>620</sup>
- produktowe, tj. „jest wprowadzeniem na rynek nowego lub znacznie ulepszanego wyrobu lub usługi w zakresie jego funkcjonalności, przyjazności dla użytkownika, komponentów lub podsystemów”<sup>621</sup>;
- marketingowe, tj. „wdrożenie nowej koncepcji lub strategii marketingowej różniącej się znacząco od metod marketingowych dotychczas stosowanych w Waszym

---

<sup>616</sup> Główny Urząd Statystyczny, (2020). Podręcznik Oslo 2018. Zalecenia dotyczące pozyskiwania, prezentowania i wykorzystywania danych z zakresu innowacji. pomiar działalności naukowo-technicznej i innowacyjnej, Wydanie 4, s. 35.

<sup>617</sup> Badaniami, które swoim zakresem obejmują działalność innowacyjną w Polsce, przeprowadza i monitoruje Główny Urząd Statystyczny, opierając się o międzynarodową metodykę zawartą w opracowanym przez OECD oraz Eurostat Oslo Manual (Podręcznik Oslo).

<sup>618</sup> Ibidem, s. 22-23.

<sup>619</sup> Sprawozdanie o innowacjach w przemyśle PNT-02 na lata 2015-2017, s.2-6.

<sup>620</sup> Nowe lub ulepszone procesy muszą być nowe dla jednostki gospodarczej, ale nie muszą być nowe dla rynku, na którym działa. Nowe lub ulepszone procesy mogą być opracowane przez jednostkę lub inne przedsiębiorstwa bądź organizacje. Nie zalicza się tu innowacji dotyczących wyłącznie organizacji przedsiębiorstwa – takie są zaliczane do innowacji organizacyjnych [PNT-02 na lata 2015-2017, s. 2].

<sup>621</sup> Przy czym nowe lub ulepszone produkty muszą być nowe dla konkretnego podmiotu gospodarczego, ale nie muszą być nowe dla rynku, na którym działa. Nowe lub ulepszone produkty mogą być opracowane przez sam podmiot lub inne przedsiębiorstwa bądź organizacje [PNT-02 na lata 2015-2017, s. 3].

przedsiębiorstwie. Innowacja marketingowa: 3. obejmuje znaczące zmiany w projekcie/konstrukcji produktów, opakowaniu, dystrybucji produktów, promocji produktów i kształtowaniu cen, 4. nie zalicza się tu zmian sezonowych, regularnych i innych rutynowych zmian w zakresie metod marketingowych”;

- organizacyjne, tj. „wdrożenie nowej metody organizacyjnej w przyjętych przez przedsiębiorstwo zasadach działania (w tym w zakresie zarządzania wiedzą), w organizacji miejsca pracy lub w stosunkach z otoczeniem, która nie była dotychczas stosowana w Waszym przedsiębiorstwie. Innowacja organizacyjna: 1. musi być wynikiem strategicznych decyzji podjętych przez kierownictwo, 2. nie zalicza się tu fuzji i przejęć, nawet jeżeli dokonano ich po raz pierwszy”<sup>622</sup>.

Podział ten pozwalał zrozumienie różnych typów innowacji, potrzebnych dla skutecznego zarządzania zmianami w przedsiębiorstwach. Wykorzystanie innowacji procesowych, produktowych, marketingowych i organizacyjnych pozwalało na efektywne dostosowanie się do dynamicznych warunków rynkowych. Jednakże, wskazane kryteria przestały funkcjonować wraz z rewizją Podręcznika Oslo i od roku 2018 nastąpiło przededefiniowanie na dwie kategorie innowacji, tj.:

- innowacje produktowe, tj. „nowy lub ulepszony wyrób lub usługa, które różnią się znacząco od dotychczasowych wyrobów lub usług przedsiębiorstwa i które zostały wprowadzone na rynek”<sup>623</sup>;
- innowacje procesów biznesowych, tj. „nowy lub ulepszony proces biznesowy dla jednej lub wielu funkcji biznesowych, który różni się znacząco od dotychczasowych procesów biznesowych przedsiębiorstwa i który został wprowadzony do użytku przez przedsiębiorstwo”<sup>624</sup>.

Wraz z rewizją Podręcznika Oslo w 2018 roku, skoncentrowano się na dwóch głównych kategoriach innowacji: produktowej oraz procesów biznesowych. Pierwsza obejmuje wprowadzenie na rynek nowego lub ulepszanego wyrobu lub usługi, natomiast druga odnosi się do nowych lub ulepszonych procesów biznesowych w funkcjach biznesowych przedsiębiorstwa. Ta klasyfikacja ma na celu dostosowanie się do zmieniających się realiów rynkowych i lepsze odzwierciedlenie dzisiejszych wyzwań przedsiębiorstw.

---

<sup>622</sup> Od 2018 roku nastąpiła zmiana metodologiczna związana z rewizją Podręcznika Oslo. Zostały określone dwa rodzaje innowacji: produktowe i procesów biznesowych, natomiast do 2017 r. innowacje były dzielone na: produktowe, procesowe, organizacyjne i marketingowe.

<sup>623</sup> Główny Urząd Statystyczny, (2020). Podręcznik Oslo 2018..., op. cit., s. 23.

<sup>624</sup> Ibidem.

Wprowadzenie tych zmian przyczyni się do bardziej precyzyjnego monitorowania i pomiaru innowacji, co jest kluczowe dla skutecznej strategii rozwoju firm.

W ramach innowacji procesów biznesowych dokonano również podziału na następujące funkcje<sup>625</sup>:

- produkcja dóbr i usług, tj. tworzenie produktów i usług z komponentów przy wykorzystaniu technologii, oprogramowania i specjalistycznych urządzeń;
- logistyka i dystrybucja, tj. przetwarzanie zamówień, magazynowanie oraz transport usług;
- marketing i sprzedaż, tj. promocja dobra, marketing bezpośredni, udział w targach i wystawach, opakowanie, badania marketingowe, itp., metody ustalania cen i strategię cenowe, proces sprzedaży i aktywności w ramach usług posprzedażowych, pozwalające na utrzymanie relacji z klientami;
- zarządzanie i administracja, tj. zarządzanie przedsiębiorstwem w aspekcie operacyjnym oraz strategicznym, zakupy, aktywności finansowe związane z rachunkowością, audytem, ubezpieczeniami i płatnościami, zarządzanie kapitałem ludzkim, zarządzanie relacjami w aspekcie podmiotów zewnętrznych;
- systemy informacyjne i komunikacyjne, tj. aktywności informatyczne w zakresie baz danych i ich przetwarzania, zasoby sprzętowe i oprogramowanie wraz z utrzymaniem i naprawami;
- produkt i ulepszanie procesów biznesowych, tj. aktywności w sferze dostosowywania procesów biznesowych jak i produktów, samodzielnie, przez przedsiębiorstwo lub w kooperacji, przy czym odpowiedzialność za te aktywności może być rozproszona na kilka działów podmiotu.

Oprócz typologii innowacji zawartej w Podręczniku Oslo, można wyróżnić kilka innych, ze względu na jej przedmiot, m.in.:

- w odniesieniu do użytkownika, tj. *user innovation*<sup>626</sup>;
- w odniesieniu do skali zmian, tj. innowacje radykalne (rewolucyjne) oraz inkrementalne (ewolucyjne)<sup>627</sup>;
- w odniesieniu do otwartości innowacji, tj. *open innovation*.<sup>628</sup>

---

<sup>625</sup> Gołębiowski, T., i inni, (2021). Sprawność innowacyjna filii zagranicznej..., op. cit., s. 59.

<sup>626</sup> Von Hippel, E. (1986). Lead Users: A Source of Novel Product Concepts. "Management Science", vol. 32, s. 791-805.

<sup>627</sup> Christensen, C.M. (1997). The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail, Harvard Business School Press, Boston MA.

Wszystkie definicje, które zostały przedstawione w Podręczniku Oslo znajdują się również w kwestionariuszu *Community Innovation Survey* (CIS). Kwestionariusz ten służy do realizacji badań, które prowadzone są we wszystkich krajach Unii Europejskiej co dwa lata<sup>629</sup>. Kwestionariusz CIS (wersja polska: kwestionariusz PNT-02) wykorzystuje typologię innowacji w aspekcie stopnia nowości produktu lub technologii, przy czym wyróżnia się ich trzy poziomy:

- pierwszy stopień- innowacja, stanowiąca nowość na międzynarodowym poziomie, czyli została wprowadzona na rynek międzynarodowy po raz pierwszy;
- drugi stopień- innowacja stanowiąca nowość na krajowym poziomie czyli została wprowadzona na rynek krajowy po raz pierwszy;
- trzeci stopień- innowacja stanowiąca nowość w przedsiębiorstwie, czyli została wprowadzona do przedsiębiorstwa po raz pierwszy<sup>630</sup>.

Nowe rozumienie pojęcia innowacji, które zostało wprowadzone w ramach Podręcznika Oslo w roku 2018, wykazuje holistyczne podejście do omawianego zagadnienia. Uwzględnia on wszelkie zależności między procesami zachodzącymi w otoczeniu gospodarczym. Podkreśla główne trendy w rozumieniu społecznym i ekonomicznym, tj.<sup>631</sup>:

- rozwój nowych technologii informacyjnych;
- rola globalnych łańcuchów wartości w światowej gospodarce;
- rosnące znaczenie kapitału opartego na wiedzy;
- rozwój nowych technologii informacyjnych;
- postęp w rozumieniu procesów innowacyjnych i ich skutków gospodarczych.

W gospodarce opartej na wiedzy wiedza jest podstawowym źródłem zasobów i ma wartość, co oznacza, że może być również produktem i podlegać wymianie. Ten typ gospodarki charakteryzuje się absorpcją wiedzy. Pojęcie „zdolności do absorpcji wiedzy” (*absorptive capacity*) wydaje się być w tym kontekście kluczowe i definiuje się je jako „zdolność przedsiębiorstwa do rozpoznawania wartości informacji płynącej z zewnątrz, jej asymilacji i zastosowania”<sup>632</sup>. Odnoszenie większych sukcesów przez podmioty, które posiadają zdolności technologiczne oraz organizacyjne podyktowane jest faktem, że absorpcja

---

<sup>628</sup> Chesbrough, H.W. (2003). *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting From Technology*, Harvard Business School Press, Boston MA.

<sup>629</sup> Gołębiowski, T. i inni, (2021). *Sprawność innowacyjna filii zagranicznej...*, op. cit., s. 55-56.

<sup>630</sup> *Ibidem*, s. 56.

<sup>631</sup> Główny Urząd Statystyczny, (2020). *Podręcznik Oslo 2018...*, op. cit., s. 3.

<sup>632</sup> Cohen, W.M., Levinthal, D.A. (1990). *Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation*, “Administrative Science Quarterly”, vol. 35, nr 1, s. 128-152; Gołębiowski, T. i inni, (2021). *Sprawność innowacyjna filii ...*, op. cit., s. 54.

wiedzy jest narastająca<sup>633</sup>. Uwzględnienie różnorodności w poziomie zaawansowania procesów innowacyjnych i technologicznych ma tendencję do wprowadzania konkretnych zmian w strukturze handlu międzynarodowego.

Pojęcie gospodarki opartej na wiedzy odnosi się do kilku krajów o wysokim poziomie rozwoju. Ogromna liczba krajów nawet nie zbliża się do poziomu tych państw, pozostając na etapie przemysłu lub gospodarki rolnej, gdzie inwestycje w kapitał trwały pozostają podstawą wzrostu, a wiedza nie ma kluczowego znaczenia. Gdy kraj doganiający charakteryzuje się niewystarczającym kapitałem oraz technologią, nie jest w stanie przyspieszyć rozwoju i zmniejszyć lukę technologiczną. W tym przypadku próba zwiększenia krajowych źródeł podaży kapitału wymusiłaby wzrost krajowej stopy oszczędności, co zmniejsza deficyt budżetowy, sektor zagraniczny i prywatny. Jest to jedyne trwałe źródło finansowania inwestycji<sup>634</sup>.

W literaturze przedmiotu przedstawione są dwa modele związane z rozwiązaniem problemu akumulacji oszczędności w kraju doganiającym: model azjatycki oraz model europejski<sup>635</sup>. Model azjatycki opiera się na założeniu, że płace i wydatki socjalne powinny być utrzymywane na niskim poziomie, co generuje wzrost stopy oszczędności w ramach redukcji popytu krajowego. Wynika z tego, że model azjatycki opiera się na popycie zagranicznym, gdyż na rynku wewnętrznym występuje deficyt popytu. Warto zaznaczyć, że niskie płace generują konkurencyjną pozycję w eksporcie, a przychody z handlu zagranicznego pozwalają na zakup lub produkcję nowoczesnych technologii<sup>636</sup>.

Model europejski polega na maksymalizacji podaży oszczędności zagranicznych, które napływają w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Model umożliwia zwiększenie transferu nowoczesnych technologii i technik produkcji. Wysokie płace przekładają się na konieczność szybszej restrukturyzacji gospodarki, co umożliwia utrzymanie konkurencyjnej pozycji na rynkach międzynarodowych. Należy pamiętać, że niwelowanie luki technologicznej kapitałem zagranicznym powoduje uzależnienie kraju goszczącego od inwestorów zagranicznych i międzynarodowej koniunktury gospodarczej. Jednak transfer technologii jest bardzo trudny, gdy gospodarka jest zamknięta na rynek zagraniczny<sup>637</sup>.

---

<sup>633</sup> Gołębiowski, T. i inni, (2021). Sprawność innowacyjna filii ..., op. cit., s. 54.

<sup>634</sup> Drabińska, D. (2012). Innowacyjność gospodarki w wymiarze współczesnym w ujęciu historycznym, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno- Społecznego”, vol. 2, nr 10, s. 12-13.

<sup>635</sup> Ibidem.

<sup>636</sup> Ibidem.

<sup>637</sup> Ibidem.

Poprzez odpowiednią modernizację środków produkcji wzrasta poziom efektywności, a co za tym idzie potencjał gospodarki. Wzrost potencjału jest jednak zdeterminowany przez stałą i wystarczająco szeroką podaż środków finansowych. Z tego powodu podstawą maksymalizacji produkcji są odpowiednie oszczędności. Kraje o wysokim poziomie rozwoju są bogate, ponieważ tworzą i efektywnie dysponują dużymi zasobami kapitału<sup>638</sup>.

Innowacje i technologie są kluczowymi elementami strategii konkurencyjności. Wysoka intensywność zmian w globalnej konkurencji, wymagające i zróżnicowane rynki oraz dynamiczny rozwój technologiczny sprawiają, że innowacje stają się dominującym czynnikiem wzrostu gospodarczego krajów na poziomie makroekonomicznym. Procesy te determinują również wzorce handlu międzynarodowego. Z drugiej strony, w aspekcie mikroekonomicznym, innowacje wzmacniają zdolność przedsiębiorstw do dynamicznego wchłaniania nowej wiedzy poprzez inwestowanie w badania i rozwój<sup>639</sup>. Podmioty gospodarcze w warunkach wysokiej konkurencji, odczuwają presję, która wymaga od nich szybkiego działania i inwestowania w wyposażenie produkcyjne lub tworzenie ulepszeń w celu zwiększenia swojej pozycji rynkowej<sup>640</sup>. Podmioty gospodarcze, które decydują się na aktywne wdrażanie strategii rozwoju technologicznego, mają największą wartość dla gospodarki, ponieważ są w stanie zapewnić możliwość przekształcenia danych technologii w nowe produkty lub procesy<sup>641</sup>.

Akumulacja rozwiązań technologicznych jest głównym czynnikiem napędzającym konwergencję technologiczną w krajach słabiej rozwiniętych. Przedsiębiorstwa starają się zrównoważyć negatywne efekty zewnętrzne poprzez nawiązywanie współpracy z innymi podmiotami. Istnieje kilka sposobów pozyskiwania międzynarodowych technologii. Warto podkreślić, że z badania przeprowadzonego przez I. Skrodzką i R.W. Ciborowskiego wynika, że przedsiębiorstwa znacznie chętniej kupują gotową wiedzę lub rozwiązania, co wydaje się być dla nich bardziej opłacalne niż prowadzić będą prace badawczo-rozwojowe czy nawiązywać współpracę zewnętrzną na rzecz innowacji. Autorzy podkreślają implikacje kosztów, jakie należy ponieść przy wdrażaniu tych procesów oraz chęć wykluczenia związanego z tym ryzyka<sup>642</sup>.

Innowacje i wdrażanie nowych technologii są obecnie bardzo ważne, zwłaszcza dla rządów krajowych, aby móc konkurować na rynku międzynarodowym. Narody, które

---

<sup>638</sup> Gruszewska, E. (2013). Instytucje a proces tworzenia kapitału, op.cit., s. 24.

<sup>639</sup> Zamora-Torres, A. (2014). Countries competitiveness on innovation and technology, "Global Journal of Business Research", vol. 8, nr 5, s. 74.

<sup>640</sup> Gruszewska, E. (2013). Instytucje a proces tworzenia kapitału, op. cit., s. 40.

<sup>641</sup> Ciborowski, R.W., Skrodzka, I. (2019). International technology transfer ...op.cit., s. 2.

<sup>642</sup> Ibidem, s. 10.

dynamicznie i systematycznie rozwijają się w tym efektywnie zarządzają swoimi zasobami wiedzy, osiągają lepsze wyniki niż państwa konkurencyjne<sup>643</sup>. Struktura polityki zorientowana na wzrost powinna zatem koncentrować się na innowacjach, tworząc warunki dla podmiotów gospodarczych do angażowania się w inwestycje i działania innowacyjne w celu poprawy zmian technicznych w przedsiębiorstwach<sup>644</sup>. Innowacje nie tylko stymulują proces akumulacji kapitału, ale także stanowią mechanizm adaptacyjny, pozwalający gospodarce efektywnie reagować na zmiany warunków rynkowych i społeczno-gospodarcze. Innowacje, które obejmują wprowadzanie nowych pomysłów, technologii i sposobów działania, są kluczowym źródłem napędu, mobilizującym do inwestycji i rozwoju. Proces ten nie tylko sprzyja efektywnemu wykorzystaniu zasobów, ale także umożliwia gospodarce adaptację do zmieniających się warunków, co jest istotne dla utrzymania dynamicznego i zrównoważonego rozwoju. Innowacje i akumulacja kapitału stanowią wspólnie katalizator postępu, pozwalając społeczeństwu rozwijać się i dostosowywać do nieustannie zmieniającego się otoczenia gospodarczego i przemian globalizacyjnych.

## 5.2. Skala i dynamika innowacyjności w Polsce

Analiza rozmiaru i tempa innowacyjności w Polsce stanowi kluczowy obszar badań, mający istotne implikacje dla efektywnego wykorzystania kapitału i potencjału rozwojowego kraju. Innowacje mają wpływ nie tylko na konkurencyjność przedsiębiorstw, ale również na strukturę zatrudnienia, jakość życia społeczeństwa oraz zdolność kraju do skutecznego zarządzania zasobami i wyzwaniami globalnymi.

Niniejsza analiza zostanie uzupełniona o statystykę międzynarodową dotyczącą następujących krajów, w sposób wymienny, w zależności od kontekstu: Czechy- ze względu na podobieństwo stopnia nakładów innowacyjnych oraz rozwoju gospodarczego, Niemcy, Szwajcaria, Luksemburg, Norwegia, jako kraje będące w czołówce bezpośredniego inwestowania w Polsce. Porównywanie wyników międzynarodowo pomaga zrozumieć kontekst globalny, w którym działa dany kraj. Wartości te mogą być użyteczne w analizie wpływu globalnych trendów, wyzwań czy innowacji na wyniki badawcze.

---

<sup>643</sup> Zamora-Torres, A. (2014). Countries competitiveness on innovation and technology..., op. cit., s. 75-76.

<sup>644</sup> Ibidem.

Tabela 5.1. Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w podziale na poszczególne województwa w latach (%)

województwo	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<i>POLSKA</i>	22,5	18,8	16,0	14,9	13,8	14,4	14,3	14,5	13,7	16,1	14,5	21,8	15,4	31,2
<i>DOLNOŚLĄSKIE</i>	24,5	22,6	16,6	14,9	12,3	16,8	16,2	16,3	14,2	13,4	14,8	22,8	17,2	28,2
<i>KUJAWSKO-POMORSKIE</i>	16,8	17,6	15,7	13,6	15,4	14,2	11,0	12,4	12,5	14,2	12,1	21,0	10,8	25,8
<i>LUBELSKIE</i>	26,6	17,0	15,6	14,6	14,5	13,6	13,0	19,4	13,5	22,9	14,1	24,9	12,1	30,9
<i>LUBUSKIE</i>	14,9	15,9	12,1	13,4	11,3	14,3	14,4	10,5	11,6	13,2	13,0	18,1	10,2	19,5
<i>ŁÓDZKIE</i>	17,3	12,0	11,6	11,9	9,8	12,6	13,0	13,5	12,5	13,0	12,7	15,9	14,8	29,2
<i>MAŁOPOLSKIE</i>	20,6	18,4	16,1	14,5	15,3	15,2	14,9	13,5	15,2	17,3	15,1	22,2	19,3	35,0
<i>MAZOWIECKIE</i>	24,6	23,9	17,2	16,4	13,8	16,1	16,8	17,1	14,5	19,7	16,8	27,3	17,7	37,9
<i>OPOLSKIE</i>	23,3	16,2	18,7	16,5	15,2	14,0	15,0	17,6	15,0	12,4	12,6	21,2	11,7	24,4
<i>PODKARPACKIE</i>	25,1	19,8	16,5	17,2	16,2	14,8	14,7	14,6	14,2	18,0	15,3	19,7	17,7	28,0
<i>PODLASKIE</i>	24,9	17,1	14,6	12,7	13,0	15,0	17,7	14,7	15,3	11,5	12,2	23,4	12,3	29,1
<i>POMORSKIE</i>	26,6	20,9	15,4	14,3	15,2	10,9	12,5	12,3	12,6	18,1	15,5	25,6	15,4	31,1
<i>ŚLĄSKIE</i>	25,6	20,0	18,2	16,4	14,2	14,0	13,1	15,7	13,1	15,6	14,3	20,6	13,8	29,5
<i>ŚWIĘTOKRZYSKIE</i>	24,7	16,5	10,8	14,0	11,6	13,3	12,1	11,1	11,5	10,4	12,2	14,3	11,5	25,8
<i>WARMIŃSKO-MAZURSKIE</i>	21,7	14,5	15,0	13,6	12,4	11,9	14,6	10,9	11,3	9,1	9,1	14,9	15,8	31,0
<i>WIELKOPOLSKIE</i>	18,3	16,0	15,6	14,3	15,1	11,8	12,1	11,3	13,0	15,3	13,8	19,0	15,8	29,7
<i>ZACHODNIO-POMORSKIE</i>	18,2	12,5	15,8	13,3	9,8	14,9	14,6	14,1	15,8	11,9	13,7	20,2	12,1	28,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, Nauka i technika. Społeczeństwo informacyjne, GUS, 2006-2020.



Tabela 5.2. Udział osób zatrudnionych w B + R w pracujących ogółem w Polsce w latach 2004-2020 w podziale na województwa (%)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<i>POLSKA</i>	0,91	0,86	0,83	0,78	0,75	0,76	0,87	0,90	0,92	0,96	0,99	1,00	1,08	1,16	1,25	1,32	1,39
<i>DOLNOŚLĄSKIE</i>	0,98	0,84	0,80	0,76	0,74	0,71	0,77	0,85	0,94	1,06	1,07	1,09	1,05	1,21	1,39	1,44	1,60
<i>KUJAWSKO-POMORSKIE</i>	0,63	0,66	0,66	0,64	0,52	0,51	0,54	0,57	0,59	0,58	0,62	0,60	0,65	0,75	0,79	0,84	0,86
<i>LUBELSKIE</i>	0,76	0,74	0,78	0,72	0,70	0,69	0,78	0,75	0,84	0,82	0,81	0,78	0,96	0,96	1,04	1,16	1,15
<i>LUBUSKIE</i>	0,34	0,32	0,25	0,26	0,26	0,22	0,00	0,26	0,28	0,28	0,27	0,29	0,29	0,48	0,40	0,44	0,44
<i>ŁÓDZKIE</i>	0,68	0,70	0,68	0,63	0,54	0,58	0,65	0,66	0,78	0,69	0,68	0,73	0,88	0,89	0,96	0,99	1,17
<i>MAŁOPOLSKIE</i>	1,38	1,23	1,03	1,04	1,03	1,10	1,29	1,32	1,48	1,49	1,53	1,69	1,72	1,86	1,92	2,00	2,14
<i>MAZOWIECKIE</i>	1,70	1,65	1,56	1,42	1,33	1,40	1,64	1,58	1,54	1,70	1,66	1,62	2,07	2,32	2,49	2,56	2,68
<i>OPOLSKIE</i>	0,46	0,45	0,43	0,42	0,36	0,38	0,43	0,45	0,49	0,50	0,48	0,47	0,47	0,52	0,57	0,64	0,56
<i>PODKARPACKIE</i>	0,39	0,41	0,40	0,37	0,38	0,40	0,88	0,97	1,03	1,06	1,27	1,11	1,08	0,97	1,01	1,03	1,09
<i>PODLASKIE</i>	0,57	0,57	0,56	0,48	0,50	0,50	0,54	0,56	0,57	0,63	0,60	0,63	0,66	0,71	0,76	0,87	0,87
<i>POMORSKIE</i>	0,95	0,86	0,98	0,85	0,77	0,83	0,90	0,98	0,96	0,96	0,99	0,95	1,03	1,06	1,18	1,31	1,45
<i>ŚLĄSKIE</i>	0,78	0,69	0,68	0,59	0,62	0,64	0,65	0,68	0,67	0,72	0,75	0,80	0,79	0,83	0,89	0,99	1,06
<i>ŚWIĘTOKRZYSKIE</i>	0,23	0,26	0,23	0,23	0,26	0,24	0,27	0,28	0,14	0,30	0,29	0,31	0,34	0,37	0,47	0,51	0,49
<i>WARMIŃSKO-MAZURSKIE</i>	0,45	0,46	0,41	0,44	0,38	0,36	0,42	0,46	0,50	0,48	0,52	0,51	0,55	0,57	0,66	0,68	0,72
<i>WIELKOPOLSKIE</i>	1,01	0,92	0,97	0,98	0,99	0,99	1,02	1,02	0,98	0,99	1,07	1,13	0,95	0,94	1,01	1,04	1,05
<i>ZACHODNIO-POMORSKIE</i>	0,62	0,64	0,66	0,70	0,58	0,51	0,00	0,64	0,67	0,63	0,66	0,69	0,58	0,62	0,65	0,73	0,70

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, Nauka i technika. Społeczeństwo informacyjne, GUS, 2006-2020.

W grupie podmiotów innowacyjnych działających w Polsce zauważalna jest tendencja wzrostowa w stosunku do ogólnej liczby przedsiębiorstw. W 2006 roku innowacyjne podmioty stanowiły 22,5 % ogółu, natomiast w roku 2020 udział ten wynosił już 31,2 %.

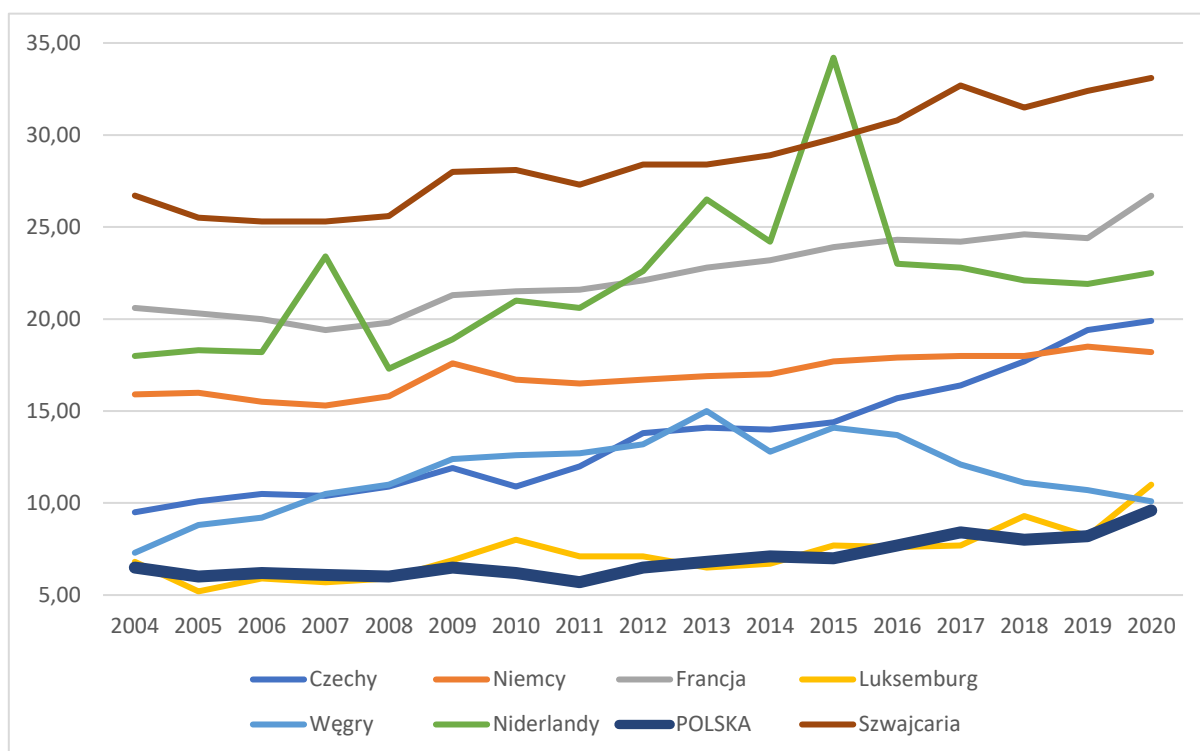
Wzrost ten jest zjawiskiem pozytywnym, zważywszy na fakt, że na przestrzeni lat, udział ten rzadko przekraczał 15 %. Wśród największych skupień innowatorów wyróżnia się województwo mazowieckie (26,6 % w roku 2004 oraz 37,9 % w roku 2020), dolnośląskie (24,5 % w roku 2004 oraz 28,2 % w roku 2020), lubelskie (26,6 % w roku 2004 oraz 30,9 % w roku 2020). Mimo odnotowanego wzrostu nadal, uśredniając, co jedynie czwarte przedsiębiorstwo w Polsce nosi znamiona innowacyjności.

Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach w Polsce w stosunku do PKB wykazują tendencję malejącą (2,38 % w roku 2004 oraz 1,66 % w roku 2020). Jest to bardzo niepokojące zjawisko, ukazujące deficyt nakładów innowacyjnych w polskich przedsiębiorstwach, co przekłada się na niski poziom innowacyjności polskiej gospodarki na tle innych krajów. W przekroju województw ujawnia się znaczna dysproporcja (Załącznik-Tabela AN 5.1.) Niewiele ponad 0,5 % PKB stanowią nakłady na działalność innowacyjną w województwach: zachodniopomorskim (0,52 %), opolskim (0,56 %), warmińsko-mazurskim (0,61 %). W świętokrzyskim zaś wskaźnik ten wynosi 0,48 %.

W grupie osób zatrudnionych, zaangażowanych w działalność na rzecz badań i rozwoju na tle pracujących ogółem w gospodarce polskiej widoczna jest nieznaczna tendencja wzrostowa (0,91 % w roku 2004 oraz 1,39 % w roku 2020). Jednakże, wzrosty te są niewielkie na przestrzeni lat i analizując poszczególne województwa można wskazać jedynie pojedyncze regiony, w których wartość przekroczyła 1,2 %, tj. dolnośląskie, lubelskie, łódzkie, małopolskie, mazowieckie, pomorskie.

Kategoria związana z własnością intelektualną pozwala na analizę sytuacji innowacyjności Polski z perspektywy międzynarodowej. Wartym podkreślenia jest fakt, że wszystkie badane kraje wykazują tendencję rosnącą w sferze nakładów na produkty własności intelektualnej. Największy wzrost wykazuje Szwajcaria (z 27 % w roku 2004 do 33 % w roku 2020), Niderlandy (z 18 % w roku 2004 do 23 % w roku 2020), Francja (z 20 % w roku 2004 do 27 % w roku 2020) oraz Niemcy (z 16 % w roku 2004 do 18 % w roku 2020). Może to tłumaczyć występujące słabnące trendy w sferze „tradycyjnych” nakładów na środki trwałe krajów wysoko rozwiniętych. Na samym końcu klasyfikacji znajduje się Polska, gdzie mimo rosnącego udziału tego rodzaju wydatków w nakładach ogółem, nie przekroczyły one 10 % na przestrzeni lat.

Wykres 5.1. Inwestycje w produkty własności intelektualnej jako procent nakładów brutto na środki trwałe w wybranych krajach w latach 2004-2020 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic “Annual national accounts, Gross fixed capital formation by AN\_F6 asset type”, Eurostat (dostęp dnia 09.08.2022 r.).

*European Innovation Scoreboard* (EIS) stanowi ocenę porównawczą wyników w zakresie badań i innowacji w krajach UE, innych krajach europejskich i regionalnych sąsiadów. Pozwala decydentom ocenić względne mocne i słabe strony krajowych systemów badań i innowacji, śledzić postępy i identyfikować obszary priorytetowe w celu zwiększenia wydajności innowacji<sup>645</sup>.

Na podstawie wyników 27 odrębnych wskaźników, w tym działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach, inwestycji w badania i innowacje oraz elementów związanych z zasobami ludzkimi i zatrudnieniem, kraje UE można rozdzielić na cztery grupy wyników (klasyfikacja dla 2020 roku):

- Liderzy innowacji - Dania, Finlandia, Luksemburg, Niderlandy i Szwecja osiągają wyniki znacznie powyżej średniej UE;
- Silni innowatorzy - innowacyjność Austrii, Belgii, Estonii, Francji, Niemiec, Irlandii i Portugalii jest powyżej lub blisko średniej UE;

<sup>645</sup> European Innovation Scoreboard 2020, Publication Office of the European Union. Komisja Europejska.

- Umiarkowani innowatorzy - Chorwacja, Cypr, Czechy, Grecja, Węgry, Włochy, Łotwa, Litwa, Malta, **Polska**, Słowacja, Słowenia i Hiszpania wykazują innowacyjność poniżej średniej UE;
- Skromni innowatorzy - innowacyjność Bułgarii i Rumunii jest poniżej 50% średniej UE.

Tabela 5.3. Miejsce Polski na tle wybranych krajów  
w rankingu *European Innovation Scoreboard* w latach 2004-2020<sup>646</sup>

	<i>Liczba krajów</i>					
	<i>w rankingu</i>	<i>Polska</i>	<i>Niemcy</i>	<i>Niderlandy</i>	<i>Czechy</i>	<i>Luksemburg</i>
2004	32	31	6	11	22	20
2005	31	28	5	10	19	7
2006	34	30	6	11	18	8
2007	37	32	7	14	21	10
2008	27	23	3	11	15	8
2009	27	23	3	11	15	7
2010	27	22	4	8	17	10
2011	27	23	3	7	17	9
2013	27	24	2	5	18	6
2014	27	24	3	6	16	5
2015	28	24	4	5	14	6
2016	28	23	4	5	16	9
2017	28	25	6	4	13	8
2018	28	25	7	4	13	6
2019	28	25	7	4	14	5
2020	27	24	7	4	16	5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: European Innovation Scoreboard 2004-2020, Publication Office of the European Union. Komisja Europejska 2004-2020.

Na przestrzeni lat, miejsce Polski w rankingu pozostaje w końcu klasyfikacji, oscylując wokół kategorii „skromnych innowatorów” oraz „umiarkowanych innowatorów”, podczas gdy kraje o wysokim stopniu rozwoju gospodarczego zajmują miejsca w pierwszej dziesiątce. W porównaniu z Polską, wysoko w klasyfikacji pozostają również Czechy, plasując się średnio o 10 pozycji wyżej w badanym okresie. Świadczy to o niskim poziomie innowacyjności w Polsce, mimo znaczącego wzrostu gospodarczego oraz napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

<sup>646</sup> W roku 2012 opublikowano się raport *Regional innovation scoreboard* (RIS). Tablica wyników innowacyjności na poziomie regionalnym (RIS) to regionalne rozszerzenie Europejskiej tablicy wyników innowacyjności (EIS), oceniającego wydajność innowacyjną regionów europejskich na ograniczonej liczbie wskaźników, jednakże nie posiada on rankingu oferowanego przez raport EIS.

Powyżej średniej unijnej zostały w Polsce ocenione również następujące czynniki<sup>647</sup>:

- innowacje nie oparte na B+R;
- populacja z wyższym wykształceniem;
- zatrudnienie w szybko rosnących przedsiębiorstwach;
- powszechność wzornictwa przemysłowego.

Ponadto, można wskazać, że Polska odnotowała na przestrzeni lat wzrost w następujących kategoriach względem średniej UE<sup>648</sup>:

- wskaźnik *Lifelong Learning* (kształcenie przez całe życie)- 37,8 % w roku 2012 oraz 53,3 % w roku 2019- wskazuje na znaczne zwiększenie zaangażowania społeczeństwa w procesy kształcenia przez całe życie. To pozytywny sygnał, sugerujący rosnącą świadomość znaczenia edukacji ustawicznej i rozwijania umiejętności na przestrzeni całego życia;
- wskaźnik *Public-private co-publications* (wspólne publikacje sektora nauki i firm na milion ludności)- 14,3 % w roku 2012 oraz 33,2 % w roku 2019- oznacza zwiększoną współpracę między sektorem nauki a sektorem prywatnym. To wskazuje na rosnące zaangażowanie firm w działania badawczo-rozwojowe, co może przyczynić się do przyspieszenia transferu wiedzy i technologii do sektora gospodarczego;
- wskaźnik *R&D expenditure in the business sector* (nakłady sektora prywatnego na B+R jako procent PKB) 15 % w roku 2012 oraz 62 % w roku 2019- wzrost jest znaczący i świadczy o zdecydowanym zwiększeniu nakładów sektora prywatnego na badania i rozwój. To ważny sygnał dla innowacyjności gospodarki, ponieważ większe inwestycje w B+R mogą przyczynić się do tworzenia nowych technologii i zwiększenia konkurencyjności;
- wskaźnik *International scientific co-publications* (publikacje naukowe z co najmniej 1 zagranicznym współautorem) – 25,9 % w roku 2012 oraz 52,6 % w roku 2019- wskazuje na rosnącą otwartość na współpracę międzynarodową w obszarze badań naukowych. To pozytywny znak dla wymiany wiedzy i integracji Polskich naukowców w międzynarodowym środowisku badawczym.

Podstawę wymienionych wzrostów można upatrywać w zmianach legislacyjnych, które miały miejsce w Polsce na przestrzeni lat, np. w postaci ulg podatkowych na prace B+R, rozwój systemu start-up czy działania w zakresie Programu Operacyjnego Inteligentny

---

<sup>647</sup> Ibidem.

<sup>648</sup> Ibidem.

Rozwój na lata 2014-2020 oraz Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013.

Mimo, iż miejsce Polski pozostaje w końcu rankingów międzynarodowych pod względem innowacyjności, co również pokazują pozostałe dane statystyczne, to analiza kluczowych wskaźników w Polsce ujawnia pozytywne zmiany oraz rosnące trendy w różnych obszarach. Wzrost zaangażowania społeczeństwa w procesy kształcenia przez całe życie, intensyfikacja współpracy między sektorem nauki a prywatnym, zdecydowane zwiększenie nakładów sektora prywatnego na badania i rozwój, oraz rosnąca otwartość na współpracę międzynarodową są istotnymi elementami, które kształtują innowacyjny charakter kraju. Szczególnie uwagę należy zwrócić na dynamiczny wzrost nakładów na badania i rozwój przez sektor prywatny, co może znacząco wpłynąć na rozwój nowych technologii i zwiększenie konkurencyjności Polski na arenie międzynarodowej. Dodatkowo, otwartość na współpracę międzynarodową w obszarze badań naukowych umożliwia wymianę wiedzy oraz integrację polskich naukowców z globalnym środowiskiem badawczym. Wzrost współpracy między sektorem nauki a sektorem prywatnym może sprzyjać transferowi wiedzy i technologii, co może przyczynić się do rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw i sektorów gospodarki. Ważne jest również zauważenie, że korzystne zmiany w kluczowych wskaźnikach innowacyjności częściowo wynikają z działań legislacyjnych, takich jak wprowadzenie ulg podatkowych czy programy wsparcia dla innowacyjnych przedsięwzięć. W kontekście wskazanych pozytywnych tendencji, kontynuacja efektywnej polityki wspierającej innowacje może być kluczowa dla dalszego wzrostu innowacyjności i konkurencyjności Polski.

### 5.3. Analiza wpływu ZIB na innowacyjność w Polsce

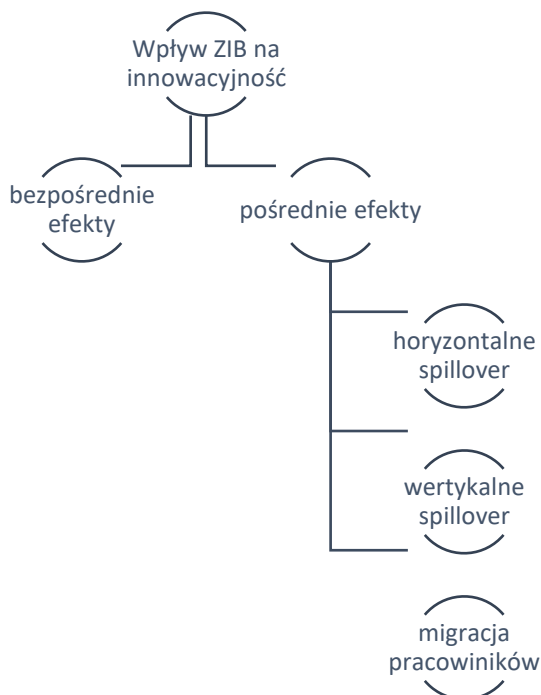
Zdolność przedsiębiorstw do kreowania innowacji jest istotnym czynnikiem pomagającym im utrzymać przewagę konkurencyjną. Ma więc charakter strategiczny, gdyż poprawia jakość wyrobów i usług, poszerza rynek zbytu, minimalizuje koszty produkcji oraz umożliwia skuteczniejszą współpracę z podmiotami zewnętrznymi. Strategiczne znaczenie innowacji rozumiane jest jako szansa dla podmiotów na tworzenie i wdrażanie innowacji. Jest związane z obszarem zarządzania przedsiębiorstwem oraz działalnością finansową.

Istotną przeszkodą w tworzeniu innowacyjnych przedsiębiorstw jest brak wystarczającego kapitału na sfinansowanie zakupu usług z zakresu B+R. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego charakteryzują się wystarczającymi zdolnościami

finansowymi do prowadzenia działalności innowacyjnej, stwarzając tym samym potencjalne możliwości absorpcji innowacji przez przedsiębiorstwa krajowe.

W ramach wprowadzenia do tematyki związanej z wpływem ZIB na innowacyjność Polski przedstawiono możliwe efekty inwestycji dla kraju goszczącego w podziale na aspekty bezpośrednie i pośrednie.

Rysunek 5.1. Schemat funkcjonowania wpływu ZIB na innowacyjność kraju goszczącego



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Wancio, A. (2018). Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na innowacyjność gospodarek wschodzących. Przypadek Indii., [w:] Starzyk, K. (red.), *Problemy Gospodarki Światowej* 9, Semper, Warszawa; Weresa, M.A. (2002). Wpływ handlu zagranicznego i inwestycji bezpośrednich na innowacyjność polskiej gospodarki, „*Monografie i opracowania*”, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, , s. 1-200.

Oddziaływania bezpośrednio związane z działalnością inwestorów zagranicznych realizowane są w ramach transferu wiedzy i technologii do gospodarczego wykorzystania ze spółki macierzystej lub spółek powiązanych zlokalizowanych w innym kraju do zagranicznej spółki zależnej zlokalizowanej w kraju docelowym. Technologia ta jest wykorzystywana bezpośrednio w procesie produkcyjnym (gdy kraj goszczący jest platformą eksportową inwestorów zagranicznych) lub wymaga dostosowania do warunków lokalnych<sup>649</sup>.

Ogólnie rzecz biorąc, transfer technologii obejmuje trzy zmienne<sup>650</sup>:

<sup>649</sup> Wancio, A. (2018) Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na innowacyjność gospodarek wschodzących. Przypadek Indii..., op. cit., s. 66.

<sup>650</sup> Ibidem.

- metody produkcji za pomocą narzędzi i maszyn;
- zespół technologii i procedur umożliwiających przetwarzanie zasobów na produkty i usługi (licencje, know-how).
- umiejętności niezbędne do zastosowania zdobytej wiedzy w praktyce biznesowej (np. poprzez wymianę wewnętrzną pracowników).

Know-how towarzyszące procesowi transferu technologii jest istotne dla maksymalizacji zdolności produkcyjnych i produktywności przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania. Informacje o metodach produkcji pozyskiwane na etapie adaptacji do importowanej technologii są ważnym, ale nie jedynym elementem transferu technologii. Pozyskiwanie know-how odbywa się na wszystkich etapach produkcji, np. poprzez proces kontroli jakości, rewizję planu technicznego lub sposobu organizacji procesu produkcyjnego w zakładzie, modyfikację narzędzi i urządzeń czy wykorzystanie różniących się na odpowiednim poziomie materiałów i surowców<sup>651</sup>.

Skutki transferu technologii do kraju goszczącego obejmują<sup>652</sup>:

- maksymalizację postępu technologicznego w procesie produkcyjnym, skutkującą wzrostem produktywności. Wpływ ten jest wynikiem nowoczesnego sprzętu, maszyn, oprogramowania oraz zmian w organizacji pracy i technikach produkcji;
- pozytywny wpływ na strukturę gospodarczą kraju przyjmującego, np. poprzez industrializację;
- zależność technologiczna kraju goszczącego, np. poprzez negatywne zjawisko zastępowania inwestycji krajowych w innowacje.

Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na innowacyjność w kraju goszczącym może wynikać pośrednio z rozpowszechniania i transferu wiedzy i technologii do organów lokalnych w ramach efektów *spillover*. Skutki te są raczej incydentalne niż celowe same w sobie, a spośród nich możliwe jest wyodrębnienie aspektów wertykalnych oraz horyzontalnych<sup>653</sup>.

Horyzontalny efekt *spillover* definiowany jest jako pozytywny lub negatywny wpływ działalności inwestorów zagranicznych na zdolność innowacyjną lokalnych przedsiębiorstw z tego samego sektora. Punktem odniesienia dla analizy jej występowania jest zmiana

---

<sup>651</sup> Ibidem, s. 67.

<sup>652</sup> Wancio, A. (2018). Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na innowacyjność gospodarek wschodzących. Przypadek Indii., ..., op. cit.; Weresa, M.A. (2002). Wpływ handlu zagranicznego i inwestycji bezpośrednich na innowacyjność polskiej gospodarki..., op. cit..

<sup>653</sup> Wancio, A. (2018). Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na innowacyjność gospodarek wschodzących..., op. cit., s. 67.



produktywności podmiotów krajowych. Oddziaływania te występują, gdy następuje zmiana zdolności podmiotów lokalnych do innowacji w wyniku napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich do określonego sektora, poprzez pogorszenie lub nasilenie tendencji do inicjowania nowych rozwiązań. Działanie to może mieć dwa skutki:

- efekt demonstracji i naśladownictwa - problem ten dotyczy szczególnie przedsiębiorstw wielonarodowych, wychodząc z założenia, że inwestorzy zagraniczni charakteryzują się wyższym postępowaniem technologicznym niż podmioty krajowe. Stosując innowacyjne rozwiązania korporacje transnarodowe oferują jednostkom lokalnym możliwość uczenia się poprzez praktyczne zastosowanie tych technologii w ich lokalnym środowisku. W literaturze nazywa się to efektem demonstracji (*demonstrative effect*). W tych okolicznościach rodzime przedsiębiorstwa powinny obserwować technologię, praktyki marketingowe, strategie biznesowe stosowane przez inwestorów bezpośrednich, czy też sposób zarządzania i dostosowywania tych rozwiązań, bez ponoszenia kosztów tworzenia innowacji. Zjawisko kopiowania zaawansowanych technologicznie urządzeń i maszyn odbywa się w ramach inżynierii odwróconej (*reverse engineering*). Celem jest naśladowanie istniejącej na rynku technologii i budowanie identycznych odpowiedników lub ich modyfikacji w celu uniknięcia konsekwencji prawnych<sup>654</sup>;
- efekt konkurencji (*competitive effect*)<sup>655</sup> - związany z wymaganiami konkurencji z przedsiębiorstwami zagranicznymi. Może prowadzić do zwiększenia efektywności i dać impuls w procesie wprowadzania nowych produktów, usług lub rozwiązań, pozostawania w konkurencyjnych branżach i unikania wypchnięcia z rynku (*crowding out effect*)<sup>656</sup>. Efekt wypierania jest negatywnym aspektem presji konkurencyjnej wywołanej napływem zagranicznych inwestycji bezpośrednich, w którym lokalni przedsiębiorcy tracą pozycję konkurencyjną rzecz inwestorów zagranicznych i są systematycznie wypychani z rynku przez międzynarodowych konkurentów;
- efekt migracji pracowników - zdobycie nowych kwalifikacji przez pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym, może prowadzić do

---

<sup>654</sup> Wang, J., Blomström, (1992). Foreign Investment and Technology Transfer: a Simple Model, "European Economic Review", vol. 36, nr 1, s. 137-155; Saggi K., (2008). Trade, foreign direct investment, and international technology transfer: a survey, "The World Bank Research Observer", vol. 23, nr 2, s. 107-138.

<sup>655</sup> Jenkins, R. (1990)., Comparing foreign subsidiaries and local firms in LDCs: theoretical issues and empirical evidence, "The Journal of Development Studies", vol. 26, s. 205-228.

<sup>656</sup> Aitken, B., Harrison A. (1999). Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela, "American Economic Review", vol. 89, nr 3, s. 605-618; Harrison, A. (1994). Productivity, Imperfect Competition and Trade Reform, "Journal of International Economics", vol. 36, nr 1-2, s. 53-73,

możliwości zatrudnienia w lokalnych podmiotach lub nawet do założenia własnej działalności gospodarczej przez te osoby<sup>657</sup>.

Efekty wertykalne *spillover* powstają w wyniku interakcji inwestorów zagranicznych z lokalnymi przedsiębiorstwami działającymi w różnych branżach. Efekty te prowadzą do rozpowszechniania umiejętności, wiedzy lub produktywności w oparciu o uzupełniające się działania<sup>658</sup>. Efekty mogą być osiągnięte przez<sup>659</sup>:

- powiązania w tył łańcucha podaży - inwestor zagraniczny korzysta z usług dostawców krajowych, pomaga w organizacji linii produkcyjnych i udostępnienia technologii wytwarzania, umożliwiając tym samym wdrożenie innowacji mających na celu spełnienie warunków stawianych przez inwestora zagranicznego. Ze względu na potencjalny wybór lokalnych dostawców, inwestorzy bezpośredni mogą potrzebować dodatkowych zachęt ze strony kraju goszczącego do współpracy z lokalnymi przedsiębiorstwami, zwłaszcza jeśli jednostki krajowe są mniej zaawansowane technologicznie;
- efekt kooperacji między firmami z udziałem kapitału zagranicznego a firmami lokalnymi- wykorzystanie zagranicznej firmy jako dostawcy produktów, usług lub komponentów. Mogłoby to pozwolić lokalnym przedsiębiorstwom na posiadanie innowacyjnych półproduktów i wykorzystywanie ich do wytwarzania tańszych, wyższej jakości lub bardziej zaawansowanych technologicznie produktów końcowych.

Inwestorzy zagraniczni mogą mieć zarówno pozytywny, jak i negatywny wpływ na działalność badawczo-rozwojową prowadzoną przez lokalne przedsiębiorstwa. Choć istnieją pozytywne aspekty tworzenia i lokalizowania nowych centrów B+R, to inwestycje typu *brownfield* charakteryzują się dużym ryzykiem, a nakłady na B+R są często ograniczane do minimum z obawy przed powielaniem innych działań B+R. Dla krajów goszczących ważnym aspektem tworzenia zagranicznych centrów B+R jest doskonalenie umiejętności i powstawanie nowych miejsc pracy, a tym samym spowolnienie ryzyka drenażu mózgow za granicą. Wiąże się to również z ryzykiem transferu utalentowanych pracowników z krajowych podmiotów do inwestorów zagranicznych, co ogranicza możliwości lokalnych przedsiębiorstw do tworzenia własnych innowacji i wspierania krajowej przedsiębiorczości.

---

<sup>657</sup> Owczarczuk, M. (2020). Instytucje a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok, s. 48.

<sup>658</sup> Wancio, A. (2018). Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na innowacyjność gospodarek wschodzących..., op. cit., s. 73.

<sup>659</sup> Ibidem, 73-76.

Dla przedsiębiorcy innowacyjnego kluczowym aspektem jest zrozumienie, jaką wartość może on osiągnąć dzięki innowacjom i w jaki sposób to zrealizować. Należy mieć na uwadze konkurencję ze strony przedsiębiorstw-naśladowców oraz tych oferujących alternatywne, jednak równie innowacyjne rozwiązania, co wpływa na presję cenową i redukcję wartości, jaką firma-innowator może osiągnąć. Ponadto, silna pozycja negocjacyjna dostawców, dystrybutorów i innych partnerów w procesach innowacyjnych może ograniczać udział firmy w generowanej wartości dzięki innowacjom. Aby zabezpieczyć udział innowatora w tej wartości i jego pozycję rynkową, konieczne jest przyjęcie odpowiednich strategii, takich jak przełomowy charakter innowacji czy poszerzanie oferty o komplementarne produkty i usługi, zwiększające jej unikatowy charakter. Inny skuteczny sposób to uzależnianie klientów poprzez indywidualizację produktu/oferty, co utrudnia zmianę dostawcy klientowi i może stanowić przeszkodę dla konkurentów-naśladowców<sup>660</sup>.

Decyzje strategiczne dotyczące stopnia oryginalności innowacji są kluczowe. Wyróżnia się innowacje przewodnictwa innowacyjnego oraz naśladownictwa. Kluczowe korzyści oczekiwane przez lidera w przypadku strategii przewodnictwa innowacyjnego obejmują:

- uzyskanie pozycji (quasi-) monopolisty na rynku, a czasami nawet stworzenie nowego rynku dla innowacji;
- tworzenie barier wejścia dla konkurentów na rynek, m.in. poprzez ochronę patentową i budowanie silnych relacji z dostawcami i klientami innowacyjnymi;
- narzucanie nowych, dominujących standardów technicznych w branży, co wynika z szybkiej i kontrolowanej dyfuzji innowacji;
- szybkie uzyskanie korzyści z doświadczenia i skali, co sprzyja budowie przewagi kosztowej i poprawie rentowności przedsięwzięcia innowacyjnego;
- poprawa wizerunku firmy jako kompetentnego dostawcy, oferującego najwyższą wartość dla klientów<sup>661</sup>.

Przedsiębiorca, dążąc do osiągnięcia sukcesu dzięki innowacjom, musi skoncentrować się na zrozumieniu wartości, jaką może osiągnąć oraz na skutecznych strategiach realizacji. Konkurencja ze strony podmiotów-naśladowców i oferujących alternatywne rozwiązania wpływa na presję cenową, co może wpływać na korzyści, jakie podmiot-innowator może

---

<sup>660</sup> Gołębiowski, T. i inni, (2021). Sprawność innowacyjna filii..., op. cit., s. 165.

<sup>661</sup> M. Porter omawia te korzyści jako kluczowe elementy strategii lidera, podkreślając znaczenie zdobycia dominującej pozycji na rynku i wyznaczania standardów, co sprzyja długoterminowemu sukcesowi przedsiębiorstwa [Porter, M.E. (red.) (1986). *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston, s. 186-189; Gołębiowski, T. i inni, (2021). *Sprawność innowacyjna filii...*, op. cit., s. 166].

uzyskać. Aby zabezpieczyć pozycję rynkową, konieczne jest stosowanie odpowiednich strategii. Kluczowe decyzje strategiczne dotyczą stopnia oryginalności innowacji, a wybór między strategią przewodnictwa innowacyjnego a naśladownictwem determinuje oczekiwane korzyści. Przewodnictwo innowacyjne może prowadzić do uzyskania monopolu rynkowego, tworzenia barier wejścia dla konkurentów, narzucania standardów technicznych, szybkiego uzyskania korzyści z doświadczenia i skali, oraz poprawy wizerunku firmy jako dostawcy najwyższej wartości dla klientów. Wszystkie te aspekty są kluczowe dla osiągnięcia sukcesu w dziedzinie innowacji.

Wdrożenie strategii przewodnictwa innowacyjnego wymaga wysokiej sprawności innowacyjnej, często idącej w parze z dużymi zasobami, przedsiębiorczością i zdolnością do podejmowania znacznego ryzyka. Z kolei rodzaje strategii naśladowczych różnią się w zależności od działań innowacyjnych uczestników rynku oraz ich reakcji na działania lidera<sup>662</sup>:

- strategia kreatywnej imitacji - zakłada zdobycie silnej pozycji na rozwijającym się rynku nowego produktu lub technologii. Wykorzystuje się doświadczenia lidera, generując popyt, a następnie ulepsza się lub wprowadza alternatywne rozwiązania o wyższej wartości dla klientów. Strategia ta wymaga wysokiej sprawności innowacyjnej i mobilizacji dużych zasobów w celu osiągnięcia silnej pozycji rynkowej. Często wykorzystuje się przymierze międzyrynkowe, rywalizujące o udział w tworzącym się oligopolu;
- strategia wczesnej imitacji - opiera się na szybkim wprowadzaniu nowych rozwiązań w warunkach rosnącego popytu. Związana jest z dużymi nakładami na pozyskanie nowych rozwiązań, na przykład poprzez zakup licencji. Wymaga zdolności do szybkiego podjęcia produkcji i sprawności marketingowej w celu szybkiej dyfuzji produktu. Istotne jest budowanie przewagi kosztowej w produkcji. Im później następuje imitacja, tym mniejsze są szanse na sukces rynkowy i ekonomiczny;
- strategia elastycznej specjalizacji - opiera się na precyzyjnym dostosowywaniu cech produktu lub oferty do specyficznych wymagań niszowych segmentów rynku, rosnących w trakcie dyfuzji innowacji lub zgodnie z oczekiwaniami partnerów w łańcuchu wartości. Wymaga wysokiej elastyczności w pracach rozwojowych oraz sprawności interpretacji specyficznych wymagań odbiorców. Taka specjalizacja

---

<sup>662</sup> Tushman, M.L., Moore, W.L. (red.) (1988). *Readings in management of Innovation*, Ballinger Publishing, Cambridge; Whitley, R. (2000). The institutional structuring of innovation strategies: Business systems, firm types and patterns of technological change in different market economies, "Organization Studies", vol. 21 nr 5, s. 855-886; Gołębiowski, T. i inni, (2021). *Sprawność innowacyjna filii ...*, op. cit., s. 166.

pozwała uzyskać silną pozycję oferenta w określonej fazie łańcucha dostaw; strategia ta często stosowana jest na rynku B2B;

- strategia zależna, strategia innowacji na zamówienie - polega na podejmowaniu działań, takich jak modyfikacja cech produktu lub produkcji nowego produktu, na podstawie prototypu lub zleconej receptury. O pozycji zleceniobiorcy w tych relacjach decydują koszt, precyzja i czas realizacji zlecenia, a także inicjatywy innowacyjne firmy, akceptowane przez zleceniodawcę;
- strategia późnej innowacji - oznacza powolne zmiany w ofercie firmy, przy czym innowacje technologiczne wprowadzane są z opóźnieniem w stosunku do konkurentów. Nie mają one istotnego znaczenia dla pozycji firmy w jej segmencie operacyjnym, na przykład z powodu konserwatyzmu nabywców. Przewagę można osiągnąć poprzez niskie koszty lub posiadanie innych nietechnologicznych wyróżników, takich jak skuteczna organizacja sprzedaży.

Wdrożenie strategii przewodnictwa innowacyjnego to kompleksowy proces, który wymaga nie tylko wysokiej sprawności innowacyjnej, ale także znaczących zasobów, przedsiębiorczości oraz gotowości do podejmowania ryzyka. Działania lidera muszą być poparte środowiskiem sprzyjającym innowacjom i zdolnością do dynamicznej adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych. Jednakże, różnorodność strategii naśladowczych wskazuje, że uczestnicy rynku reagują na działania lidera w zróżnicowany sposób. Strategia kreatywnej imitacji, opierająca się na doświadczeniach lidera, stanowi wyzwanie, wymagając mobilizacji dużych zasobów w celu osiągnięcia silnej pozycji rynkowej. Wykorzystanie przymierzy między rynkowych dodatkowo podkreśla intensywność konkurencji.

M. Dodgson i in. wprowadzili zbliżoną koncepcję taksonomii, która analizuje poziom aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw. Wyróżnili następujące strategie innowacji<sup>663</sup>:

- proaktywne strategie innowacji, tj. przyjęte przez firmy, które starają się uzyskać pozycję lidera technologicznego poprzez prace badawczo-rozwojowe (B+R). Korzystają z różnych źródeł wiedzy i wykazują gotowość do podejmowania dużego ryzyka. Wprowadzają zarówno innowacje radykalne, obejmujące przełomowe rozwiązania, jak i inkrementalne, często w celu utrzymania pozycji lidera.
- aktywne strategie innowacji, tj. obejmują eksploatację i obronę istniejących technologii i rynków, jednocześnie przygotowując się do szybkiej reakcji, gdy rynek zaczyna akceptować innowacje wprowadzone przez lidera. Firmy te wykorzystują

---

<sup>663</sup> Dodgson, M., Gann, D., Salter, A. (2008). *The Management of technological Innovation: Strategy and Practice* Oxford University Press, Oxford.

różnorodne źródła wiedzy, akceptując jednak niższy poziom ryzyka niż liderzy technologiczni.

- reaktywne strategie innowacji, tj. stosowane przez firmy naśladowcze, które skupiają się głównie na operacjach produkcyjnych. Przyjmują podejście "czekam i obserwuję" rozwój sytuacji, starając się zminimalizować ryzyko. Wprowadzają sprawdzone rozwiązania inkrementalne.
- pasywne strategie innowacji, tj. firmy te czekają, aż klienci określą pożądane zmiany w produktach.

Różnorodność strategii innowacyjnych, zarówno proaktywnych, aktywnych, reaktywnych, jak i pasywnych, pokazuje, że istnieje niejedna ścieżka do osiągnięcia sukcesu innowacyjnego. Kluczowe jest dostosowanie strategii do specyfiki rynku, pozycji firmy oraz poziomu aktywności innowacyjnej. Innowacyjność wymaga elastyczności i umiejętności dostosowywania się do zmieniających się warunków rynkowych. Działania proinnowacyjne, takie jak prace badawczo-rozwojowe czy współpraca międzysektorowa, mają kluczowe znaczenie. Wdrażanie skutecznych strategii innowacyjnych powinno uwzględniać zarówno wyzwania, jak i korzyści związane z różnymi typami innowacji oraz dostosowywać się do specyfiki danego kontekstu biznesowego.

Tabela 5.4. Udział działalności badawczo-rozwojowej (B+R) w nakładach na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach usługowych i przemysłowych w latach 2008-2020 (%)

	<i>Przedsiębiorstwa usługowe</i>	<i>Przedsiębiorstwa przemysłowe</i>
2008	6%	8%
2009	9%	10%
2010	13%	14%
2011	14%	13%
2012	40%	17%
2013	23%	19%
2014	23%	19%
2015	33%	16%
2016	41%	18%
2017	43%	23%
2018	58%	38%
2019	63%	41%
2020	62%	44%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, Nauka i Technika. Społeczeństwo informacyjne, GUS, 2008-2020.

Analizując udział działalności badawczo-rozwojowej w nakładach na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach w Polsce, zauważalne jest to, że pozostaje on w tendencji rosnącej na przestrzeni lat (w przedsiębiorstwach usługowych: 6 % w roku 2008 oraz 62 % w

roku 2020, w przedsiębiorstwach przemysłowych: 8 % w roku 2004 oraz 44 % w roku 2020). Jest to pozytywne zjawisko ukazujące rosnącą skalę badań własnych nad nakładami innowacyjnymi o charakterze zakupowym (Tabela 5.4.).

Udział działalności badawczo-rozwojowej w nakładach na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach w Polsce stał się podstawą analizy roli ZIB w tym procesie. Zjawisko to skłania do głębszego zrozumienia wpływu inwestorów zagranicznych na kształtowanie krajobrazu innowacyjnego polskiego sektora przedsiębiorstw.

Tabela 5.5. Udział innowacyjnych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym na tle ogółu innowacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych z sektora prywatnego w podziale na województwa w latach 2005-2020 (%)

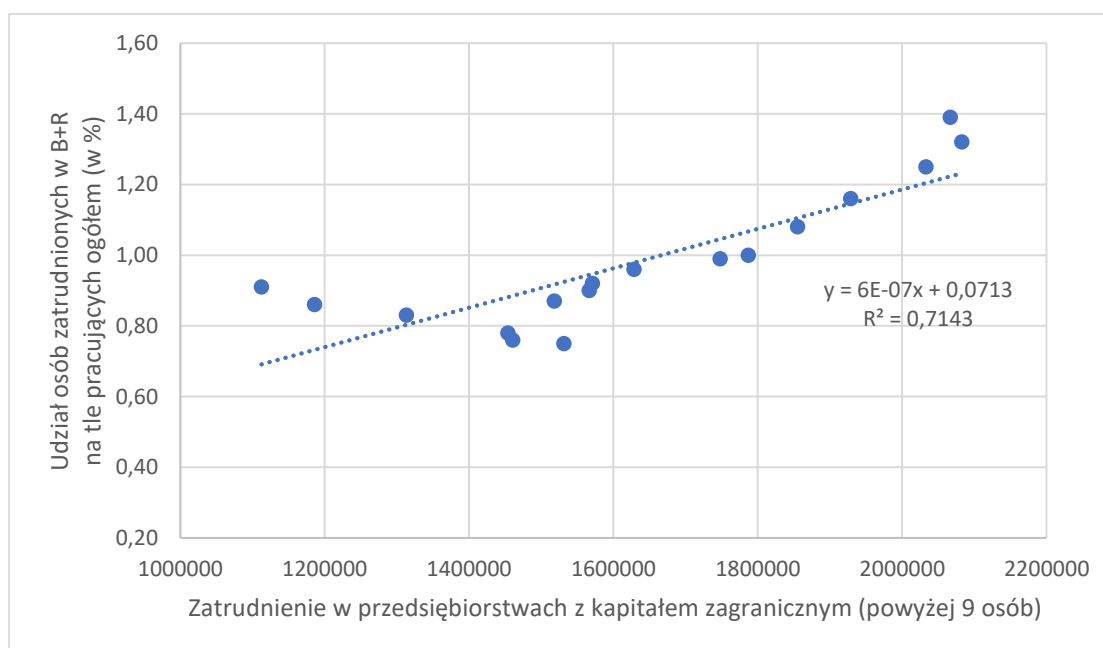
	<i>Rodzaj kapitału przedsiębiorstwa innowacyjnego</i>	<i>Udział (%)</i>
2005	sektor prywatny ogółem	41,1
	w tym: własność zagraniczna	48,44
2010	sektor prywatny ogółem	16,57
	w tym: własność zagraniczna	28,4
2015	sektor prywatny ogółem	17,22
	w tym: własność zagraniczna	29,39
2020	sektor prywatny ogółem	31,6
	w tym: własność zagraniczna	44,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, Nauka i technika. Społeczeństwo informacyjne, GUS, 2008-2020.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że udział przedsiębiorstw innowacyjnych z kapitałem zagranicznym na tle ogółu przedsiębiorstw w sektorze prywatnym na przestrzeni lat oscyluje wokół 45 % (48,4 % w roku 2005 oraz 44,9 % w roku 2020). Wzrost udziału w 2005 oraz 2020 roku może odzwierciedlać aktywną rolę inwestycji zagranicznych w przenoszeniu innowacji do Polski. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie, będąc źródłem kapitału i know-how, mają potencjał wspierania działań badawczo-rozwojowych w przedsiębiorstwach. Inwestorzy ci często przynoszą ze sobą nowoczesne technologie, doświadczenie z międzynarodowych rynków oraz skuteczne strategie zarządzania, co może stymulować innowacyjność lokalnych podmiotów. Wprowadzenie nowych rozwiązań badawczo-rozwojowych i globalnych standardów może stanowić impuls do podniesienia jakości działań innowacyjnych w Polsce. Zmienność udziału wskazuje na ewolucję uwarunkowań makroekonomicznych w Polsce. Spadek może być rezultatem zmieniających się preferencji i

strategii inwestorów, a także adaptacji przedsiębiorstw do aktualnych warunków rynkowych. Spadek udziału zagranicznych podmiotów innowacyjnych w latach 2010-2015 może oznaczać, że przedsiębiorstwa krajowe były wówczas bardziej aktywne w dziedzinie innowacji. Rosnąca rola inwestycji krajowych może być interpretowana jako pozytywny sygnał dla zdolności rodzimego sektora prywatnego do generowania innowacji (Tabela 5.5.).

Wykres 5.2. Relacja zatrudnionych w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym (x) do udziału osób zatrudnionych w B+R na tle pracujących ogółem (y)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych Bank Danych Lokalnych, Nauka i Technika. Społeczeństwo informacyjne, GUS, 2005-2020 oraz Działalność podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2005-2020.

*Statystyki regresji*

<i>Wielokrotność R</i>	0,854
<i>R kwadrat</i>	0,714
<i>Dopasowany R kwadrat</i>	0,695
<i>Błąd standardowy</i>	0,107
<i>Obserwacje</i>	17

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Istotność F</i>
<i>Regresja</i>	1,000	0,432	0,432	37,504	0,000
<i>Resztkowy</i>	15,000	0,173	0,012		
<i>Razem</i>	16,000	0,605			



	<i>Współczynniki</i>	<i>Błąd standardowy</i>	<i>t Stat</i>	<i>Wartość-p</i>
<i>Przecięcie</i>	0,071	0,151	0,471	0,644
<i>Zmienna x</i>	0,000	0,000	6,124	0,000

Poddano analizie korelacji zależności pomiędzy zatrudnieniem w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym a udziałem osób zatrudnionych w B+R na tle pracujących ogółem. Korelacja okazała się istotna statystycznie ( $r=0,85$ ,  $p<0,001$ ). Istnieje silny dodatni związek między danymi, wysokim wartościom jednej zmiennej towarzyszą wysokie wartości drugiej zmiennej. Interpretacja ekonomiczna współczynnika korelacji r-Pearsona pomiędzy zatrudnieniem w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym a udziałem pracowników zatrudnionych w badaniach i rozwoju (B+R) w ogólnej liczbie pracujących ukazuje ważne wnioski. Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym często przynoszą ze sobą zaawansowane technologie i know-how. Wzrost zatrudnienia w tych podmiotach może skutkować większym zaangażowaniem pracowników w dziedzinie B+R, co stanowi wsparcie dla transferu wiedzy i technologii. Silna korelacja może również świadczyć, że przedsiębiorstwa z zagranicznym kapitałem są bardziej skłonne inwestować w badania i rozwój. To z kolei przyczynia się do zwiększenia innowacyjności w danym sektorze gospodarki. Wzrost zatrudnienia w obszarze B+R może prowadzić do zwiększonego zapotrzebowania na pracowników o wysokich kwalifikacjach, co korzystnie wpłynie na zatrudnienie osób z umiejętnościami naukowo-badawczymi.

Tabela 5.6. Udział zagranicznych uprawnionych w patentach europejskich zgłaszanych przez krajowych twórców w wybranych krajach w latach 2004-2020

		<i>Czechy</i>	<i>Niderlandy</i>	<i>Niemcy</i>	<b><i>Polska</i></b>	<i>Szwajcaria</i>	<i>Norwegia</i>
2005	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	68%	76%	84%	<b>59%</b>	77%	72%
	krajowy twórca/ zagraniczny	32%	24%	16%	<b>41%</b>	23%	28%
2010	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	51%	80%	84%	<b>57%</b>	76%	77%
	krajowy twórca/ zagraniczny	49%	20%	16%	<b>43%</b>	24%	23%
2015	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	54%	82%	84%	<b>69%</b>	79%	72%
	krajowy twórca/ zagraniczny	46%	18%	16%	<b>31%</b>	21%	28%
2020	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	66%	87%	89%	<b>80%</b>	83%	74%
	krajowy twórca/ zagraniczny	34%	13%	11%	<b>20%</b>	18%	26%

Źródło: Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej (dostęp dnia: 10.06.2023). Pełen przekrój danych (2005-2020) zawarto w aneksie (Tabela AN 5.2.).

Wskaźniki innowacyjności, które pojawiły się od lat 80. XX wieku, obejmują miary wynikowe, takie jak liczba uzyskanych patentów, zarejestrowane wzory użytkowe, zarejestrowane znaki towarowe oraz liczba publikacji naukowych, które mogą być traktowane jako wskaźniki "produkowanej wiedzy"<sup>664</sup>. Liczba oferowanych produktów oraz eksport produktów wysokiej techniki stanowiącego wskaźnik "komercjalizacji wiedzy" również są uwzględniane. To podejście przybliża ocenę efektywności innowacyjnej, choć również ono nie jest pozbawione pewnych ograniczeń. Przykładowo, patenty mogą być rejestrowane przez przedsiębiorstwo, jednak ich wartość jest determinowana nie tylko rejestracją, lecz także przez rynek oraz liczbę cytowań. Wiele patentów może pozostawać "uśpionych" i nigdy nie być wykorzystywanych, co wynika z oporu menedżerów, braku kompetencji, strategicznych zamiarów dotyczących ukrywania patentów, ich niskiej wartości przy wysokich kosztach transakcyjnych<sup>665</sup>. Ponadto, koszty rejestracji patentów oraz związane z nimi wymogi prawne sprawiają, że wiele przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), korzysta z nich stosunkowo rzadko<sup>666</sup>. Jednakże, istotny jest fakt, że w przypadku większych przedsiębiorstw, ochrona własności intelektualnej stanowi istotny element ich strategii i szansę na zdobycie przewagi konkurencyjnej w obszarze konkretnych rozwiązań technologicznych, co z kolei może stanowić mocną kartę przetargową w negocjacjach z potencjalnymi partnerami<sup>667</sup>. Stąd, dokonano analizy własności patentów stworzonych przez krajowych twórców z podziałem na:

- krajowy twórca/krajowy uprawniony- gdzie ukazano udział patentów stworzonych przez krajowe jednostki, do których uprawnienia posiadają jedynie krajowe przedsiębiorstwa;
- krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony- gdzie ukazano udział patentów stworzonych przez krajowe jednostki, do których uprawnienia mają jedynie zagraniczne przedsiębiorstwa.

Następnie, dla porównania, dokonano tego samego podziału dla wybranych krajów, tj. Czechy - ze względu na podobieństwo stopnia nakładów innowacyjnych, Niderlandy,

---

<sup>664</sup> Pomykalski, A. (2001). *Innowacje*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź; Gołębiowski, T. i inni, (2021). *Sprawność innowacyjna filii ...*, op. cit., s. 82.

<sup>665</sup> Gambardella, A., Giuri, P., Luzzi, A. (2007). The market for patents in Europe, „Research Policy”, vol. 36, nr 8, s. 899-933; Gołębiowski, T. i inni, (2021). *Sprawność innowacyjna filii zagranicznej ...*, op. cit., s. 82.

<sup>666</sup> Van de Vrande, V. i inni, (2009). Open innovation in SME's: Trends, motives and management challenges, „Technovation”, vol. 29, nr 6, s. 423-437; Gołębiowski, T. i inni, (2021). *Sprawność innowacyjna filii ...*, op. cit., s. 82.

<sup>667</sup> Gołębiowski, T. i inni, (2021). *Sprawność innowacyjna filii ...*, op. cit., s. 82.

Niemcy, Szwajcaria, Norwegia, jako kraje będące w czołówce bezpośredniego inwestowania w Polsce.

Wyniki analizy pozwoliły na stwierdzenie, iż w Polsce, Czechach oraz Norwegii zgłaszanych jest najmniej patentów z całej wymienionej grupy krajów. Jednakże w Polsce i w Czechach niemal co drugi patent stworzony przez krajowego twórcę, wykorzystywany jest na potrzeby działalności zagranicznego podmiotu. Odmienna sytuacja ma miejsce w Norwegii, gdzie, mimo niskiego odsetka zgłaszanych patentów ogółem, jedynie średnio 25 % trafia do użytku przedsiębiorstw zagranicznych, a tendencja wydaje się maleć na przestrzeni lat. Niemcy pozostają liderem w sferze zgłaszanych patentów europejskich, jednakże jedynie co 6. patent trafia do zagranicznego kontrahenta. Analogicznie sytuacja wygląda w Niderlandach, gdzie średnio 20 % zgłaszanych patentów zgłaszanych jest przez podmioty z zagranicy.

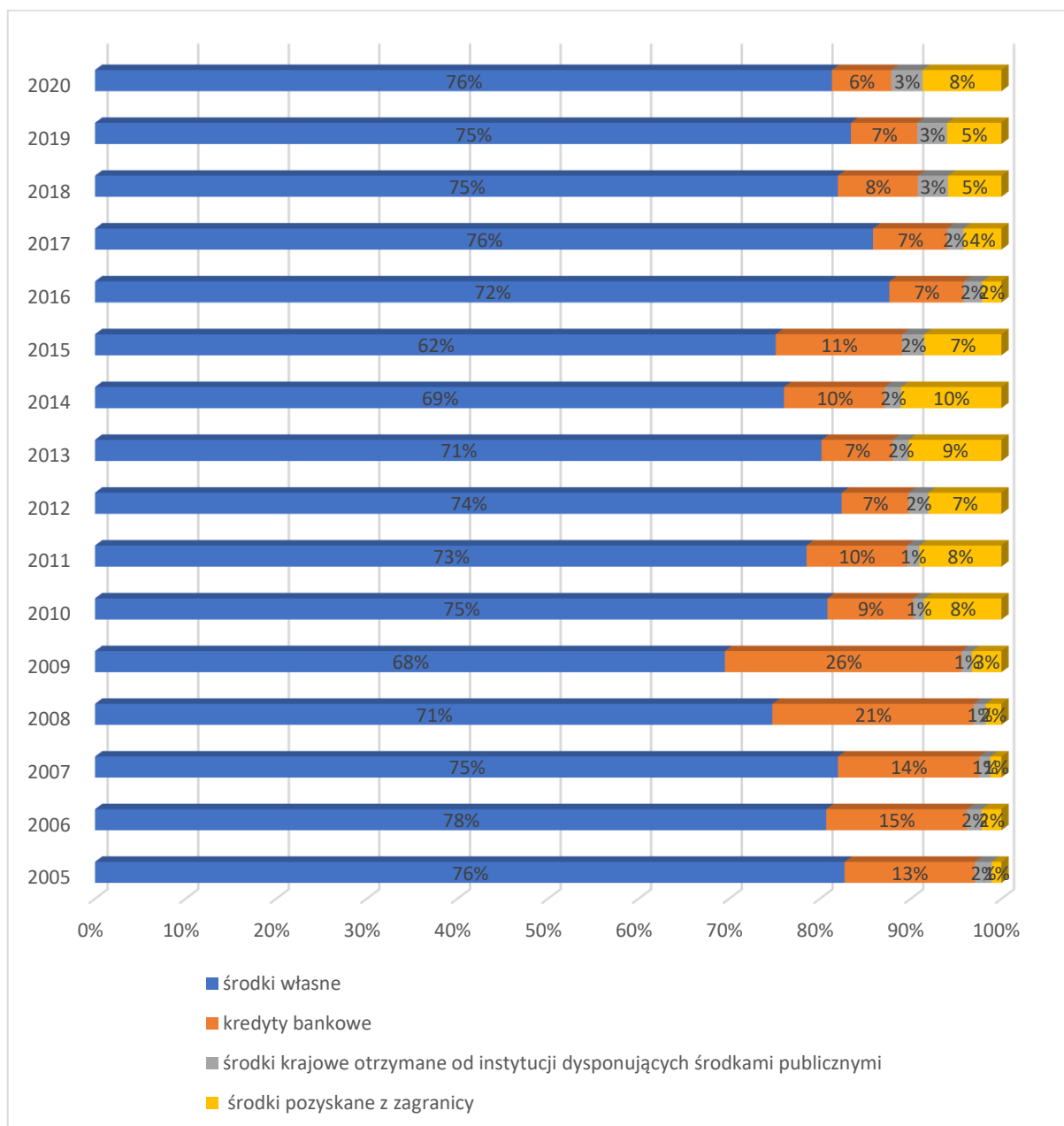
W kontekście Polski i skali, na jaką polskie patenty trafiają do zagranicznych kontrahentów, zauważalna jest wysoka skala drenażu mózgów w polskiej gospodarce i brak możliwości rozwijania innowacyjnych rozwiązań na terenie kraju. Tendencja ta zdaje się umacniać na przestrzeni lat, z pominięciem lat 2019 oraz 2020, które można potraktować jako przejściowe odchylenia spowodowane sytuacją pandemiczną na świecie. Sprzedaż innowacji za granicę lub tworzenie ich bezpośrednio na potrzeby zagranicznych inwestorów pogłębia lukę innowacyjną, w której Polska znajduje się na przestrzeni lat i której nie zniwelowała akcesja do Unii Europejskiej, ani programy krajowe i europejskie mające na celu poprawę innowacyjności. W kontekście przeprowadzonych analiz wynika, że:

- wysoki odsetek patentów wykorzystywanych przez zagraniczne podmioty może prowadzić do drenażu kapitału intelektualnego z Polski. Polska może tracić potencjał innowacyjny, a kapitał intelektualny może przemieszczać się do innych krajów, co może być niekorzystne dla rozwoju gospodarczego;
- jeżeli polscy twórcy generują znaczące zyski poprzez swoje innowacje, a te zyski trafiają do zagranicznych podmiotów, Polska może tracić możliwość reinwestycji tych środków w rozwój kolejnych innowacyjnych rozwiązań;
- jeśli krajowe podmioty nie są w stanie efektywnie wykorzystywać własnych innowacji na potrzeby krajowego rynku, może to ograniczać wzrost i rozwój krajowych przedsiębiorstw. Brak lokalnego wykorzystania innowacji może hamować konkurencyjność polskich firm na arenie międzynarodowej;

- jeśli polskie przedsiębiorstwa nie są w stanie efektywnie wykorzystać swojego kapitału intelektualnego, może to wpływać na ich zdolność do pozyskiwania kapitału na rynkach finansowych. Wówczas inwestorzy mogą być mniej skłonni inwestować w firmy, które nie potrafią maksymalnie wykorzystać swojego potencjału innowacyjnego;
- w sytuacji, gdy innowacyjne rozwiązania są często wykorzystywane za granicą, a nie w kraju, może to obniżyć efektywność krajowego sektora badawczo-rozwojowego. Brak widocznych korzyści dla lokalnych przedsiębiorstw może zniechęcać do inwestycji w badania i rozwój.
- w celu zwiększenia efektywności wykorzystania kapitału Polska powinna się skoncentrować na tworzeniu wartości dodanej z innowacji i zachęcaniu do lokalnego wykorzystania patentów, w szczególności w postaci ułatwionego dostępu do finansowania. Wspieranie krajowych przedsiębiorstw w komercjalizacji wyników badań może być kluczowe dla zwiększenia efektywności kapitału intelektualnego w gospodarce.

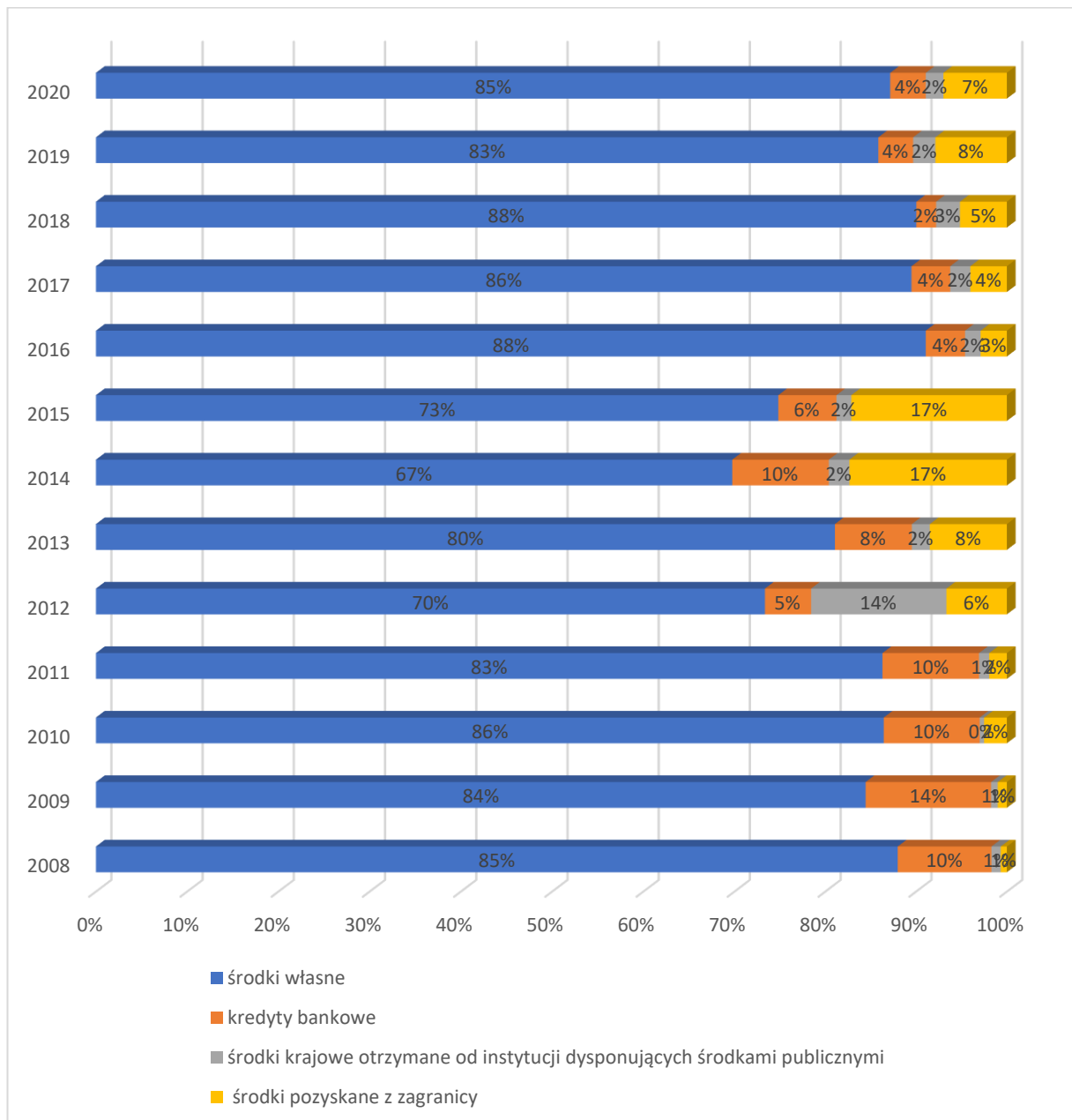
Analizując wykresy 5.3. oraz 5.4. widoczna jest analogia postępowania krajowych podmiotów w stosunku do nakładów brutto na środki trwałe. W badanym okresie, finansowanie inwestycji innowacyjnych przedsiębiorstw w Polsce odbywało się w większości ze środków własnych (76 % w przedsiębiorstwach przemysłowych oraz 85 % w przedsiębiorstwach usługowych). Bariera w możliwościach finansowania działalności innowacyjnej może wynikać z faktu, iż jak wykazano w rozdziale 3 niniejszej pracy, analizując wynik finansowy brutto podmiotów z kapitałem zagranicznym widoczne jest, że średnio 18 % podmiotów z kapitałem zagranicznym generuje 40 % wyniku finansowego brutto w polskiej gospodarce, a 82 % podmiotów krajowych generuje 60 % wyniku. Ta dysproporcja powoduje deficyt w możliwościach finansowania nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach krajowych, które w połączeniu z pozostałymi wskazanymi trudnościami, wpływa znacząco na niską pozycję Polski na tle innych krajów w aspekcie innowacyjności.

Wykres 5.3. Udział wewnętrznych i zewnętrznych źródeł finansowania działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce w latach 2008-2020 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych Nauka i Technika. Społeczeństwo Informacyjne. GUS, 2005-2020.

Wykres 5.4. Udział wewnętrznych i zewnętrznych źródeł finansowania działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach usługowych w Polsce w latach 2008-2020 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych Nauka i Technika. Społeczeństwo Informacyjne. GUS, 2008-2020.

W kontekście efektywności wykorzystania kapitału można wskazać następujące wnioski:

- przeważająca wyższość finansowania innowacji ze środków własnych sugeruje, że przedsiębiorstwa polegają głównie na swoich zasobach kapitałowych do sfinansowania działań innowacyjnych. Brak znaczącej zmiany w strukturze finansowania od 2006 do 2020 roku może wskazywać na trwałą zależność od kapitału własnego;

- wzrost alternatywnych form finansowania po akcesji do UE nie przełożył się na mniejsze korzystanie z kapitału własnego. Niski dostęp do finansowania zewnętrznego, szczególnie kredytów bankowych, może utrudniać przedsiębiorstwom skorzystanie z korzyści płynących z potencjalnych źródeł zewnętrznego kapitału;
- biurokracja związana z uzyskiwaniem dotacji i subwencji może być kolejną barierą dla przedsiębiorstw, co wpływa na wybór finansowania ze środków własnych;
- analiza wyniku finansowego brutto przedsiębiorstw w gospodarce polskiej wskazuje na deficyt finansowania wśród przedsiębiorstw krajowych w porównaniu z podmiotami z kapitałem zagranicznym. Mniejszy wkład podmiotów krajowych w wynik finansowy wpływa na ograniczone możliwości finansowania innowacyjnych przedsiębiorstw na poziomie krajowym;
- niewielkie możliwości finansowania innowacji ograniczają zdolność krajowych podmiotów do konkurencyjności z podmiotami zagranicznymi w Polsce lub na arenie międzynarodowej.

„Istnieje zasadnicza różnica pomiędzy innowacyjnym podejściem a innowacyjnym przedsiębiorstwem. To pierwsze przysparza dużo pomysłów, to drugie - dużo pieniędzy”<sup>668</sup>. Fraza ta podkreśla potrzebę akumulowania nowych technologii, rozwiązań technologicznych oraz organizacyjnych w gospodarce. Stanowi również odpowiedź na potrzebę pozostania w konkurencyjnym, wciąż rozwijającym się otoczeniu.

Jako, że w aspekcie wpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na procesy innowacyjne w gospodarce polskiej trudno jest dokonać jednoznacznej oceny, w celu pogłębienia analizy wyodrębniono na trzy potencjalne związki:

- wpływ ZIB na działalność badawczo-rozwojową,
- wpływ kapitału zagranicznego na akumulację własności intelektualnej,
- wpływ ZIB na finansowanie działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach.

Działalność badawczo-rozwojowa w Polsce pozostaje w tyle klasyfikacji w aspekcie międzynarodowym. Jednakże nakłady na działalność badawczo-rozwojową ukazują tendencję rosnącą w poszczególnych aspektach, co stanowi pozytywne zjawisko odnoszące się do wypierania nakładów innowacyjnych o charakterze zakupowym działalnością badawczo-rozwojową. Warto przy tym wspomnieć, jak pokazują dane statystyczne, że przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym napędzają działalność innowacyjną w polskiej gospodarce i mogą dać impuls krajowym podmiotom w procesie wprowadzania nowych produktów, usług lub

---

<sup>668</sup> Andrew, J.P., Sirkin, H.L. (2004). Innowacyjność jako źródło dochodów, „Harvard Business Review Polska”, nr 4.

rozwiązań, w celu pozostawania w konkurencyjnych branżach i unikania wypchnięcia z rynku, co można ocenić jako pozytywny wpływ ZIB na procesy innowacyjne w polskiej gospodarce. Potwierdza to również model korelacji r-Pearsona pomiędzy zatrudnieniem w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym a udziałem osób zatrudnionych w B+R na tle pracujących ogółem. Korelacja okazała się istotna statystycznie oraz ukazała istotny wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich w kreowaniu miejsc pracy w sferze B+R. Silna korelacja między zatrudnieniem w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym a udziałem pracowników zatrudnionych w B+R sugeruje, że ZIB może istotnie wpływać na kreowanie miejsc pracy w obszarze innowacji.

Nośnikiem akumulacji własności intelektualnej są m.in. zgłaszane i posiadane patenty i licencje. W Polsce, na przestrzeni lat, widoczne jest, że co drugi patent europejski, którego twórcą jest polski podmiot, pozostaje w użytku jednostek zagranicznych. Z punktu widzenia mechanizmu rynkowego, istnieje pełna dowolność w handlu produktami własności intelektualnej. Jednakże, jak pokazuje przedstawiona statystyka, kraje o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego nie dokonują przekazywania swoich patentów zagranicznym podmiotom na tak szeroką skalę, jak dzieje się to w Polsce. Patenty te, odpowiednio wykorzystane w kraju macierzystym, mogłyby stanowić o przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstw krajowych w aspekcie lokalnym, jak i międzynarodowym. Odbywający się proces drenażu mózgów w polskiej gospodarce wskazuje na negatywny wpływ ZIB na procesy innowacyjne w polskiej gospodarce oraz na potencjał jakościowy zasobów pracy.

Analizując wpływ ZIB na finansowanie działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach w Polsce warto odnieść się do wcześniejszych wniosków, które zostały określone na potrzeby Rozdziału 3. niniejszej pracy. Niewystarczająca wielkość nakładów na działalność innowacyjną w polskich przedsiębiorstwach może być wyjaśniana faktem, iż zasadniczo nakłady te finansowane są ze środków własnych, które pozostają ograniczone ze względu na trudności w uzyskaniu finansowania zewnętrznego przez krajowe przedsiębiorstwa oraz ze względu na znaczący wpływ podmiotów bezpośredniego finansowania w generowaniu wyniku finansowego w gospodarce polskiej. W sytuacji, gdy 18 % podmiotów zagranicznych generuje 40 % wyniku finansowego brutto, trudno jest mówić o sprawiedliwej redystrybucji dochodu, która oszczędności może przekształcać w inwestycje i prowadzić do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej na rynku przedsiębiorstw z kraju przyjmującego inwestycje. Stąd też, w niniejszym aspekcie oceniono negatywnie wpływ ZIB na procesy innowacyjne w polskiej gospodarce. Drenaż kapitału intelektualnego, deficyt finansowania i nierównomierny wpływ na wynik finansowy składają się na negatywny obraz



oddziaływania ZIB na procesy innowacyjne. Procesy te mogą ograniczać potencjał innowacyjny kraju, co ma wpływ na niską efektywność wykorzystania kapitału zarówno materialnego, jak i ludzkiego.



## Zakończenie

Bez wątplenia, kluczowym elementem w procesie rozwoju gospodarczego jest zdolność do efektywnego gromadzenia kapitału. Dzięki temu możliwe jest sprawne funkcjonowanie przedsiębiorstw na rynku krajowym oraz zagranicznym, stając się jednocześnie motorem dla konkurencji i źródłem innowacyjnych rozwiązań w procesie produkcji.

Przedmiotem rozważań niniejszej pracy jest wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na akumulację kapitału materialnego i ludzkiego w Polsce w latach 2004-2020. Analizie poddano wpływ ZIB na różne aspekty tworzenia kapitału materialnego i ludzkiego oraz na efektywność wykorzystania kapitału na tle innych krajów. Skutki napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich są poddawane szczegółowym analizom, zarówno z perspektywy ilościowej, jak i jakościowej. Wyniki analiz ukazują zróżnicowane efekty transmisji ZIB do gospodarki, zależne od poziomu rozwoju państw przyjmujących, specyfiki ich gospodarek, czy też innych uwarunkowań np. prowadzonej polityki pro-przedsiębiorczej czy pro-innowacyjnej.

Jak wykazano w analizie, gospodarkę polską dotyka problem niskiej akumulacji kapitału, czego wyrazem jest m.in. to, iż Polska, mimo wysokiego wzrostu PKB, doświadcza tendencji spadkowej nakładów inwestycyjnych. Inwestycje są kluczowe dla budowy potencjału wytwórczego w aspekcie ilościowym i efektywnościowym. Są bazą utrzymania (odtworzenia) i rozwoju zasobów każdej gospodarki. Nie ulega wątpliwości, że stanowią podstawę długookresowego wzrostu i rozwoju gospodarczego. Inwestycje przyczyniają się również do wielu innych pożądaných efektów np. umożliwiają obniżenie kosztów produkcji, wpływają na wzrost wydajności pracy i produktywności innych czynników wytwórczych. Bez inwestycji w obecnym świecie trudne byłoby osiągnięcie poprawy stanu środowiska naturalnego, ograniczenie zanieczyszczeń powietrza, wód czy ziemi. Inwestowanie to istotna przesłanka poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw czy całej gospodarki. Analizując sytuację w polskiej gospodarce należy stwierdzić, iż tempo akumulacji kapitału materialnego i ludzkiego w Polsce nie jest wystarczające, aby zniwelować lukę rozwojową w porównaniu do krajów wysokorozwiniętych. Chcąc zbadać rolę ZIB w tym procesie wysunięto hipotezę o negatywnym jego wpływie na akumulację kapitału materialnego i ludzkiego w Polsce.

Przeprowadzona analiza wpływu inwestycji zagranicznych na tworzenie kapitału materialnego w Polsce pozwoliła na stwierdzenie dodatniej zależności między tymi

procesami. W związku z tym sfalsyfikowano hipotezę szczegółową o negatywnym wpływie ZIB na akumulację kapitału materialnego.

Analiza statystyczna wykazała silną dodatnią zależność między dynamiką nakładów inwestycyjnych podmiotów zagranicznych a dynamiką nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw krajowych oraz zyskami brutto. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie kompensują deficyt kapitału i redukują bariery rozwojowe dzięki uzupełnianiu oszczędności krajowych. Oprócz dostarczania kapitału, przyczyniają się do dynamizacji procesów związanych ze wzrostem produktywności pracy oraz efektywności ogólnej, co jest rezultatem modernizacji gospodarek państw przyjmujących. W efekcie następuje aprecjacja produktywności krajowych zasobów, wynikająca z naśladownictwa lub efektywniejszej alokacji, zarówno poprzez współpracę, jak i konkurencję między krajowymi podmiotami a filiami zagranicznych przedsiębiorstw.

Niemniej jednak, jak wskazują przeprowadzone w pracy badania relacji nakładów inwestycyjnych w stosunku do PKB, tendencje te pozostają malejące w krajach słabiej rozwiniętych i rosnące w gospodarkach pochodzenia kapitału (ZIB). Podmioty z kapitałem zagranicznym przeznaczają znacznie większe środki na inwestycje w środki trwałe, co może wynikać z potrzeby transferu wiedzy i technologii. Analiza wyników sugeruje, że mimo większego udziału w ogólnej liczbie, polskie przedsiębiorstwa napotykają wyzwania związane z osiągnięciem nadwyżek finansowych i finansowaniem inwestycji. Świadczy o tym struktura źródeł finansowania nakładów inwestycyjnych: są to głównie środki własne (70%), pochodzące zwłaszcza z reinwestycji zysków, podczas gdy przedsiębiorstwa zagraniczne mają znacznie większe możliwości finansowania. Badania wskazują, że przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym odgrywają ważną rolę w akumulacji kapitału rzeczowego w Polsce, silnie korelują ich nakłady inwestycyjne z dynamiką inwestycji krajowych oraz zyskami brutto. Pomimo mniejszego udziału w ogólnej liczbie podmiotów w Polsce, przedsiębiorstwa zagraniczne (stanowiące o 20% firm) generują znaczący odsetek wyniku finansowego (40%), co świadczy o wyższej efektywności w zarządzaniu zasobami, dostępie do środków finansowych i odnotowywanych korzyściach skali w tych firmach.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie stanowią bodziec dla wzrostu produktywności zasobów materialnych i niematerialnych, sprzyjają efektywniejszemu ich wykorzystaniu. Stanowiąc konkurencję dla firm krajowych tworzą presję na rzecz przyspieszenia tworzenia kapitału oraz podnoszenie jego efektywności. Ten wpływ przekłada się na rozwój gospodarczy oraz dobrobyt kraju, który przyjmuje inwestycje. ZIB przyczyniają się do powstawania nowych zakładów produkcyjnych, sprzyjają tworzeniu nowych sieci

dystrybucyjnych i dostawczych, co z kolei stanowi zachętę do dalszych inwestycji na poziomie krajowym i międzynarodowym. Zwiększony eksport generowany przez podmioty zagraniczne otwiera możliwości rozwoju dla krajowych przedsiębiorstw. Przenoszenie wiedzy technologicznej i kapitału ludzkiego umożliwia firmom krajowym naśladowanie działań przedsiębiorstw zagranicznych, co może prowadzić do rozwoju innowacyjnych przedsięwzięć nawet przy umiarkowanych nakładach na badania i rozwój.

Warto jednak zaznaczyć, że widoczny jest brak akceptacji dla przenikania wzorców zachowań zagranicznych inwestorów w gospodarkach przyjmujących inwestycje, zwłaszcza w kontekście wypierania przedsiębiorstw macierzystych do sektorów produkcji niskospecjalizowanej przez podmioty zagraniczne. Chociaż generują one import o zaawansowanym stopniu technologicznym, równocześnie mogą przyczyniać się do tworzenia monopolistycznych struktur. Taka sytuacja może stanowić przeszkodę w pełnym absorbowaniu kapitału zagranicznego jako czynnika stymulującego wzrost gospodarczy krajów przyjmujących inwestycje.

Analizy dotyczące zatrudnienia i poziomu wykształcenia w Polsce w latach 2003-2020 pozwalają na wyciągnięcie kilku zasadniczych wniosków w kontekście akumulacji kapitału ludzkiego. Wzrost odsetka zatrudnionych osób z wyższym wykształceniem sugeruje, że na rynku pracy coraz bardziej cenione są umiejętności specjalistyczne i zaawansowane wykształcenie. Jednak sytuacja osób z wykształceniem gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym w procesie zatrudnienia może stanowić kwestię trudną. Osoby te natrafiają na przeszkody w znalezieniu adekwatnego zatrudnienia, co stanowi w efekcie wyzwanie społeczne i ekonomiczne, wymagające skoncentrowania się na środkach wsparcia i kształcenia ustawicznego dla tych grup.

Analiza struktury zatrudnienia w firmach w podziale na kapitał zagraniczny i sektory przedsiębiorstw pokazuje, że przedsiębiorstwa te, stanowiące mniejszość w liczbie (około 20%), w sektorze podmiotów zatrudniających 250 i więcej osób zbliżają się do połowy ogółu w całej gospodarce. Świadczy to o intensywności inwestycji bezpośrednich w Polsce oraz o znaczącej roli tych jednostek w wykorzystywaniu kapitału ludzkiego w tworzeniu przewagi konkurencyjnej. Dodatkowo, istnieje silny dodatni związek między zatrudnieniem w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym a przeciętnym wynagrodzeniem brutto w Polsce, co sugeruje korzystny wpływ tych podmiotów na wzrost płac. Korelację tę potwierdzają badania sondażowe firmy Sedlak&Sedlak za lata 2004-2020. Warto jednak zauważyć, że mimo wzrostu zatrudnienia w tych przedsiębiorstwach, nie towarzyszy temu wystarczający wzrost w zakresie kształcenia i doksztalcania pracujących ogółem w

gospodarce. Może to wskazywać, że podmioty te przyciągają pracowników o wyższych kwalifikacjach bez inwestowania w ich dodatkowy rozwój czy też pracowników mniej wykwalifikowanych. Podsumowując, przeprowadzona analiza procesów akumulacji kapitału ludzkiego wskazuje na potrzebę skoncentrowania się na kształceniu ustawicznym, dostosowaniu systemu edukacji do potrzeb rynku pracy oraz skutecznym wspieraniu rozwoju kompetencji wśród różnych grup społecznych, aby zwiększyć konkurencyjność kraju i efektywność gospodarki.

Próby uzyskania korelacji między osobami dorosłymi w wieku 25-64 lata uczestniczącymi w kształceniu lub szkoleniu w dorosłych ogółem zatrudnieni w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym nie wykazywały istotności statycznej. Po zawężeniu danych dotyczących osób dorosłych uczestniczących w kształceniu lub szkoleniu wyłącznie do pracujących, eliminując możliwość oceny ogólnej tendencji gospodarki do inwestycji w kapitał ludzki, przeprowadzono kolejne obliczenia szukając współzależności między zatrudnieniem w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym a osobami dorosłymi uczestniczącymi w kształceniu lub szkoleniu w grupie pracujących ogółem. Uzyskane wyniki potwierdziły istotność statystyczną i wykazano istnienie umiarkowanego związku między tymi dwiema zmiennymi. Oznacza to, że w miarę zmian w sferze zatrudnienia w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym obserwuje się tendencję do zmian liczby pracujących ogółem uczestniczących w kształceniu lub szkoleniu. Brak silnych powiązań między danymi sugeruje, że pomimo wzrostu udziału pracujących w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym, nie obserwuje się jednoczesnego wzrostu w obszarze kształcenia i doksztalania pracujących w gospodarce. Otrzymane rezultaty, połączone z wcześniejszą analizą, mogą wskazywać na to, że przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym korzystają jako biorcy z kapitału reprezentowanego przez osoby w wieku produkcyjnym w Polsce lub realizują szkolenia wewnątrznie w ramach edukacji nieformalnej. Ponadto, możliwe jest, że importuje się z krajów macierzystych wykwalifikowaną siłę roboczą wraz z technologią, co może prowadzić do niewystarczającego poziomu kwalifikacji pracowników w Polsce, bez perspektyw dalszego rozwoju kapitału ludzkiego w gospodarce. Brak jest zatem podstaw do jednoznacznego stwierdzenia kierunku wpływu ZIB na akumulację kapitału ludzkiego w Polsce.

W kontekście wpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na procesy innowacyjne przeprowadzono analizy w trzech przekrojach: wpływ na działalność badawczo-rozwojową, akumulację własności intelektualnej i finansowanie działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach.

Działalność badawczo-rozwojowa w Polsce pozostaje w tyle w porównaniu do standardów międzynarodowych. Niemniej jednak, nakłady na badania i rozwój wykazują tendencję wzrostową, co stanowi korzystne zjawisko, sugerujące przesunięcie nakładów innowacyjnych z zakupów na rzecz działań badawczo-rozwojowych. Statystyki pokazują, że przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym odgrywają kluczową rolę w stymulowaniu innowacyjności w polskiej gospodarce, dostarczając bodźce dla rodzimych podmiotów do wprowadzania nowych produktów, usług czy rozwiązań, co postrzega się jako pozytywne oddziaływanie inwestycji zagranicznych na procesy innowacyjne. Potwierdza to również współzależność między zatrudnieniem w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym a udziałem pracowników zaangażowanych w badania i rozwój w porównaniu do ogółu pracujących. Ta silna korelacja wskazuje na znaczący wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na tworzenie miejsc pracy w obszarze badań i rozwoju.

W kontekście akumulacji własności intelektualnej, patenty i licencje stanowią kluczowe jej nośniki. W Polsce obserwuje się, że co drugi patent europejski, będący dziełem polskich podmiotów, trafia w ręce firm zagranicznych. W przeciwieństwie do tego, kraje o wysokim rozwoju gospodarczym rzadko przekazują swoje patenty zagranicznym podmiotom w tak dużym zakresie, jak to ma miejsce w Polsce. Przenoszenie patentów za granicę może prowadzić do drenażu kapitału intelektualnego, co wpływa negatywnie na procesy innowacyjne w polskiej gospodarce.

Analiza wpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na finansowanie procesów innowacyjnych w polskich firmach wskazuje na niewielką skalę tego oddziaływania. Przedsiębiorstwa w Polsce korzystają głównie z kapitału własnego, w niewielkiej tylko skali uzupełniając strumień finansowy o środki zewnętrzne. Jest to szczególnie widoczne w aktywności innowacyjnej. Ograniczoność finansowania procesów B+R w firmach prawie wyłącznie do źródeł własnych stanowi barierę dla skali tych działań. Z drugiej strony, firmy zagraniczne, które mogłyby partycypować w finansowaniu takich działań innowacyjnych, w niewielkim stopniu się angażują. Mimo, że ich udział w wyniku finansowym brutto wynosi około 40%, to skala oddziaływania na innowacyjność okazuje się ograniczona. Autorka negatywnie ocenia wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na procesy innowacyjne w polskiej gospodarce. Z analiz wynika, że odbywa się drenaż kapitału intelektualnego, widoczny jest deficyt finansowania oraz nierównomierny wpływ na wynik finansowy. Procesy te składają się na negatywny obraz oddziaływania zagranicznych inwestycji bezpośrednich na procesy innowacyjne. Ogranicza to potencjał innowacyjny kraju, co

wpływa negatywnie na efektywność wykorzystania zarówno kapitału materialnego, jak i ludzkiego.

Badania przeprowadzone w pracy umożliwiły jedynie częściową weryfikację hipotezy głównej. W przypadku hipotezy szczegółowej pierwszej analizy umożliwiły jej odrzucenie, bowiem badania potwierdziły, iż nakłady inwestycyjne podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego są współzależne z rozmiarami akumulacji brutto oraz zyskami brutto w Polsce. Czynniki wpływające na poddawane analizie procesy mogą być jednak podobne. Wzrost gospodarczy dynamizować może procesy akumulacji realizowane zarówno w firmach krajowych, jak i zagranicznych, przyczynia się również do wzrostu skali nadwyżek ekonomicznych.

Jeśli chodzi o hipotezę drugą, to w pracy nie udało się jej potwierdzić, ani odrzucić. Kategoria kapitału ludzkiego jest trudno mierzalna. Zastosowanie dostępnych miar ilościowych do zbadania korelacji z rozmiarami zagranicznych inwestycji bezpośrednich nie pozwoliły na uzyskanie wiedzy o występowaniu istotnych statystycznie związków między wybranymi zmiennymi. Z jednej strony, można byłoby oczekiwać, że firmy z udziałem kapitału zagranicznego opierają swoją organizację o wykwalifikowanych pracowników i niezbędnymi ku temu działaniami są inwestycje w kształcenie czy doszkalanie pracowników. Jest to prawdopodobnie realizowane wewnątrz firm, przez *learning-by-doing*, a nie przez zamawianie szkoleń czy formalną edukację. Druga przyczyna związana jest z zatrudnianiem wykwalifikowanych pracowników, którzy nie wymagają dużych nakładów na doszkalanie. Możliwe jest też, że firmy te transferują specjalistów z krajów macierzystych. Badania nad tymi procesami wymagałyby przyjęcia perspektywy mikroekonomicznej i pozyskania danych od konkretnych przedsiębiorstw. W tym obszarze badania wymagałyby rozszerzenia i kontynuowania.

Weryfikacja trzeciej hipotezy potwierdziła wystąpienie oczekiwanej zależności: negatywnego wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na efektywność wykorzystania kapitału (innowacyjność) w Polsce. Świadczy o tym nieadekwatna skala finansowania działalności innowacyjnej ze źródeł zagranicznych w stosunku do udziału firm zagranicznych w wyniku finansowym. Wskazać można również na dużą skalę podejmowania patentów krajowych przez firmy zagraniczne.

Prowadzone przez autorkę badania napotykały na szereg ograniczeń w ich trakcie. Główne trudności wiązały się ze zmianami metodologii baz statystycznych na przestrzeni lat oraz braki danych o zatrudnionych w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym według poziomu wykształcenia. Brak takiej statystyki w połączeniu z potrzebą analizy skali



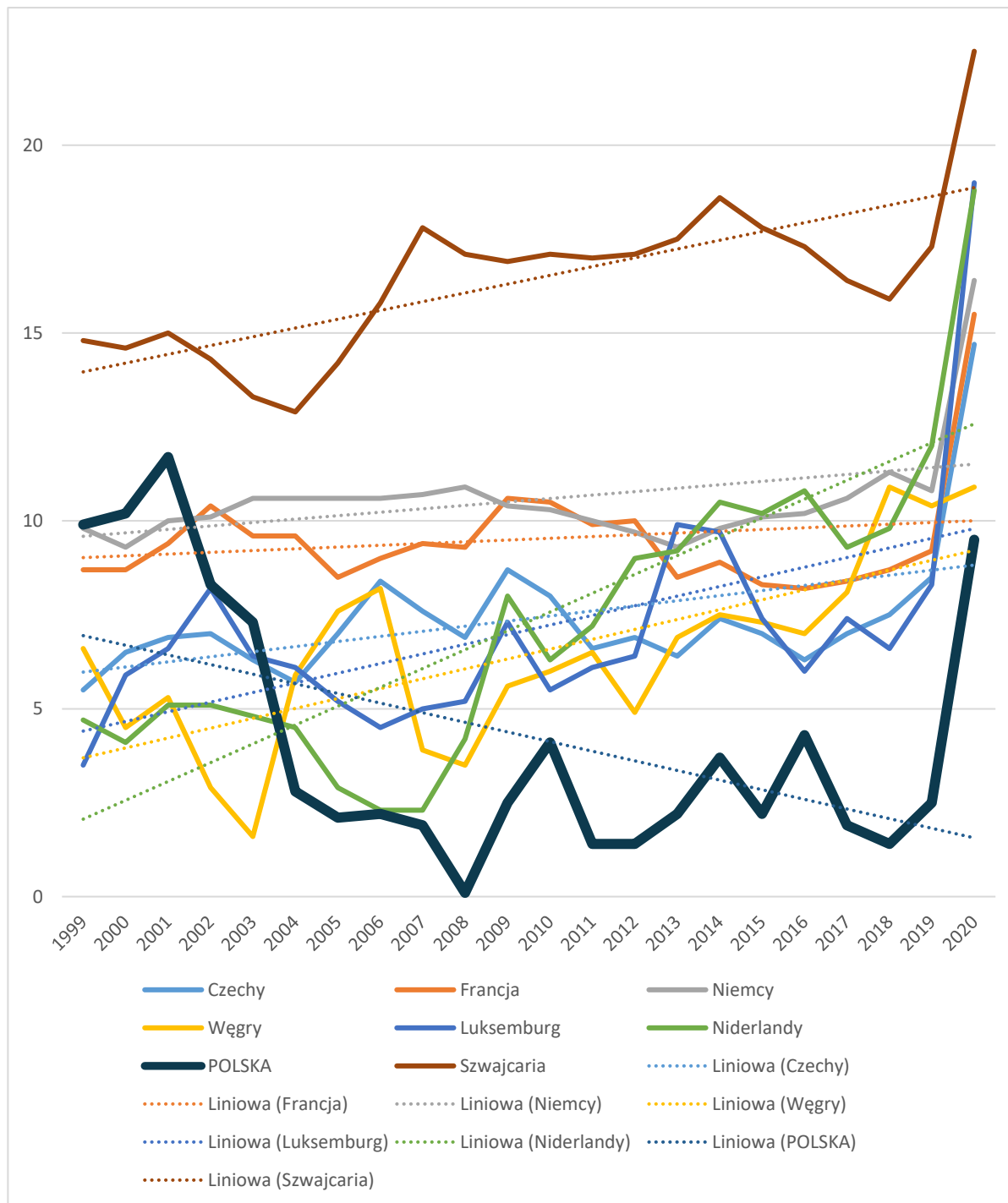
prowadzonych szkoleń nieformalnych w zwiększaniu kwalifikacji specjalistycznych pracowników mogą stanowić podstawę przyszłych badań autorki.

Badania również mogą skupić się na analizie sektorowej, aby zrozumieć, w których sektorach gospodarki polskiej ZIB mają największy wpływ na akumulację kapitału bądź też na inne procesy gospodarcze. Badania oparte na konkretnych przypadkach przedsiębiorstw inwestowania bezpośredniego mogą dostarczyć wiedzy do głębszego zrozumienia mechanizmów wpływu na akumulację kapitału rzeczowego czy ludzkiego.



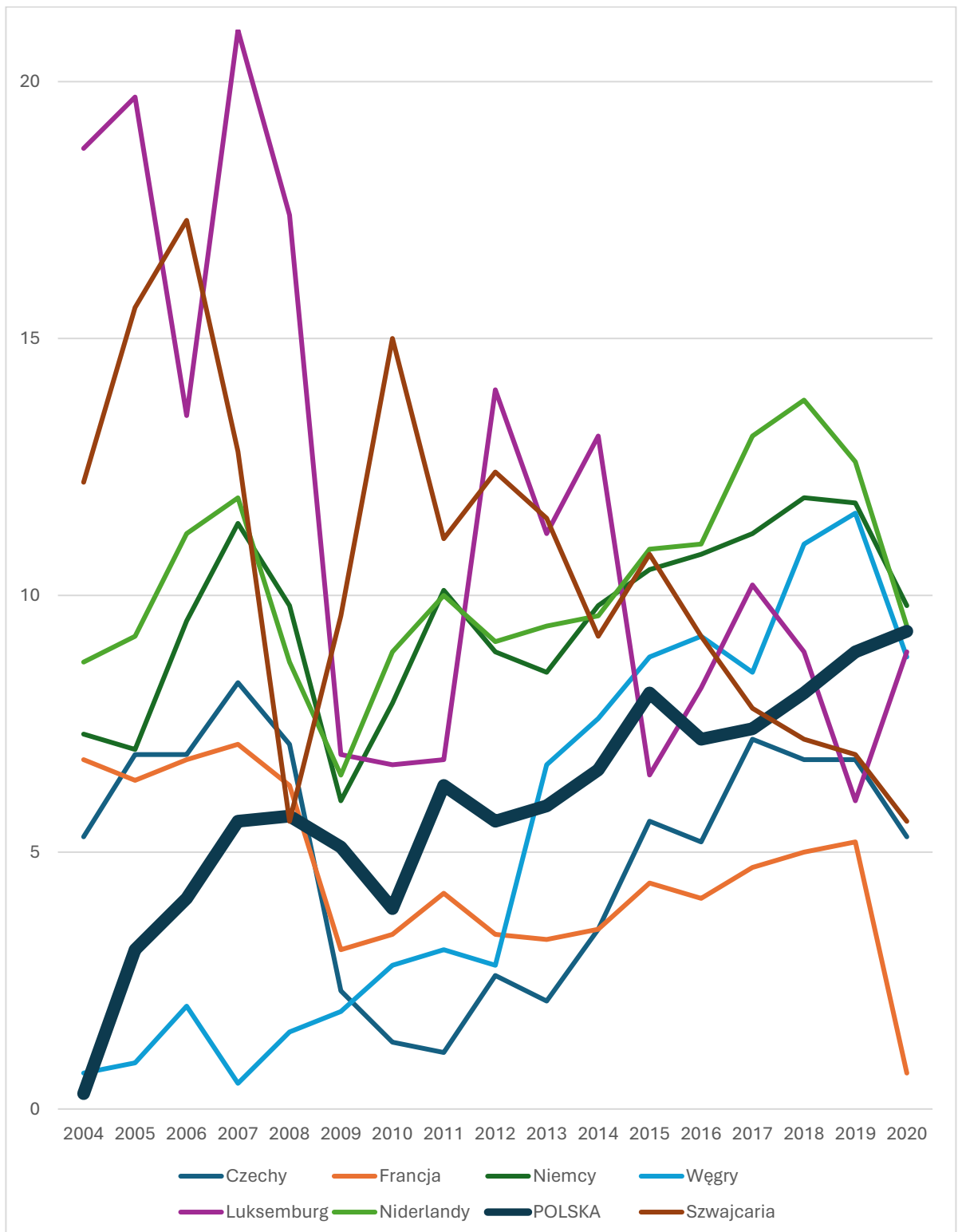
## **ANEKS**

Wykres AN 1.1. Stopa oszczędności netto w gospodarstwach domowych jako % dochodu rozporządzalnego w wybranych krajach w latach 1999-2020



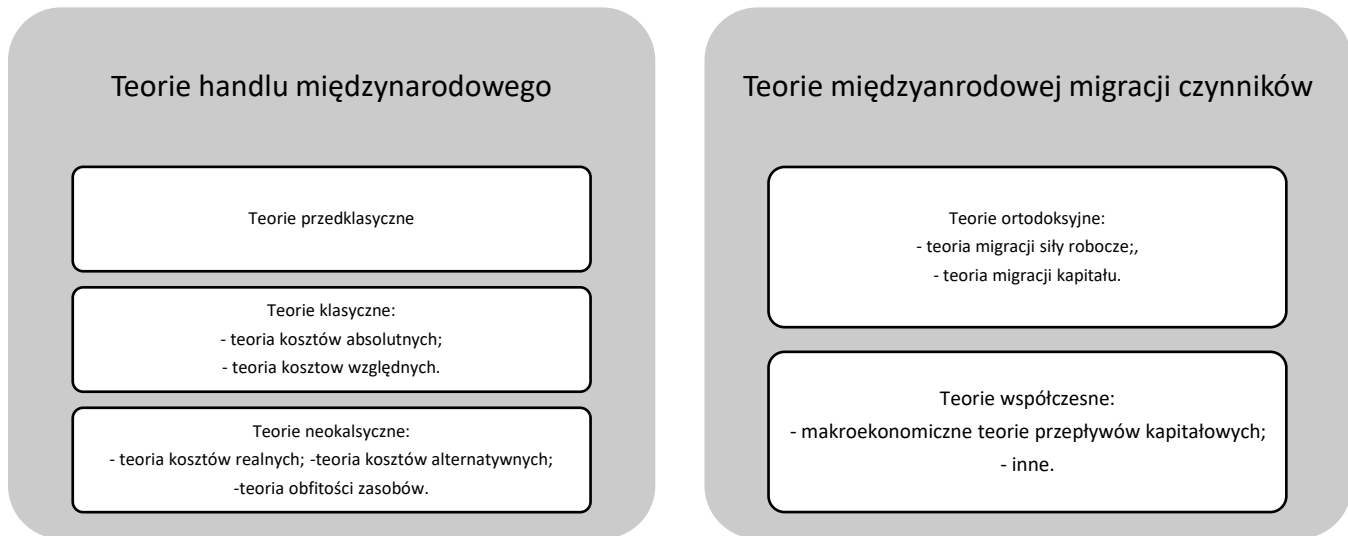
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Household savings, OECD (dostęp dnia: 25.09.2023).

Wykres AN 1.2. Stopa oszczędności ogółem jako % PKB w wybranych krajach  
w latach 2004-2020



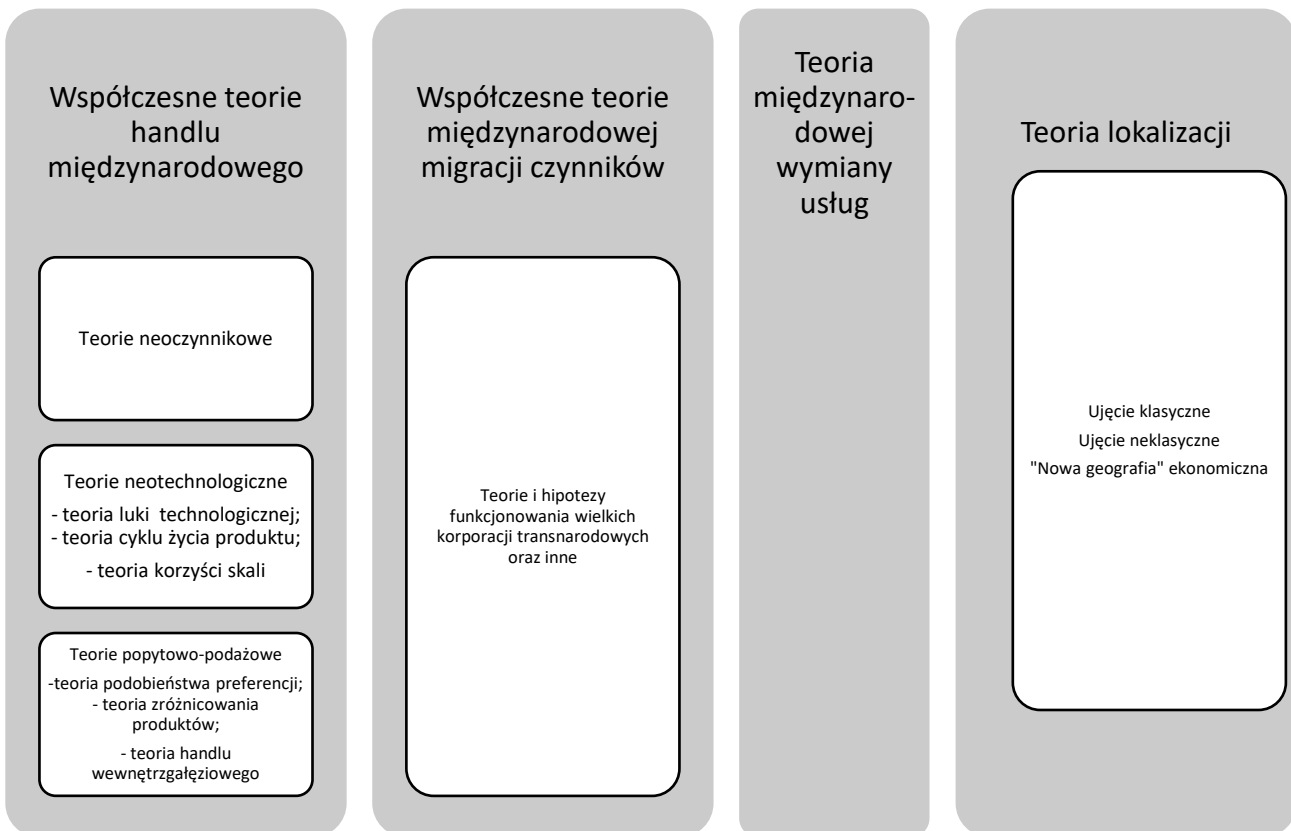
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: National income, OECD (dostęp dnia: 25.09.2023).

Rysunek AN 2.1. Podział makroekonomicznych teorii wymiany międzynarodowej według J. Misali



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Misala, J. (2005). Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 49-58; Barłóżewski, K. (2017). Wpływ ekspansji zagranicznej na efektywność przedsiębiorstw, Wydawnictwo C.H. Beck, s. 26.

Rysunek AN 2.2. Podział mikroekonomicznych teorii internacjonalizacji według J. Misali



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Misala, J. (2005). Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 49-58; Barłóżewski, K. (2017). Wpływ ekspansji zagranicznej na efektywność przedsiębiorstw, Wydawnictwo C.H. Beck, s. 26.

Tabela AN 2.3. Podział M.K. Witek-Hajduk w zakresie teorii internacjonalizacji<sup>669</sup>

<i>Kategoria teorii</i>	<i>Teoria</i>	<i>Przedstawiciele</i>	
<i>Teorie handlu międzynarodowego</i>	Teorie neotechnologiczne, tj. teoria luki technologicznej i teoria cyklu życia produktu	M. Posner (1961) R. Vernon (1966-1971) S. Hirsch (1975)	
	Teoria monopolistycznej przewagi przedsiębiorstwa	S. Hymer (1960)	
<i>Teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych<sup>670</sup></i>	Nurt monopolu	Teoria oligopolistycznej reakcji F.T. Knickerbocker (1973)	
	Nurt efektywności	Teoria internalizacji	P. Buckley, M. Casson (1976, 1985)
		Teoria kosztów transakcyjnych	O.E. Williamson (1985)
	Teorie eklektyczne	Model analizy kosztów transakcyjnych	E. Anderson, H. Gatignon (1986)
		Eklektyczna teoria produkcji	J.H. Dunning (1980 z późniejszymi modyfikacjami)
	<i>Teorie etapowej internacjonalizacji przedsiębiorstwa</i>	Model uppsalski	J. Johanson, F. Wiedersheim-Paul (1975), J. Johanson, J.H. Vahlne (1977)
Innowacyjne modele internacjonalizacji		W.J. Bilkey, G. Tesar (1977), S.T. Cavusgil (1980), S.D. Reid (1981)	
Modele fińskie		R. Luostarinen (1985), J. Larimo (1985)	
<i>Teorie sieciowe</i>	Teorie sieciowej internacjonalizacji	J. Johanson, L.G. Mattsson (1988), H. Håkansson, J. Johanson (1992)	
<i>Teorie wczesnej internacjonalizacji</i>	Model nowych przedsiębiorstw międzynarodowych	P.P. McDougall, B.M. Oviatt (1994)	
<i>Alternatywne teorie internacjonalizacji</i>	Model pojęcia strategicznego	S. Young (1989)	
	Model procesu podejmowania decyzji	F. Root (1994), V. Kumar, V. Subramaniam (1997)	
	Model zdolności organizacyjnych	P. Aulakh, M.	

<sup>669</sup> W ramach niniejszej klasyfikacji możliwe jest uzupełnienie o najnowsze koncepcje krajów rozwijających się, tj.: model LLL (z ang. *linkage-leverage-learning*), model trampoliny (z ang. *springboard perspective*), model globalnej świadomości (z ang. *global mindset perspective*), model oburęcznej sprawności (z ang. *ambidexterity perspective*) [Mathews, J. A. (2006). Dragon multinationals: New players in 21st century globalization, "Asia Pacific Journal of Management", vol. 23 nr 1, s. 5-27; Luo, Y., Tung, R.L. (2007). International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective, "Journal of International Business Studies", vol. 38 nr 4, s. 481-498; Gaffney, N., Cooper, D., Kedia, B., Clampit, J. (2014). Institutional transitions, global mindset, and EMNE internationalization. "European Management Journal", vol. 32 nr 3, s. 383-391; Luo, Y., Rui, H. (2009). An Ambidexterity Perspective toward Multinational Enterprises From Emerging Economies, "Academy of Management Perspectives", vol. 23 nr 4, s. 49-70].

<sup>670</sup> Wybrane koncepcje bezpośrednich inwestycji zagranicznych zostaną przedstawione w kolejnym podrozdziale niniejszej pracy.

Kotabe (1997), A.  
Madhok (1998)

Źródło: Witek-Hajduk, M.K. (2010). Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 29; Barłóżewski, K. (2017). Wpływ ekspansji zagranicznej na efektywność przedsiębiorstw, Wydawnictwo C.H. Beck, s. 29-30.

Tabela AN 2.4. Podział G. Karasiewicza w zakresie teorii internacjonalizacji

<i>Kategoria teorii</i>	<i>Teoria</i>
<i>Ekonomiczne</i>	- teoria przewagi monopolistycznej, - teoria oligopolistycznej reakcji, - teoria internalizacji, - teoria lokalizacji, - eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej
<i>Produktowe</i>	- teoria międzynarodowego cyklu życia produktu, - teoria zawłaszczenia
<i>Finansowe</i>	- teoria obszarów walutowych, - teoria dywersyfikacji, - model Hirscha, - teoria portfela, - teoria opcji rzeczywistych
<i>Behawioralne</i>	- model uppsalski, - podejście strategiczne, - modele innowacyjne, - podejście sieciowe
<i>Zasobowe</i>	- podejście ewolucyjne, - model „born globals”, - model umiejętności organizacji, - modele internacjonalizacji przedsiębiorstw z krajów rozwijających się, tj. model LLL (z ang. linkage-leverage-learning), model trampoliny (z ang. springboard perspective), model globalnej świadomości (z ang. global mindset perspective), model oburęcznej sprawności (z ang. ambidexterity perspective)

Źródło: Karasiewicz, G. (2013). Marketingowe strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw. podejście holistyczne, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa, s. 111-112; Barłóżewski, K. (2017). Wpływ ekspansji zagranicznej na efektywność przedsiębiorstw, Wydawnictwo C.H. Beck, s. 29-30.

Tabela AN 2.5. Podział L.E. Ocampo Figueroi, M.A. Osuny oraz C.R. Fonga

<i>Kategoria teorii</i>	<i>Teoria (autor:rok)</i>	<i>Charakterystyka</i>
<i>Modele ekonomiczne</i>	- teoria przewagi monopolistycznej (S. Hymer: 1960, 1976), - teoria internalizacji (P. Buckley, M. Casson: 1976), - eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej (J. H. Dunning: 1980), - model umiejętności organizacji (A. Madhok:1997)	Internacjonalizacja jako zjawisko oparte na przewagach ekonomicznych oraz różnicach w kosztach
<i>Modele etapowe</i>	- model uppsalski (J. Johanson, F. Wiedersheim-Paul: 1975, 1977, 2009), - teoria międzynarodowego cyklu życia produktu (R. Vernon: 1966),	Internacjonalizacja jako proces stopniowej ekspansji międzynarodowej, jako wynik akumulacji wiedzy,



*Modele internacjonalizacji przyspieszonej*

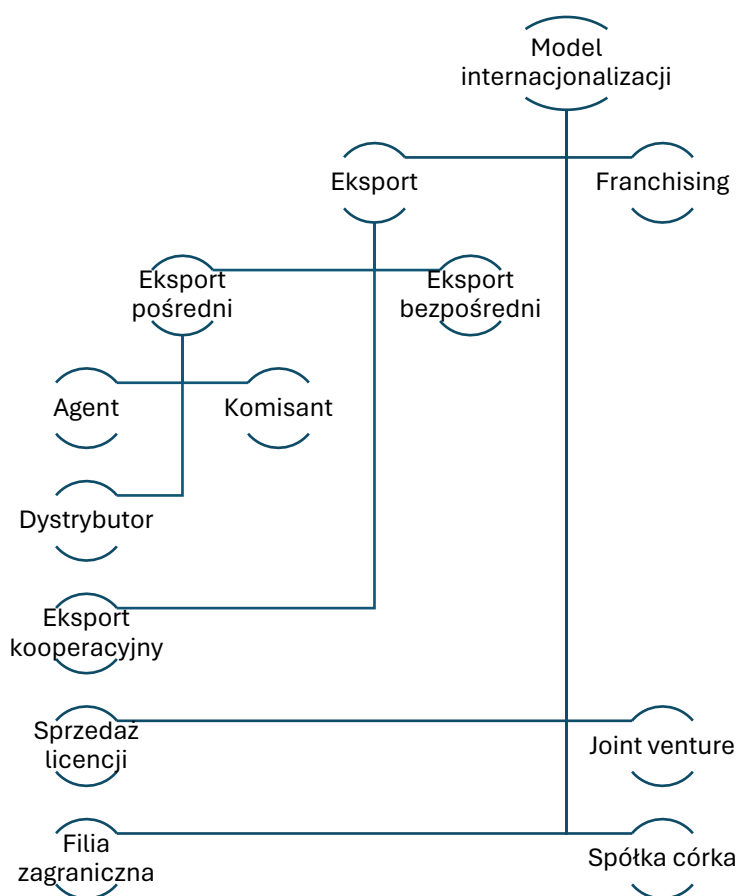
- modele innowacyjne (W. Bilkey, G. Tesar: 1977),
- modele sieciowe (J. Johanson, L.G. Mattson: 1988)
- teoria „born globals” (G.A. Knight, S.T. Cavusgil: 1996),
- teoria powstawania nowych międzynarodowych przedsiębiorstw (B.M. Oviatt, P. McDougall: 1994)

doświadczenia oraz wzrostu zasobów ulokowanych za granicami kraju macierzystego

Internacjonalizacja jako możliwości uzyskania znacznej części przychodów w krótkim czasie od rozpoczęcia działalności podmiotu

Źródło: Ocampo Figueroa, L.E. i inni. (2014). Determinants of the internationalization of the firm: The accelerated model vs. the sequential model, “The International Journal of Business and Finance Research”, vol. 8, nr 5, s. 81-93; Barłózewski, K. (2017). Wpływ ekspansji zagranicznej na efektywność przedsiębiorstw, Wydawnictwo C.H. Beck, s. 29-30.

Rysunek AN 2.6. Fazowy model internacjonalizacji



Źródło: Opracowanie własne.

## Fazy internacjonalizacji

<i>Faza internacjonalizacji</i>	<i>Opis</i>				
<i>Eksport</i>	<p>proces wysyłania krajowych produktów lub produktów w dużej mierze przetworzonych za granicę oraz świadczenie usług poza granicami kraju. Jest to forma ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa, umożliwiająca dostosowanie się do rynków zagranicznych i konkurencji. Handel eksportowy może być rozważany w kontekście szerokim i wąskim. W szerszym kontekście, eksporterem jest każda osoba, która wysyła towary za granicę lub przyczynia się do ich wysłania po wcześniejszej transakcji handlowej, zarówno w własnym imieniu, jak i na zlecenie innych, a także na własny lub cudzy rachunek. Znaczenie węższe obejmuje eksportera jako kupca, który głównie zajmuje się sprzedażą towarów za granicę. Termin "eksport" odnosi się do sprzedaży zagranicznej realizowanej na wszystkich etapach umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa. Może także mieć drugie znaczenie, tj. stanowić jeden z etapów internacjonalizacji przedsiębiorstwa, będący częścią procesu zwiększania działalności i przechodzenia z rynku macierzystego na rynki obce.</p>				
<i>Eksport pośredni</i>	<p>polega na przekazywaniu produktów firmy określonemu pośrednikowi, którym może być krajowy profesjonalny eksporter lub krajowa filia zagranicznego importera, mające na celu dalsze wprowadzenie ich na rynki międzynarodowe. W tym rodzaju eksportu pośrednicy zajmują się przenoszeniem asortymentu eksportera między krajami, a ich siedziby znajdują się w kraju producenta. Warto wspomnieć o specyficznym przypadku, jakim jest eksport <i>piggy-back</i> (z ang. "jechać na barana"), gdzie producent sprzedaje swoje towary za granicą za pośrednictwem innego eksportera, otrzymując w zamian ustaloną prowizję. Eksport pośredni jest często podejmowany, gdy producent nie posiada doświadczenia w eksporcie na określony rynek lub w ogóle, a także gdy niewielkie perspektywy zbytu czynią bardziej zaawansowane zaangażowanie przedsiębiorstwa nieopłacalnym. Elastyczność stanowi silną stroną tej formy eksportu, umożliwiając łatwe wprowadzanie zmian, zaprzestanie działań lub przejście do innej formy handlu, przy stosunkowo niskich nakładach kapitałowych i kadrowych oraz niskim poziomie ryzyka. Wartym podkreślenia jest fakt, iż przedsiębiorstwo, decydując się na eksport pośredni, eksporter zrezygnuje z bezpośredniego kontaktu z rynkiem zagranicznym, co prowadzi do utraty możliwości kontroli nad procesem sprzedaży, wpływu na poziom cen, oraz wprowadzenia własnej polityki promocyjnej. Ponadto, traci szanse na zrozumienie rzeczywistych potrzeb i preferencji zagranicznych pośredników i konsumentów. Te aspekty przyczyniają się do stosunkowo niewielkiego stopnia internacjonalizacji działań w ramach eksportu pośredniego.</p>				
<i>Eksport bezpośredni</i>	<p>Eksport bezpośredni, w swojej istocie zakłada pominięcie roli krajowego pośrednika, który pełniłby funkcję rzeczywistego eksportera. Przedsiębiorstwo podejmuje samodzielnie wszystkie czynności związane z handlem zagranicznym, obejmujące badanie rynku, wybór odbiorcy w kraju docelowym, nawiązywanie kontaktów, negocjacje handlowe, zawieranie kontraktów, przygotowywanie i zabezpieczanie dokumentacji, organizację dystrybucji towarów, oraz wszystkie inne aspekty związane z daną transakcją. Eksport bezpośredni umożliwia nawiązywanie bezpośrednich relacji z konkretnymi klientami, takimi jak hurtownicy, detaliści czy pośrednicy. Dodatkowo, pozwala na kształtowanie wybranego segmentu rynku zgodnie z własną wizją i strategią. Warto jednak zaznaczyć, że koszty związane z organizacją działań eksportowych w ramach tego podejścia są znacząco wyższe niż w przypadku eksportu pośredniego. Wzrasta również wymagania, odpowiedzialność oraz ryzyko związane z wejściem na nowy rynek.</p>				
<i>Pośrednicy w eksporcie</i>	<table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;">Agent</td> <td>Importowy agent prowizyjny, czyli agent, reprezentuje różne firmy, które mogą być ze sobą konkurentami. Zagraniczny przedstawiciel producenta jest najczęściej spotykanym pośrednikiem na rynku międzynarodowym. Zobowiązuje się do stałego reprezentowania jednego lub kilku eksporterów, którzy nie konkurują ze sobą. Jego wynagrodzenie stanowi prowizja od określonego procentu wartości obrotu.</td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;">Komisant</td> <td>Komisant to hurtownik działający na zasadzie umowy komisu. Jego rola polega na przyjmowaniu zleceń, czyli komisu, i podejmowaniu działań kupna lub sprzedaży w</td> </tr> </table>	Agent	Importowy agent prowizyjny, czyli agent, reprezentuje różne firmy, które mogą być ze sobą konkurentami. Zagraniczny przedstawiciel producenta jest najczęściej spotykanym pośrednikiem na rynku międzynarodowym. Zobowiązuje się do stałego reprezentowania jednego lub kilku eksporterów, którzy nie konkurują ze sobą. Jego wynagrodzenie stanowi prowizja od określonego procentu wartości obrotu.	Komisant	Komisant to hurtownik działający na zasadzie umowy komisu. Jego rola polega na przyjmowaniu zleceń, czyli komisu, i podejmowaniu działań kupna lub sprzedaży w
Agent	Importowy agent prowizyjny, czyli agent, reprezentuje różne firmy, które mogą być ze sobą konkurentami. Zagraniczny przedstawiciel producenta jest najczęściej spotykanym pośrednikiem na rynku międzynarodowym. Zobowiązuje się do stałego reprezentowania jednego lub kilku eksporterów, którzy nie konkurują ze sobą. Jego wynagrodzenie stanowi prowizja od określonego procentu wartości obrotu.				
Komisant	Komisant to hurtownik działający na zasadzie umowy komisu. Jego rola polega na przyjmowaniu zleceń, czyli komisu, i podejmowaniu działań kupna lub sprzedaży w				

	<p>imieniu własnym, ale na rachunek zleceniodawcy, czyli komitenta, będącego producentem-eksporterem. Komitent jest właścicielem towaru aż do momentu nabycia przez osobę trzecią. Komisant działa jako samodzielny pośrednik, a eksporter pozostaje nieujawniony. Forma komisju stanowi sposób ekspansji na zagraniczne rynki nieznanymi jeszcze towarami. Konsygnatariusz zajmuje się przechowywaniem i sprzedażą towarów dostarczanych przez producenta, a także poszukiwaniem nabywców dla tych produktów. Eksporter jest właścicielem towaru do czasu jego sprzedaży. Działalność konsygnatariusza opiera się na umowach komisju i składu.</p>
	<p><b>Dystrybutor</b></p> <p>Dystrybutor, jako niezależny pośrednik, nabywa towary od eksportera i sprzedaje je pośrednim ogniwom lub ostatecznym odbiorcom. Odpowiada również za promocję asortymentu oraz przesyłanie raportów finansowych. Dystrybutor zobowiązuje się do niepodejmowania rozprowadzania produktów konkurencyjnych bez zgody producenta, a współpraca opiera się na długoterminowej umowie.</p>
<i>Ekspert kooperacyjny</i>	<p>Ekspert kooperacyjny odgrywa istotną rolę, zwłaszcza dla podmiotów, które dopiero zaczynają swoją ekspansję zagraniczną w tej formie. Dzięki połączeniu, koordynacji i podziałowi pewnych funkcji możliwe jest obniżenie kosztów dla każdego z partnerów. Ten rodzaj współpracy umożliwia podejmowanie działań, które wykraczają poza możliwości pojedynczych przedsiębiorstw, takie jak wprowadzanie nowych produktów lub ekspansja na nowe rynki.</p> <p>Kooperacja między eksporterami może stworzyć szansę na eksport komplementarnych linii produktów, co zwiększa atrakcyjność oferty dla importerów. Wspólne działania zmniejszają również ryzyko związanego z internacjonalizacją działalności, umożliwiając uzyskanie stabilniejszych cen i korzystniejszych warunków kredytowych. Kooperacja może przybrać luźną formę, gdzie jeden agent zajmuje się eksportem towarów, lub być bardziej zorganizowaną, w przypadku tworzenia nowej jednostki, często funkcjonującej pod wspólną marką.</p>
<i>Sprzedż licencji</i>	<p>Sprzedż licencji polega na przekazaniu zagranicznemu partnerowi praw do wykorzystania różnych elementów, takich jak idee produktu, technologia, marka, patent, know-how czy receptury, w zamian za ustaloną opłatę licencyjną. Chociaż licencjonowanie ma swoje ograniczenia, szczególnie w porównaniu z eksportem dóbr i usług, w niektórych przypadkach, może być atrakcyjną opcją. Podobną formą wejścia na rynek zagraniczny jest franczyza, w której franczyzodawca sprzedaje partnerowi zagranicznemu kompletny program marketingowy, obejmujący produkt, koncepcję, zasady produkcji i sprzedaży, receptury, organizację procesu oraz prawa do korzystania z marki i logo, co może obejmować również szkolenie pracowników.</p>
<i>Joint venture</i>	<p><i>Joint venture</i> to forma współpracy z lokalnym partnerem zagranicznym, polegająca na utworzeniu nowej organizacji gospodarczej, do której obie strony wniosą różne zasoby, takie jak maszyny, technologia, marka, zarządzanie czy kontakty z dostawcami i dystrybutorami. Charakteryzuje się większym zaangażowaniem i podziałem ryzyka finansowego między partnerów.</p>
<i>Filia zagraniczna</i>	<p>Filia zagraniczna to instytucjonalna forma reprezentacji przedsiębiorstwa na rynku docelowym, odpowiedzialna za dystrybucję towarów, zbieranie informacji o rynku, magazynowanie oraz promocję. Jest to praktyka biznesowa, w której przedsiębiorstwo decyduje się na ustanowienie oddziału lub filii w innym kraju w celu efektywnego uczestnictwa w lokalnym rynku. Głównym celem filii zagranicznej jest efektywna dystrybucja produktów lub usług przedsiębiorstwa na rynku docelowym. Poprzez lokalną obecność, filia może zoptymalizować procesy logistyczne, skrócić czas dostawy oraz dostosować ofertę do specyfiki danego rynku. Dodatkowo, monitoruje zmiany w trendach konsumenckich, analizuje konkurencję, a także dostarcza istotne dane dotyczące preferencji konsumentów. To umożliwia przedsiębiorstwu dostosowanie strategii marketingowej i dostosowanie produktów do lokalnych potrzeb. Przedsiębiorstwo zakładające filię zagraniczną często decyduje się na utworzenie lokalnych magazynów, co pozwala na skrócenie czasu dostawy i efektywne zarządzanie zapasami.</p>

### *Spółka córka*

Spółka córka to samodzielne przedsiębiorstwo za granicą, posiadające osobowość prawną. Oznacza to, że spółka córka jest oddzielnym podmiotem prawnym od podmiotu macierzystego. Ten status nadaje spółce pewną autonomię prawną i finansową, co umożliwia jej działanie na rynku zagranicznym jako niezależny podmiot gospodarczy. Osobowość prawną spółki córki oznacza, że posiada ona zdolność prawną do zawierania umów, nabywania i zbywania mienia, sądenia i być sądzoną. Spółki córki często powstają w celu rozszerzenia działalności przedsiębiorstwa macierzystego na nowe rynki, uniezależnienia się od lokalnych warunków rynkowych lub optymalizacji struktury korporacyjnej. Współpraca pomiędzy spółką matką a córką może obejmować transfer wiedzy, technologii, kapitału oraz zarządzania, co sprzyja wzajemnym korzyściom obu przedsiębiorstw. Jednak wartym podkreślenia jest fakt, że spółka córka nie jest całkowicie niezależna. Często zachodzi pewna kontrola ze strony spółki macierzystej, która posiada udziały lub akcje w spółce córce. To pozwala matce na utrzymanie wpływu na strategiczne decyzje oraz kierunek rozwoju spółki córki.

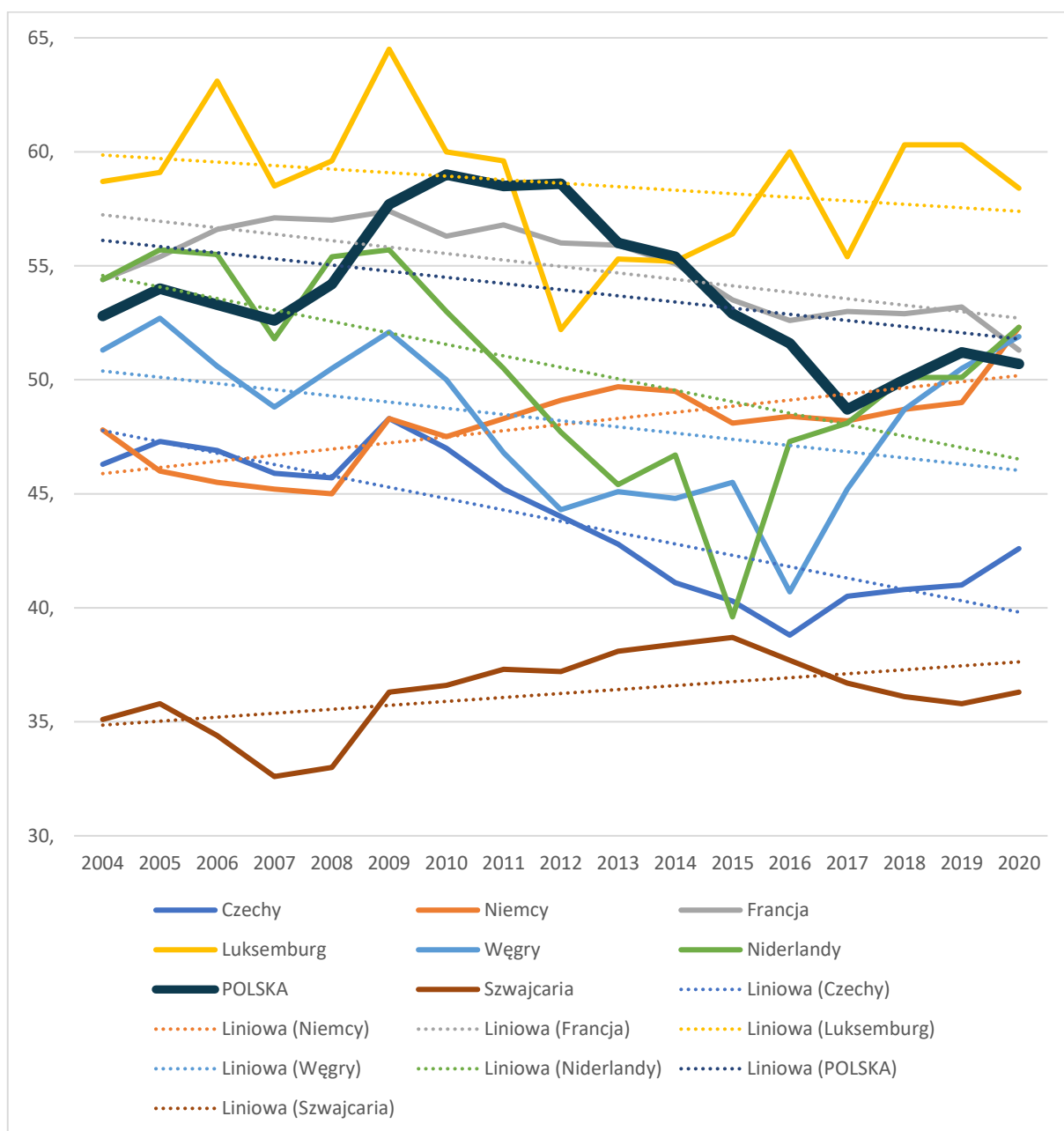
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Gorzeń-Mitka, I. (2007)., Ryziko w eksporcie. Metody i sposoby ograniczania., Key Text, Warszawa, s. 24; Wyrobek, J. (2013). Wpływ eksportu na finanse przedsiębiorstwa, Difin, Warszawa, s. 38. Wiktor, J.W., Oczkowska, R., Żbikowska, A. (2008). Marketing... op. cit., s. 134; Rymarczyk, J. (2012). Biznes międzynarodowy... op. cit., s. 286; Wiktor, J.W., Oczkowska, R., Żbikowska, A. (2008). Marketing... op. cit., s. 135; Żbikowska, A. (2012). Eksport jako forma internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw... op. cit., s. 39-41; Zarzycka, A.M. (2008). Systemy dystrybucji w eksporcie, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 48.

Tabela AN 3.1. Struktura nakładów brutto na środki trwałe według wybranych sektorów instytucjonalnych ESA 2010 w latach 2010-2020 (%)

<i>Okres</i>	<i>Gospodarka narodowa</i>	<i>Sektor przedsiębiorstw niefinansowych</i>	<i>Sektor instytucji rządowych i samorządowych</i>	<i>Sektor gospodarstw domowych oraz instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych</i>
2010	100%	45,5%	27,9%	24,6%
2011	100%	46,0%	29,0%	23,2%
2012	100%	48,5%	24,5%	25,1%
2013	100%	51,2%	22,5%	24,3%
2014	100%	50,4%	23,6%	23,9%
2015	100%	52,7%	22,6%	22,9%
2016	100%	54,8%	18,3%	24,8%
2017	100%	52,9%	21,6%	22,8%
2018	100%	53,7%	25,6%	18,2%
2019	100%	56,1%	23,4%	18,4%
2020	100%	52,8%	26,6%	18,2%

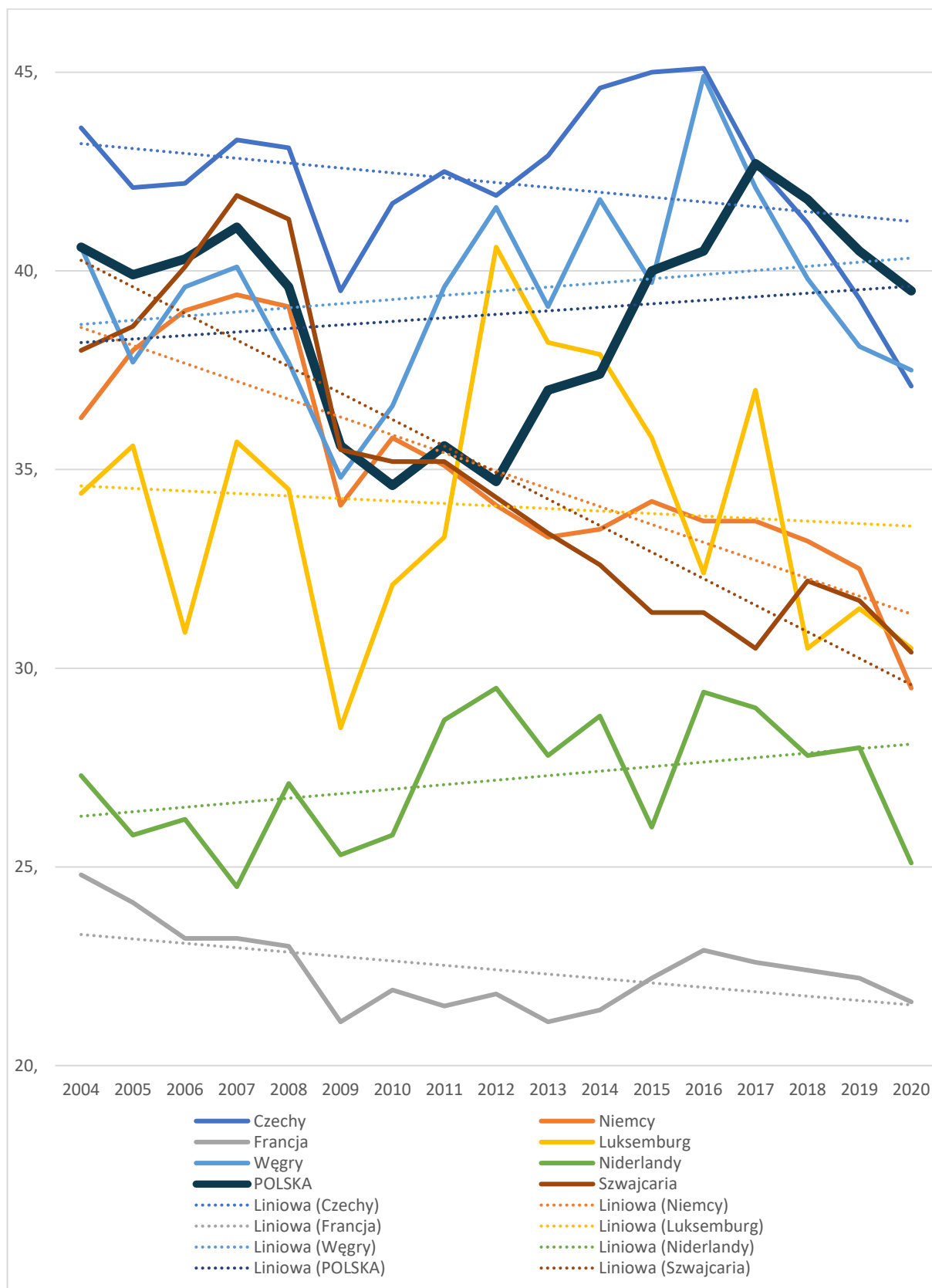
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Niefinansowe rachunki kwartalne wg sektorów instytucjonalnych w latach 2010-2020, GUS.

Wykres AN 3.2. Inwestycje w budynki i budowle jako procent nakładów brutto na środki trwałe w wybranych krajach w latach 2004-2020 (%)



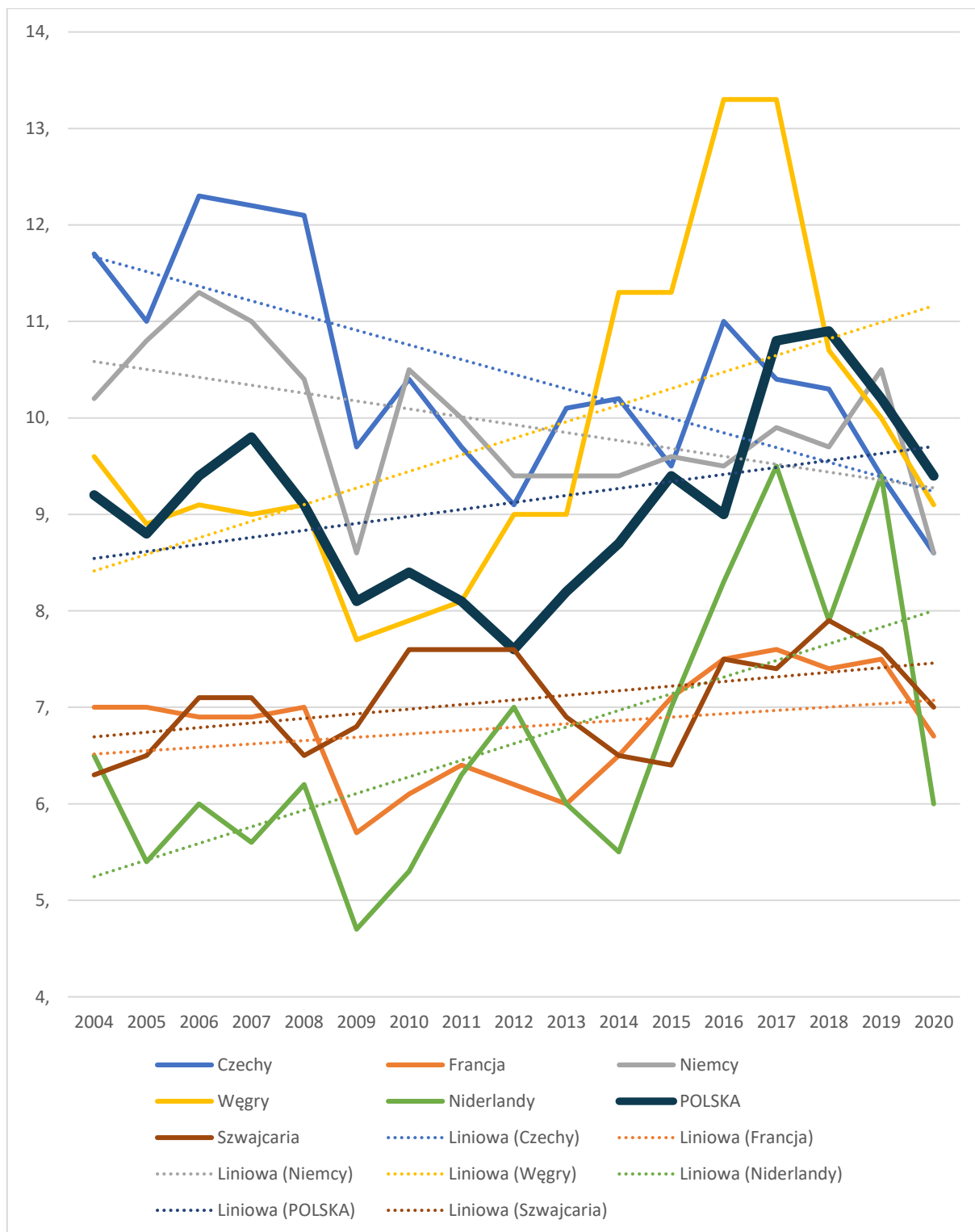
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Annual national accounts, Gross fixed capital formation by AN\_F6 asset type, Eurostat (dostęp dnia 09.08.2022 r.).

Wykres AN 3.3. Inwestycje w maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia jako procent nakładów brutto na środki trwałe w wybranych krajach w latach 2004-2020 (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Annual national accounts, Gross fixed capital formation by AN\_F6 asset type, Eurostat (dostęp dnia 09.08.2022 r.).

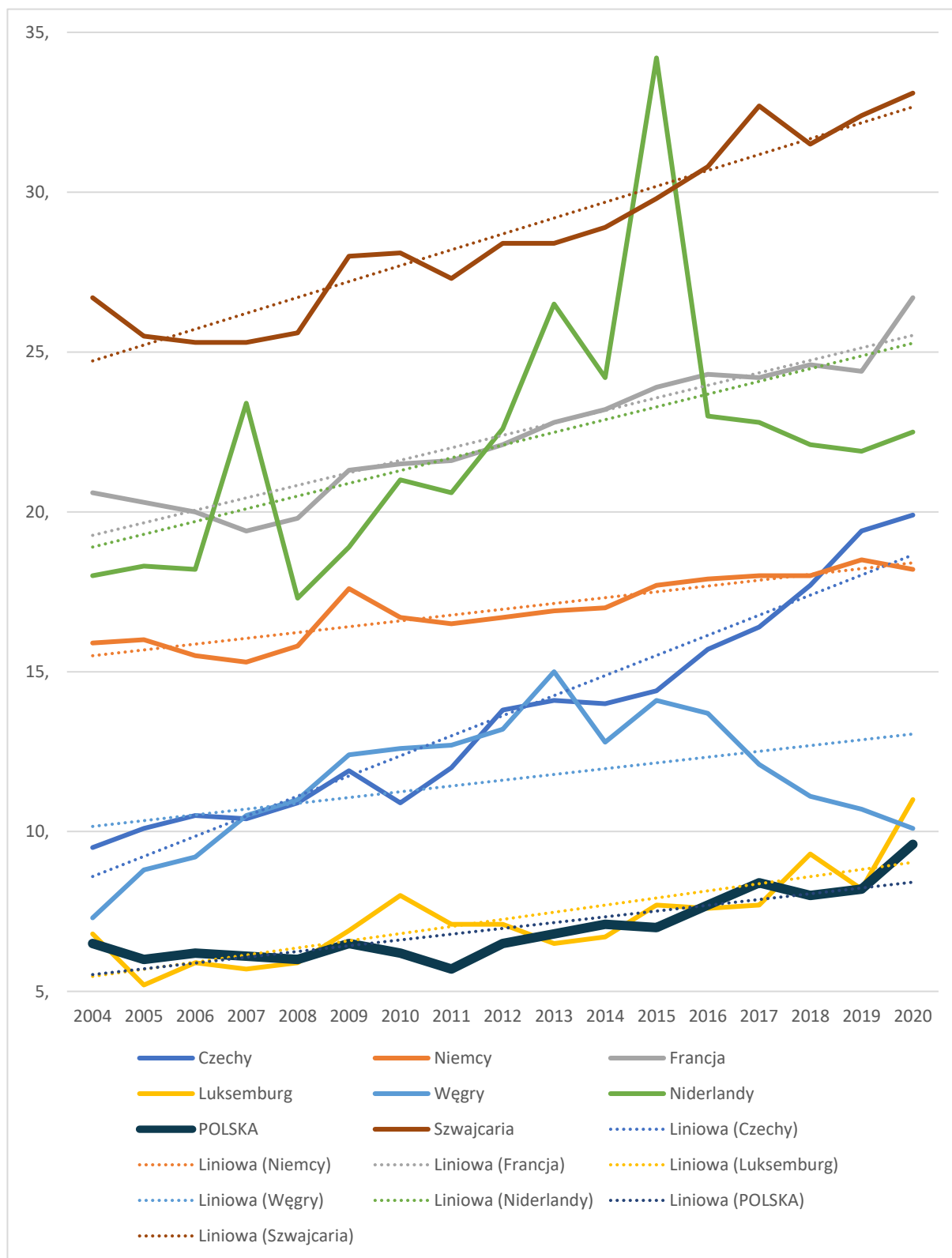
Wykres AN 3.4. Inwestycje w środki transportu jako procent nakładów brutto na środki trwałe w wybranych krajach w latach 2004-2020 (%)<sup>671</sup>



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Annual national accounts, Gross fixed capital formation by AN\_F6 asset type, Eurostat (dostęp dnia 09.08.2022 r.).

<sup>671</sup> Luksemburg usunięto z wykresu ze względu na znacznie przekraczający poziom inwestycji w porównaniu do badanych krajów, który uniemożliwiał czytelną prezentację danych.

Wykres AN 3.5. Inwestycje w produkty własności intelektualnej jako procent nakładów brutto na środki trwałe w wybranych krajach w latach 2004-2020 (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Annual national accounts, Gross fixed capital formation by AN\_F6 asset type, Eurostat (dostęp dnia 09.08.2022 r.).



Tabela AN 3.6. Struktura nakładów inwestycyjnych według rodzaju działalności i klas wielkości przedsiębiorstw w latach 2004-2020 (%)\*

		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>OGÓŁEM</b>	a	100	100	100	100,0	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	b	13,20	12,80	12,7	12,8	12	14	16,6	16,3	14,4	32,4	15,4	13,7	14,7	15,4	15,5	15,5	16,69
	c	11,20	9,5	9,6	9,5	10,5	10,1	10,6	10,4	9,9	22	9,4	8,5	7,8	7,8	7,7	7,2	7,02
	d	22,80	22	23,8	22,8	21,1	20,8	20,2	20,2	21	21,6	19,1	19,6	19,2	19,9	18,9	17,7	17,39
	e	52,80	55,7	53,9	54,9	56,4	55,1	52,6	53,1	54,7	24	56,1	58,2	58,3	56,9	57,9	59,6	58,91
<i>Przemysł</i>	a	100,0	100	100	100,0	100	100	100	100	100	100	100	100,0	100	100	100	100	100
	b	4,00	4,6	4	4,5	3,1	3,4	4,1	3,9	4,8	10,4	4,4	5,2	3,7	4,2	3,5	3,5	5,69
	c	6,60	5,5	5,9	5,0	5,6	4,8	6,1	6,2	5,8	20,2	6	5,1	4,7	4,5	5,2	4,9	4,38
	d	21,80	21,9	22,8	21,0	19,9	20,5	20,2	20,9	21,3	28,7	20,7	18,9	17	19,9	19,7	17,8	17,98
	e	67,70	68	67,3	69,5	71,4	71,3	69,6	69	68,1	40,7	68,9	70,8	74,6	71,4	71,6	73,8	71,95
<i>Przetwórstwo przemysłowe</i>	a	100,0	100	100	100,0	100	100	100	100	100	100	100	100,0	100	100	100	100	100
	b	4,00	4,3	4,2	4,0	3,6	3,8	5	4,1	5,8	4,7	3,8	3,4	3,2	3,3	4	3,7	4,07
	c	7,90	7	6,8	6,1	6,9	6,5	8	7,6	7,2	8,3	7,7	6,7	6,1	5,3	5,5	4,8	4,72
	d	24,70	25,1	26,2	24,3	23,2	22,8	25,2	26,7	26,8	27,2	25,6	23,3	21,2	24,6	22,4	19,6	20,03
	e	63,40	63,6	62,8	65,6	66,3	66,9	61,8	61,6	60,2	59,8	62,9	66,6	69,5	66,8	68,1	71,9	71,17
<i>Budownictwo</i>	a	100,0	100	100	100,0	100	100	100	100	100	100	100	100,0	100	100	100	100	100
	b	27,90	31,7	27,5	25,5	32,5	29,9	48,6	50,3	36,6	49,2	49,8	43,8	47,8	39,6	46	47,9	52,22
	c	37,60	21,2	20,7	32,2	27,2	31	21,8	21,5	19,3	15,8	17,8	15,1	12,7	15,5	13,6	11,5	12,52
	d	22,20	29,4	29,2	23,0	22,9	23,9	18,5	18,2	28,7	25,9	23	27,3	30,4	33,9	29	19,7	16,96
	e	12,30	17,7	22,6	19,3	17,4	15,2	11,1	10	15,4	9,1	9,4	13,8	9,1	11	11,4	20,9	18,3
<i>Handel; naprawa pojazdów samochodowych</i>	a	100,0	100	100	100,0	100	100	100	100	100	100	100	100,0	100	100	100	100	100
	b	27,90	31,7	27,5	25,5	32,5	29,9	48,6	50,3	36,6	49,2	49,8	43,8	47,8	39,6	46	47,9	52,22
	c	37,60	21,2	20,7	32,2	27,2	31	21,8	21,5	19,3	15,8	17,8	15,1	12,7	15,5	13,6	11,5	12,52
	d	22,20	29,4	29,2	23,0	22,9	23,9	18,5	18,2	28,7	25,9	23	27,3	30,4	33,9	29	19,7	16,96
	e	12,30	17,7	22,6	19,3	17,4	15,2	11,1	10	15,4	9,1	9,4	13,8	9,1	11	11,4	20,9	18,3





Pozostałą działalność usługowa

	e	d	c	b	a	e	d	c
	24,4	36,6	12,7	26,3	100	#	#	#
	31,2	42,1	13,1	13,6	100	#	#	#
	26,6	43,9	14,5	15	100	#	#	#
	37,9	36,6	13,1	12,4	100,0	#	#	#
	34,8	35,4	17,2	12,6	100	#	#	#
	25,4	7,9	17	49,7	100	16,7	43,2	17,6
	10,9	27,4	13,1	48,6	100	19,7	48	18,7
	12,3	8,6	5,3	73,8	100	19,5	48,4	16,4
	#	7,2	17	56,3	100	14	48,5	13,1
	21,1	8,3	12,9	57,7	100	18,8	54	17,4
	21,1	12,1	12,5	54,3		17,1	42,6	24,5
	19,4	7,2	14,4	59,0	100,0	10,7	50,5	22,3
	27,3	5,1	15,4	52,2	100	12,1	30,1	9,2
	22,4	5,7	16	55,9	100	30,3	9,2	11,2
	14,2	5,6	12,3	67,9	100	31,5	16,5	29,6
	16,4	9,4	16,3	57,9	100	14,7	64,2	6,8
	25,94	5,37	14,81	53,88	100	21,25	31,86	24,2

\*Liczba pracujących:

a – ogółem

b – do 9 osób

c – 10–49

d – 50–249

e – 250 i więcej osób

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2004-2020, GUS.

Tabela AN 3.7. Ilość aktywnych przedsiębiorstw według klas wielkości w latach 2004-2020

	<i>Ogółem</i>	<i>do 9 osób</i>	<i>10–49</i>	<i>50–249</i>	<i>250 i więcej osób</i>
2004	1 714 983	1 653 856	44369	14 003	2 754
2005	1 676 775	1 615 167	44519	14 254	2 835
2006	1 714 915	1 652 998	44228	14 708	2 981
2007	1 777 076	1 713 194	45184	15 452	3 246
2008	1 862 462	1 787 909	54974	16 327	3 252
2009	1 673 527	1 604 417	50189	15 808	3 113
2010	1 726 663	1 655 064	52591	15 841	3 167
2011	1 784 603	1 710 598	54999	15 817	3 189
2012	1 794 943	1 719 187	57071	15 484	3 201
2013	1 771 460	1 693 785	59128	15 329	3 218
2014	1 842 589	1 764 597	59166	15 470	3 356
2015	1 914 141	1 838 365	56 713	15 631	3 432
2016	2 013 364	1 937 250	57 198	15 351	3 565
2017	2 077 027	2 004 288	53 763	15 335	3 641
2018	2 150 288	2 078 742	52 662	15 210	3 674
2019	2 211 604	2 144 162	48 911	14 780	3 751
2020	2 261 856	2 194 244	49 514	14 433	3 665

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2004-2020, GUS.

Tabela AN 3.8. Zatrudnieni w podmiotach z kapitałem zagranicznym według wielkości podmiotów w latach 2004-2020

	<i>ogółem</i>	<i>do 9 osób</i>	<i>od 10 do 49</i>	<i>od 50 do 249</i>	<i>250 i więcej osób</i>
2004	1112341	26113	81814	244125	760289
2005	1186148	26914	86950	257131	815153
2006	1313359	28301	91198	269887	923973
2007	1453733	28318	94511	283692	1047212
2008	1531668	33148	104329	301002	1093189
2009	1460650	33965	102891	298611	1025183
2010	1518398	34586	104096	301347	1078369
2011	1566533	30114	105506	304427	1126486
2012	1571235	29910	107669	311313	1122343
2013	1628516	29943	106778	307379	1184416
2014	1747811	29579	107140	316935	1294157
2015	1787278	27673	102156	321385	1336064
2016	1855227	26909	100667	330684	1396967
2017	1929122	23455	99549	336454	1469664
2018	2033286	44782	100409	341834	1546261
2019	2082906	38136	101548	351674	1591548
2020	2067095	38546	100837	344824	1582888

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Działalność podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2004-2020, GUS.

Tabela AN 3.9. Udział środków własnych w źródłach finansowania nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach działających w Polsce w latach 2008-2020 o liczbie przekraczającej 9 pracujących (ceny bieżące, %)

Lata	Ogółem nakłady	Środki własne	Udział
2008	134 091 160	95 911 566	72%
2009	119 100 093	81 372 737	68%
2010	114 075 302	78 896 026	69%
2011	130 688 663	91 585 429	70%
2012	128 096 794	90 626 012	71%
2013	132 955 702	93 378 347	70%
2014	150 294 185	102 659 277	68%
2015	167 157 080	112 380 591	67%
2016	149 086 791	109 027 684	73%
2017	159 098 094	116 971 071	74%
2018	181 487 204	132 200 599	73%
2019	199 895 393	136 154 686	68%
2020	184 294 701	127 860 732	69%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: „Inwestycje i środki trwałe: Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach” w latach 2008-2020, Bank Danych Lokalnych, GUS.

Tabela AN 4.1. Zatrudnieni w gospodarce polskiej według wielkości podmiotów w latach 2004-2020

	ogółem	do 9 osób	od 10 do 49	od 50 do 249	250 i więcej osób
2004	8 160 688	3 383 470	967 301	1 461 519	2 348 398
2005	8 287 502	3 403 095	972 030	1 494 052	2 418 325
2006	8 556 132	3 474 574	976 451	1 542 386	2 562 721
2007	8 969 302	3 592 817	1 007 453	1 619 286	2 749 746
2008	9 494 002	3 727 242	1 194 972	1 698 165	2 873 623
2009	8 829 934	3 464 201	1 123 287	1 643 384	2 599 062
2010	8 859 053	3 399 096	1 143 458	1 649 103	2 667 396
2011	9 028 536	3 508 557	1 181 565	1 646 415	2 691 999
2012	8 937 353	3 459 475	1 203 959	1 602 448	2 671 471
2013	8 898 898	3 371 459	1 218 130	1 592 360	2 716 949
2014	9 145 658	3 495 101	1 223 036	1 608 324	2 819 197
2015	9 395 607	3 667 604	1 194 140	1 630 254	2 903 609
2016	9 692 168	3 861 975	1 185 069	1 615 484	3 029 640
2017	9 860 278	3 985 620	1 135 763	1 614 098	3 124 797
2018	9 999 944	4 075 325	1 116 514	1 612 608	3 195 497
2019	10 014 159	4 129 453	1 046 070	1 576 002	3 262 634
2020	9 999 563	4 188 188	1 054 019	1 539 361	3 217 995

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2004-2020, GUS.

Tabela AN 5.1. Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach w relacji do PKB  
w latach 2006-2020 (%)

<i>województwo</i>	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<i>POLSKA</i>	2,38	2,75	2,25	2,41	2,05	2,27	2,02	2,21	2,43	2,11	2,08	1,72	1,69	1,66
<i>DOLNOŚLĄSKIE</i>	1,58	1,94	1,91	1,82	1,55	0,00	2,61	2,52	2,67	2,29	1,72	0,97	1,59	1,38
<i>KUJAWSKO-POMORSKIE</i>	1,82	3,39	0,00	1,74	1,08	0,00	0,00	1,68	1,42	1,17	1,16	0,92	0,84	1,18
<i>LUBELSKIE</i>	1,31	1,79	1,08	1,05	0,98	1,42	0,82	0,96	0,90	0,88	0,84	0,00	0,80	0,93
<i>LUBUSKIE</i>	1,02	1,44	1,11	0,90	0,76	0,87	0,92	0,74	1,91	1,48	1,62	0,97	0,00	0,65
<i>LÓDZKIE</i>	0,93	3,43	2,53	0,00	2,48	2,52	1,82	3,28	0,00	0,00	4,02	3,09	2,11	1,62
<i>MAŁOPOLSKIE</i>	1,90	1,55	1,40	1,25	1,20	1,62	1,78	1,61	1,88	2,63	2,29	2,19	2,47	2,46
<i>MAZOWIECKIE</i>	4,41	4,84	3,79	4,69	3,74	4,61	3,38	3,35	0,00	2,52	3,21	2,46	2,29	2,56
<i>OPOLSKIE</i>	1,39	1,15	1,34	0,93	1,23	0,00	1,07	0,74	0,83	0,00	1,00	1,25	0,79	0,56
<i>PODKARPACKIE</i>	2,42	2,14	1,95	1,84	2,26	2,31	0,00	3,47	2,76	2,39	2,07	0,00	2,42	2,50
<i>PODLASKIE</i>	2,00	1,56	0,96	0,00	0,91	1,39	0,88	0,70	0,91	1,04	0,76	0,59	1,67	0,95
<i>POMORSKIE</i>	2,18	3,65	0,00	2,91	1,74	1,32	0,00	1,98	2,03	2,13	2,16	1,80	1,79	1,51
<i>ŚLĄSKIE</i>	3,07	2,81	2,21	2,51	2,20	1,95	1,72	1,99	1,83	1,69	1,54	1,49	1,61	1,40
<i>ŚWIĘTOKRZYSKIE</i>	1,23	1,32	1,05	1,00	1,05	2,19	0,00	0,60	0,99	0,69	1,05	0,00	0,00	0,48
<i>WARMIŃSKO-MAZURSKIE</i>	1,16	0,94	0,00	0,89	0,75	0,00	0,58	0,67	1,17	0,47	0,58	0,61	0,69	0,61
<i>WIELKOPOLSKIE</i>	1,80	1,80	0,85	1,26	1,60	1,39	1,46	1,91	1,90	1,55	1,61	1,23	1,16	1,31
<i>ZACHODNIO-POMORSKIE</i>	0,87	0,91	0,70	1,08	1,13	1,73	1,51	1,61	2,41	1,06	1,06	0,77	0,58	0,52

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, Nauka i technika. Społeczeństwo informacyjne, GUS, 2006-2020.

Tabela AN 5.2. Udział zagranicznych uprawnionych w zgłaszanych patentach europejskich przez krajowych twórców w wybranych krajach w latach 2004-2020

		<i>Czechy</i>	<i>Niderlandy</i>	<i>Niemcy</i>	<i>Polska</i>	<i>Szwajcaria</i>	<i>Norwegia</i>
2004	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	64%	76%	84%	<b>44%</b>	78%	77%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	36%	24%	16%	<b>56%</b>	22%	23%
2005	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	68%	76%	84%	<b>59%</b>	77%	72%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	32%	24%	16%	<b>41%</b>	23%	28%
2006	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	46%	76%	83%	<b>53%</b>	77%	71%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	54%	24%	17%	<b>47%</b>	23%	29%
2007	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	59%	77%	84%	<b>51%</b>	78%	65%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	41%	23%	16%	<b>49%</b>	22%	35%
2008	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	56%	77%	84%	<b>61%</b>	74%	72%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	44%	23%	16%	<b>39%</b>	26%	28%
2009	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	57%	77%	84%	<b>51%</b>	74%	75%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	43%	23%	16%	<b>49%</b>	26%	25%
2010	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	51%	80%	84%	<b>57%</b>	76%	77%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	49%	20%	16%	<b>43%</b>	24%	23%
2011	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	57%	77%	84%	<b>61%</b>	78%	71%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	43%	23%	16%	<b>39%</b>	22%	29%



2012	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	47%	79%	84%	<b>56%</b>	78%	69%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	53%	21%	16%	<b>44%</b>	22%	31%
2013	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	58%	81%	84%	<b>61%</b>	77%	74%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	42%	19%	16%	<b>39%</b>	23%	26%
2014	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	52%	80%	84%	<b>63%</b>	77%	73%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	48%	20%	16%	<b>37%</b>	23%	27%
2015	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	54%	82%	84%	<b>69%</b>	79%	72%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	46%	18%	16%	<b>31%</b>	21%	28%
2016	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	52%	80%	84%	<b>51%</b>	81%	74%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	48%	20%	16%	<b>49%</b>	19%	26%
2017	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	54%	82%	85%	<b>51%</b>	81%	78%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	46%	18%	15%	<b>49%</b>	19%	22%
2018	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	53%	82%	85%	<b>54%</b>	80%	80%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	47%	18%	15%	<b>46%</b>	20%	20%
2019	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	71%	88%	87%	<b>59%</b>	82%	79%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	29%	12%	13%	<b>41%</b>	18%	21%
2020	krajowy twórca/ krajowy uprawniony	66%	87%	89%	<b>80%</b>	83%	74%
	krajowy twórca/ zagraniczny uprawniony	34%	13%	11%	<b>20%</b>	18%	26%

Źródło: Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej (dostęp dnia: 10.06.2023).



## Bibliografia

1. Abderraouf, G. (2020). Measuring human resources' value using human resources accounting methods and models, "El-Wahat for Research and Studies Review", vol. 13, nr 2.
2. Abramovitz, M. (1986). Catching up, forging ahead, and falling behind, "The Economic History Association", vol. 46, nr 2, s. ~~385-406~~.
3. Acemoglu, D., Robinson, J.A. (2014). Dlaczego narody przegrywają, Zysk i Ska.
4. Adamska, M. (2010). Metoda wyceny kapitału intelektualnego nowoczesnych organizacji – Skandia Intellectual Capital Navigator, „Komputerowo Zintegrowane Zarządzanie”, Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, Politechnika Opolska, nr 3, Opole.
5. Ahmad, K.T., Ghani, G.M., Mohamad, N., Derus, A.M. (2015). Does Inward FDI Crowd-out Domestic Investment? Evidence from Uganda, "Procedia-Social and Behavioral Sciences" nr 172.
6. Ahmad, N., Hdia, M., Li, H., Wang, J., Tian, X. (2018). Foreign Direct Investment, Domestic Investment and Economic Growth in China: Does Foreign Investment Crowd-in or Crowd-out Domestic Investment, "Economics Bulletin", vol. 38, nr 3.
7. Ahroni, R. (1966). The Foreign Investment Decision Process, Division of Research, Harvard Graduate School of business Administration, Boston.
8. Aitken B., Harrison A. (1999). Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela, American Economic Review, vol. 89, nr 3.
9. Akpolate, A. G. (2014). The long-term impact of human capital investment on GDP: A panel cointegrated regression analysis, "Economic Research International", vol. 10.
10. Alfaro L., Chanda A., Kalemli-Ozcan S., Sayek S. (2006). How does foreign direct investment promote economic growth? Exploring the effects of financial markets on linkages, „NBER Working Paper Series”, nr 12522.
11. Ali, M.A. i inni (2023). A Multidimensional View of Intellectual Capital and Dynamic Innovative Performance, "Journal of Risk and Financial Management" vol. 16, nr 3.
12. Allayannis, G., Mozumdar, A. (2004). The Impact of Negative Cash Flow and Influential Observations on Investment-Cash Flow Estimates, "Journal of Banking and Finance" nr 28.
13. Almeida H., Campello, M. (2007). Financial constraints, asset tangibility, and corporate investment, "The Review of Financial Studies", vol. 20, nr 5.
14. Almeida, H., Campello, M., Weisbach, M. (2004). The Cash Flow Sensitivity of Cash, "Journal of Finance" nr 59.
15. Al-Sadig, A. (2012). The Effects of Foreign Direct Investment on Private Domestic Investment: Evidence from Developing Countries, "Empirical Economics" vol. 44, nr 3.
16. Amaghionyeodiwe, L.A. (2009). Government health care spending and the poor: evidence from Nigeria. "International Journal of Social Economics", vol. 36, nr 3.
17. American Accounting Association Committee of Accounting for Human Resources. (1973). Report of the Committee on Human Capital Accounting.
18. Ancyparowicz, G. (2009). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce po akcesji do Unii Europejskiej, „Zeszyty Naukowe SGGW. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 77
19. Andrew, J.P., Sirkin, H.L. (2004). Innowacyjność jako źródło dochodów, „Harvard Business Review Polska”, nr 4.
20. Apergis, N., Katrakilidis, C.P., Tabakis, N.M. (2006). Dynamic Linkages Between FDI Inflows and Domestic Investment: A Panel Cointegration Approach, "Atlantic Economic Journal" vol. 34.
21. Arrow, K., Dasgupta, P., Goulder, L., Daily, G., Ehrlich, P., Heal, G., Walker, B. (2004). Are we consuming too much?, "Journal of Economic Perspective", vol. 18, nr 3.
22. Bailey, N. (1730). Dictionarium Britannicum, London.
23. Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage, "The Manchester School", vol. 33, nr 2.
24. Balasubramanyam V.N., Salisu M., Sapsford, D. (1996). Foreign direct investment and growth in EP and IS countries, „The Economic Journal”, vol. 106, nr 434.

25. Barłożewski, K. (2017). Wpływ ekspansji zagranicznej na efektywność przedsiębiorstw, Wydawnictwo C.H. Beck: Warszawa.
26. Barney, J. (1991), Firm resources and sustained competitive advantage, "Journal of Management", vol. 17, nr 1.
27. Becker, G.S. (1992), Economic Way of Looking at Life, "Coase-Sandor Institute for Law & Economics Working Paper", nr 12.
28. Becker, G.S. (1962). Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis, "Journal of Political Economy", vol. 70 nr 5.
29. Bednarz, J. (2010). Motywy ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw w dobie globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego, „Współczesna Gospodarka”, nr 1.
30. Begg, D., Fischer S., Dornbusch R. (2007). Ekonomia, PWN, Warszawa.
31. Begg, D., Fischer, S., Dornbusch, R., Vernasca, G. (2014). Makroekonomia, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
32. Behrens, W., Hawranek P.M. (1993). Poradnik Przygotowania Przemysłowych Studiów Feasibility, UNIDO, Warszawa.
33. Benacek, V., Gronicki, M., Holland, D., Sass, M. (2000). The Determinants and Impact of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: A Comparison of Survey and Econometric Evidence, „Transnational Corporations”, vol. 9, nr 3.
34. Bengoa, M., Sanchez-Robles, B. (2003). Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America, „European Journal of Political Economy”, vol. 19, nr 3.
35. Benito, A., Young, G. (2002). Financial pressure and balance sheet adjustment by UK firms, "Ed. Banco de España – Servicio de Estudios, Documento de Trabajo", nr 0209.
36. Benos, N., Zotou, S. (2014). Education and Economic Growth: A Meta-Regression Analysis, "World Development", vol. 64.
37. Bhasin, M. (2011), Disclosure of intellectual capital in the annual reports by the IT companies: an exploratory study of India, "International Journal of Managerial and Financial Accounting", vol. 3, nr 3
38. Bils, M., Klenow, J.P. (2000). Does schooling cause growth?, "American Economic Review", vol. 90, nr 5.
39. Blaug, M. (2000). Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
40. Bohm-Bawerk, E. (1959). Capital and interest. The controversy over the concept of capital, Libertaian press, South Holland, Illinois.
41. Bond, S., Elston, J., Mairesse, J., Mulkay, B. (2003). Financial factors and investment in Belgium, France, Germany and the UK: a comparison using company panel data, „Review of Economics and Statistics”, vol. 85.
42. Bontis, N. (1996), There’s a price on your head: managing intellectual capital strategically, "Business Quarterly", vol. 60, nr 4.
43. Borensztein E., De Gregorio J., Lee J.W. (1998). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?, „Journal of International Economics”, vol. 45, nr 1.
44. Borowiecki, R., Czaja, J., Jaki, A. (1997). Strategia gospodarowania kapitałem w przedsiębiorstwie. Zagadnienia wybrane, TNOiK, Warszawa–Kraków.
45. Bratnicki, M. (red.), Strużyna, J. (2001). Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice.
46. Brenton P., Di Mauro F., Lucke M. (1999). Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe, „Empirica”, vol. 26, nr 2.
47. Brooking A. (1996). Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise, International Thomson Business Press, Londyn.
48. Brózda, J., Marek, S. (2008). Zasoby i ich znaczenie w działalności przedsiębiorstwa, [w:] Marek, S., Białasiewicz, M. (red.) Podstawy nauki o organizacji, PWE, Warszawa.
49. Brummet, R.L., Flamholtz, E.G. (1968). Human resource management: a challenge for accountants, "The Accounting Review", vol. 43, nr 2.
50. Buckley, A. (2002), Inwestycje zagraniczne. Składniki wartości i ocena, PWN, Warszawa.

51. Buckley, P.J. (2011). The Impact of Globalisation and the Emergence of the Global Factory, The Future of Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise, "Research in Global Strategic Management", Emerald Group Publishing Limited, Bingley, vol. 15.
52. Buckley, P.J., Casson, M.C. (1976)., The future of the multinational enterprise, Holmes&Meier, Londyn.
53. Budang, N.A., Hakim, T.A. (2020). Does Foreign Direct Investment Crowd in or Crowd Domestic Investment? Evidence from Panel Cointegration Analysis, "Academic Research in Economics and Management Sciences" vol. 9, nr 1.
54. Buenechea-Elberdin, M. (2017), Structured literature review about intellectual capital and innovation, "Journal of Intellectual Capital", vol. 18, nr 2.
55. Bullen, M.L., Eyler, K.A. (2010). Human resource accounting and international developments: implications for measurement of human capital, "Journal of International Business & Cultural Studies", vol. 3.
56. Butkiewicz-Schodowska, A. (2015). Kapitał ludzki we współczesnym zarządzaniu przedsiębiorstwami, „Współczesne Problemy Ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka”, nr 11.
57. Calcagnini G., Ferrando A., Giombini G. (2013). Multiple Market Imperfections, Firm Profitability and Investment, "WP-EMS Working Papers Series in Economics, Mathematics and Statistics", nr 5.
58. Calof, J.L., Beamish, P.W. (1995). Adapting to foreign markets: Explaining the internationalization, "International Business Review", vol. 4, nr 2.
59. Cannan, E. (1921). Early history of the term capital, "Quarterly Journal of Economics", vol. 35, nr 3.
60. Caputo, F., Del Giudice, M., Evangelista, F., Russo, G. (2016), Corporate disclosure and intellectual capital: the light side of information asymmetry, "International Journal of Managerial and Financial Accounting", vol. 8, nr 1.
61. Carkovic M., Levine R. (2002). Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?, w: Moran H.T., Graham E., Blomstrom M. (red.), "Does FDI Promote Development?", Institute for International Economics, Washington.
62. Caves, R. (1971). International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment, "Economica", vol. 38, nr 149.
63. Cavusgil, S.T., Knight, G., Riesenberger, J. (2012). International Business: The New Realities, Pearson Prentice Hall, New Jersey.
64. Chenery, H.B. (1952). Overcapacity and the Acceleration Principle, "Econometrica", vol. 20, nr 1.
65. Chesbrough, H.W. (2003). Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting From Technology, Harvard Business School Press, Boston MA.
66. Christensen, C.M. (1997). The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail, Harvard Business School Press, Boston MA.
67. Ciborowski, R.W., Skrodzka, I. (2019). International technology transfer and innovative changes adjustment in EU, "Empirical Economics", nr 59.
68. Cieślak, A. (1996). FDI in Central Europe's Transition: Early Results, Warsaw University, "Faculty of Economic Sciences, Economic Discussion Paper", vol. 28, Warszawa.
69. Cieślak, A. (2000). Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
70. Cieślak, A. (2017). Determinants of MNE Activity in Poland: The Case of Firms from EU-15, "Entrepreneurial Business and Economics Review", vol. 5, nr 1.
71. Cieślak, J. (2011). Aktywność eksportowa małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Studia przypadków, Oficyna, Warszawa.
72. Ciesielska, D., Radło, M.J., Frąszczak, M., Spałek, P. (2016). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw. Implikacje dla teorii i praktyki, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
73. Clark, J.M. (1917). Business Acceleration and the Law of Demand: A Technical Factor in Economic Cycles, "Journal of Political Economy", vol. 25, nr 1.
74. Cleary, S. (1999). The relationship between Firm Investment and Financial Status, „The Journal of Finance”, vol. 54, nr 2.
75. Coase, R. (1937). The Nature of the Firms, "Economica", vol. 4, nr 16.

76. Coase, R. (1988). *The Firm, the Market and the Law*, The University of Chicago Press, Chicago i Londyn.
77. Cohen, W.M., Levinthal, D.A. (1990). Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation, "Administrative Science Quarterly", vol. 35, nr 1.
78. Colombo, M.G., Croce, A., Guerini M. (2013). The effect of public subsidies on firms' investment-cash flow sensitivity: Transient or persistent?, "Research Policy", vol. 42.
79. Crossan, M.M., Apaydin, M. (2010). A Multi-Dimensional Framework of Organizational Innovation: A Systematic Review of the Literature, "Journal of Management Studies", vol. 47.
80. Czarny E. (2002). *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Monografie i Opracowania SGH, nr 496, SGH, Warszawa.
81. Czerniachowicz, B., Szczepkowska, M. (2008). *Gospodarowanie zasobami niematerialnymi*, [w:] Marek, S., Białasiewicz, M. (red.) *Podstawy nauki o organizacji*, PWE, Warszawa.
82. D'Espallier, B., Vandemaele, S., Peeters, L. (2009). Corporate Investment and Financing Constraints: Analyzing Firm-Varying Investment-Cash flow Sensitivities, „Review of Business and Economics”, vol. 54, nr 4.
83. Dąbrowski, A, Wojtyna, A. (2018). *Czy krajom na średnim poziomie rozwoju zagraża sekularna stagnacja?*, PWN, Warszawa.
84. Daly, H. E. (1996). *Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development*. Boston: Beacon Press.
85. Daszkiewicz, N., Wach, K. (2012). *Internationalization of SMEs: Context, Models and Implementation*, Gdańsk University of Technology Publishers, Gdańsk.
86. Davenport T.H. (1999). *Human Capital: What It Is and Why People Invest It*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco.
87. Davenport, T.H. (1999). Human Capital, „Management Review”, vol. 88, nr 11.
88. Davies, H., Ellis P. (2000). Porter's competitive advantage of nations: Time for the final judgement? "Journal of Management Studies", vol. 37 nr 8.
89. De Bodinat, H., De Leersnyder, J.M., Ghertman, M., Klein, J. (1984). *Gestion internationale de l'entreprise*, Dalloz, Paris.
90. De Villiers, C., Sharma, U. (2017), A critical reflection on the future of financial, intellectual capital, sustainability and integrated reporting, *Critical Perspectives on Accounting*, "The University of Auckland Business School Research Paper".
91. Dean, A., Kretschmer, M. (2007), Can ideas be capital? Factors of production in the post-industrial economy: a review and critique, "Academy of Management Review", vol. 32, nr 2.
92. Dessus, S. (1999). Human capital and growth: The recovered role of education system, "World Bank Policy Research Working Paper", nr 2632.
93. Dewey D. (1965). *Modern Capital Theory*, Columbia University Press, Nowy Jork.
94. *Dictionnaire de LAcademie francaise* (1694). Paris.
95. Djokoto, J. G. (2021). The investment development path theory and small states, "Research in Globalization", Elsevier, vol. 3 nr 100048.
96. Dobb, M. (1973). *Theories of Value and Distribution since Adam Smith: Ideology and Economic Theory*. Cambridge University Press.
97. Dobija, D. (2004). *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa.
98. Dobija, M. (2002). *Struktura i koszt kapitału ludzkiego*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, nr 562, Kraków.
99. Dodgson, M., Gann, D., Salter, A. (2008). *The Management of technological Innovation: Strategy and Practice* Oxford University Press, Oxford.
100. Dokurno, Z (red.), Fiedor, B., Scheuer, B. (2017). *Contemporary macroeconomics from the perspective of sustainable development*, PWN, Warszawa.
101. Drabińska D. (2012). Innowacyjność gospodarki w wymiarze współczesnym w ujęciu historycznym, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno- Społecznego”, vol. 2, nr 10.
102. Drucker, P.F. (1993), *The rise of the knowledge society*, "The Wilson Quarterly", vol. 17, nr 2.
103. Dulinić, E. (2007). *Marketing międzynarodowy*, PWE, Warszawa.

104. Dumay, J., Guthrie, J. and Puntillo, P. (2015), IC and the public sector: a structured literature review, "Journal of Intellectual Capital", vol. 16, nr 2.
105. Dunning, J.H. (1980). Toward an Eclectic Theory of International Production, „Journal of International Business Studies”, vol. 11.
106. Dunning, J.H. (1981). International Production and the Multinational Enterprise, Allen and Urwin, London.
107. Dunning, J.H. (1993). Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison-Wesley Publishing Company, New York.
108. Dunning, J.H. (1998). Location and the Multinational Enterprise: A Neglected factor? "Journal of International Business Studies", vol. 29, nr. 1.
109. Dunning, J.H., Lundam, M.L. (2008). Multinational Enterprises and the Global Economy, wyd. 2, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, Northampton.
110. Dunning, J.H., Rojec, M. (1993). Foreign Privatization in Central and Eastern Europe, Central and Europe Privatization Network, Ljubljana, Słowenia.
111. Dunning, J.H., Rugman, A.M., Hymer, S. (1985). The influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreign Direct investment, "American Economic Review", vol. 75, nr 2.
112. Duraj, J., Papiernik-Wojdera, M. (2010). Przedsiębiorczość i innowacyjność, Difin, Warszawa.
113. Easterly, W., Levine, R. (2001). It's not factor accumulation: Stylized facts and growth models, "The World Bank Economic Review", vol. 15, nr 2.
114. Edrees, A. (2016). Human capital, infrastructure, and economic growth in Arab world: A panel granger causality analysis. Business and Economics Journal, vol. 7, nr 1.
115. Edvinsson, L. and Malone, M. (1997), Intellectual Capital, HarperCollins Publishers, Nowy Jork.
116. Edvinsson, L. and Sullivan, P. (1996), Developing a model for managing intellectual capital, "European Management Journal", vol. 14, nr 4.
117. Emako, E., Nuru, S, Menza, M. (2023). The effect of foreign direct investment on capital accumulation in developing countries, "Development Studies Research", vol. 10 nr 1.
118. Eregha, P. B. (2012). The Dynamic Linkages between Foreign Direct Investment and Domestic Investment in ECOWAS Countries: A Panel Cointegration Analysis, "Africa Development Review", vol. 24, nr 3.
119. European Commission (2020). European Innovation Scoreboard 2020, Publication Office of the European Union.
120. European Commission, European Innovation Scoreboard, 2004-2020.
121. Eurostat (2014). Manual on the changes between ESA 95 and ESA 2010, Luxembourg.
122. Eurostat, Annual national accounts, Gross fixed capital formation by AN\_F6 asset type, 2004-2020.
123. Eurostat, General government gross debt, 2004-2020.
124. Eurostat, International investment position statistics.
125. Eurostat, Participation rate in education and training (last 12 months) by age and labour status, 2004-2020.
126. Eurostat, Participation rate in education and training (last 4 weeks) by sex and labour status, 2004-2020.
127. Eurostat, Total Fixed Assets, 2004-2020.
128. Evidence from a panel of UK firms, "Journal of Banking & Finance", vol. 32.
129. Fahinde, C., Abodohoui, A., Mohiuddin, M., Su, Z. (2015), External Financial Inflows and Domestic Investment in the Economies of WAEMU: Crowding-Out Versus Crowding-in Effects, "The Journal of Developing Areas" vol. 49, nr 3.
130. Fayerweather, J. (1969). International Business Management, A. Conceptual Framework, MCGraw-Hill, Nowy Jork.
131. Fazlagić, J., Kurowski, W. (1999). Kapitał Intelktualny – przyszłość Zarządzania Przedsiębiorstwem, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu”, nr 12.
132. Fazzari, S.M., Hubbard R.G., Petersen B.P. (1988). Financing Constraints and Corporate Investment, „Brookings papers on Economic Activity”, vol. 1988, nr 1.
133. Feiwel, G. F. (1975). The Intellectual Capital of Michal Kalecki: A Study in Economic Theory and Policy, University of Tennessee Press, Knoxville.
134. Fisher I. (1908). Precedents for Defining Capital, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 18.

135. Fitz-Enz, J. (2001). Rentowność inwestycji w kapitał ludzki, Oficyna Ekonomiczna - Dom Wydawniczy ABC, Kraków.
136. Flamholz, E.G., Bullen, M.L., Hua, W. (2002). Human resource accounting: a historical perspective and future implications, *Management Decision* vol. 40, nr 10.
137. Flamontz, E.G. (1985). *Human Resources Accounting*, Jossey-Bass Publishers, Los Angeles.
138. Fonfara, K. (2009). *Zachowanie przedsiębiorstwa w procesie internacjonalizacji. Podejście sieciowe*, PWE, Warszawa.
139. Frederiksen, J., Westphalen, S. (1998). *Human Resorce Accounting: Interest and Conflicts*, CEDEFOP, Thessaloniki, Grecja.
140. Fundacja Republikańska. (2017). *Akumulacja kapitału w gospodarce Polski. Analiza czynników wpływających na poziom oszczędności gospodarstw domowych i jego skutków dla sektora przedsiębiorstw*, Polski Fundusz Rozwoju, Warszawa.
141. Gaffney, N., Cooper, D., Kedia, B., Clampit, J. (2014). Institutional transitions, global mindset, and EMNE internationalization. *“European Management Journal”*, vol. 32 nr 3.
142. Gambardella, A., Giuri, P., Luzzi, A. (2007). The market for patents in Europe, *„Research Policy”*, vol. 36, nr 8.
143. Gawron, H. (1997). *Ocena efektywności inwestycji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
144. Geldner, M. (1986). *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, „Monografie i Opracowania” nr 193, SGPiS, Warszawa.
145. Gilchrist, S., Himmelberg, Ch.P., (1995). Evidence on the role of cash flow for investment, *„Journal of Monetary Economics”*, vol. 36.
146. Glikman, P. (1987). *Reprodukcja majątku trwałego w Polsce: diagnoza kryzysu i kierunki rozwiązań systemowych*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
147. Głuszek, E. (2004). *Zarządzanie zasobami niematerialnymi przedsiębiorstwa*, Akademia Ekonomiczna, Warszawa.
148. Gołębiowski, T. (1994). *Przedsiębiorstwo na rynku międzynarodowym. Analiza strategiczna*. Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa.
149. Gołębiowski, T., Jankowska, B., Danik, L., Dzikowska, M., Gorynia, M., Lewandowska, M.S. (2021). Sprawność innowacyjna filii zagranicznej a jej pozycja w sieci przedsiębiorstwa międzynarodowego. *Perspektywa filii utworzonych w Polsce*, Difin, Warszawa.
150. Gołota, Ł. (2016). *Teoria handlu międzynarodowego Johna Stuarta Milla*, *Stosunki Międzynarodowe – International Relations*, vol. 52, nr 2.
151. Goode, R.B. (1959). Adding to the stock of physical and human capital, *“The American Economic Review”*, vol. 49, nr 2.
152. Gopika, K.W., Aulbur, G. (2004), Intellectual capital: Measurement effectiveness, *“Journal of Intellectual Capital”*, vol. 5 nr 3.
153. Gordon, D.M. (1996). Putting the horse (back) before the cart: disentangling the macro relationship between investment and saving, [w:] Epstein, G.S. (red.), Gintis, H., *Macroeconomic policy after the conservative area. Studies in Investment, Saving and Finance*, World Institute for Economics Research UNU, Cambridge University Press, Cambridge.
154. Gorynia, M. (1988). Teoria handlu międzynarodowego a zagadnienie internacjonalizacji przedsiębiorstwa. *„Ekonomista”*, nr 5.
155. Gorynia, M. (2007). *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
156. Gorynia, M. (2008). Poland’s evolving Net Outward Investment Position: a cross-industry analysis, *“Poznań University of Economics Review”*, vol. 8, nr 2.
157. Gorynia, M. (2018). Innowacyjność, produktywność i konkurencyjność gospodarki a międzynarodowa współpraca gospodarcza, *„Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”*, nr 4.
158. Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym. Aspekty ekonomiczne, finansowe i menedżerskie*, Wydawnictwo Naukowe PWN.
159. Gorynia, M. (red.), Łażniewska, E. (red). (2009). *Kompedium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.



160. Gorynia, M., Stepień, B., Sulimowska, M. (2000). Konkurencyjność przedsiębiorstwa - koncepcje, pomiar, ocena i standaryzacja, *Przedsiębiorstwo a internacjonalizacja działalności gospodarczej*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu”, vol. 1, nr 278.
161. Gorzeń-Mitka, I. (2007). Ryzyko w eksporcie. Metody i sposoby ograniczania., Key Text, Warszawa.
162. Gradzewicz M., Growiec J., Hagemeyer J., Popowski P. (2010), Cykl koniunkturalny w Polsce wnioski z analizy spektralnej, „Bank i Kredyt”, vol. 5 nr 41.
163. Granger, C.W.J. (1980), Testing for causality. A personal viewpoint, “Journal of Economic Dynamic and Control”, vol. 2, nr 4.
164. Grojer, J. E., Johanson, U. (1996). Human Resource Costing and Accounting, “Joint Industrial Safety Council”, Sztokholm.
165. Grubel, H.G., Lloyd, P.J. (1975). Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products, Wiley, Nowy Jork.
166. Gruszczyńska-Brozbar, E. (1997). Kontrowersje wokół pojęcia kapitału, „Zeszyty Naukowe WSB”, vol. 7 nr 4, Poznań 1997.
167. Gruszewska, E. (1999). Majątek trwały a stopa wzrostu gospodarczego, maszynopis, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok.
168. Gruszewska E. (2013). Instytucje a proces tworzenia kapitału, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
169. Grzegorzczak, W. (2013). Marketing na rynku międzynarodowym, Oficyna, Warszawa.
170. Grzybowska B., (2013), Wiedza i innowacje jako współczesne czynniki wzrostu gospodarczego, „Ekonomista”, nr 4.
171. Guariglia, A. (2008). Internal financial constraints, external financial constraints, and investment choice: Evidence from a panel of UK firms, “Journal of Banking & Finance”, vol. 32
172. GUS (2023). Bilans płatniczy.
173. GUS, (2020). Podręcznik Oslo 2018. Zalecenia dotyczące pozyskiwania, prezentowania i wykorzystywania danych z zakresu innowacji. pomiar działalności naukowo-technicznej i innowacyjnej, Wydanie 4.
174. GUS, Bank Danych Lokalnych, Aktywność ekonomiczna ludności w wieku 15 lat i więcej według BAEL, 2004-2020.
175. GUS, Bank Danych Lokalnych, Inwestycje i środki trwałe: Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach, 2008-2020.
176. GUS, Bank Danych Lokalnych, Nauka i technika. Społeczeństwo informacyjne, 2004-2020.
177. GUS, Bank Danych Lokalnych, Rynek pracy, 2003-2020.
178. GUS, Bank Danych Lokalnych, Wynagrodzenia i świadczenia społeczne, 2004-2020.
179. GUS, Bilans płatniczy, Bank Danych Makroekonomicznych, 2004-2020.
180. GUS, Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym 2000-2018.
181. GUS, Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym, 2005-2020.
182. GUS, Działalność przedsiębiorstw niefinansowych, 2004-2020.
183. GUS, Działalność przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym , 2004-2020.
184. GUS, Gospodarstwa domowe, Bank Danych Lokalnych, 2004-2020.
185. GUS, Ilość aktywnych przedsiębiorstw według klas wielkości, 2004-2020.
186. GUS, Niefinansowe rachunki kwartalne wg sektorów instytucjonalnych, 2010-2020.
187. GUS, Rachunki ESA 2010- wskaźniki roczne, 2004-2020.
188. GUS, Rachunki narodowe.
189. GUS, Sprawozdanie o innowacjach w przemyśle PNT-02, 2015-2017.
190. Haanes, K., Lowendahl, B., The unit of activity: towards an alternative to the theories of the firm, [w:] Thomas, L. (red.) *Strategy, Structure and Style*, John Wiley & Sons, Nowy Jork.
191. Hall, R., Jone, I.C. (1997). Levels of economic activity across countries, “The American Economic Review”, vol. 87, nr 2.
192. Hall, R. (1992). The strategic analysis of intangible resources, “Strategic Management Journal”, vol. 13, nr 2.
193. Hall, R., Jorgenson, D.W. (1963). Tax Policy and Investment Behavior, “The American Economic Review”, vol. 57, nr 3.

- 194.Hamel, G., Prahalad, C.K. (1994), *Competing for the Future*, Harvard Business School Press, Boston, MA.
- 195.Harrison, A. (1994). Productivity, Imperfect Competition and Trade Reform, "Journal of International Economics", vol. 36, nr 1-2.
- 196.Haunshek, A.E., & Woessmann, L. (2008). The role of cognitive skill in economic development, "Journal of Economic Literature", vol. 46, nr 3.
- 197.Helpman, E. (2004). *The Mystery of Economic Growth*, The Belknap Press of Harvard University Press, Londyn.
- 198.Hennart, J.F. (1986). What Is internalization?, "Weltwirtschaftliches Archiv", vo. 10, nr 4.
- 199.Hernando, I., Martínez-Carrascal, C. (2008). The impact of financial variables on firms' real decisions: evidence from Spanish firm-level data, "Journal of Macroeconomics", vol. 30, nr 1.
- 200.Hicks, J.R. (1988). *Perspektywy ekonomii. Szkice z teorii pieniądza i teorii wzrostu*, PWE, Warszawa.
- 201.Hill, Ch.W.L. (2013). *International Business. Competing in the Global Marketplace*, Wydanie 9, McGraw-Hill, IRWIN, Nowy Jork.
- 202.Hill, Ch.W.L., Hult, G.T.M. (2017). *International Business. Competing in the Global Marketplace*, McGraw-Hill, Nowy Jork.
- 203.Hirshleifer, J. (1965). Investment Decision under Uncertainty: Choice- Theoretic Approaches, "The Quarterly Journal of Economics", vol. 79, nr 4.
- 204.Hollensen, S. (2004). *Global marketing. A decision-oriented approach*, Pearson Education, Harlow.
- 205.Hollensen, S. (2011). *Global Marketing: A Decision-Oriented Approach*, Prentice Hall, Essex.
- 206.Hopp, S. (2004). J.-B. Say's 1803 Treatise and the Coordination of Economic Activity, "BERG Working Paper Series", Bamberg University, Bamberg Economic Research Group, nr 47.
- 207.Hovakimian, G., Titman, S. (2006). Corporate Investment with Financial Constraints: Sensitivity of Investment to Funds from Voluntary Asset Sales, "Journal of Money, Credit, and Banking", nr 38.
- 208.Hubka, M. M. (2014). Optymalizacja podatkowa z wykorzystaniem hybrydyzacji, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 65.
- 209.Hudson, J.W. (1993). *Intellectual Capital. How to build it, Enhance it, Use it*, John Wiley&Sons, Nowy Jork.
- 210.Hymer, S.H. (1970). The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations, "American Economic Review", vol. 60, nr. 2, Papers and Proceedings of the Eighty-second Annual Meeting of the American Economic Association.
- 211.Hymer, S.H. (1976). *The international operations of national firms: a study of direct investment*, MIT Press, Cambridge.
- 212.Ietto-Gillies, G. (2005) *Transnational Corporations and International Production. Concepts, Theories and Effects*, Edgar Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton.
- 213.Ietto-Gillies, G. (2011) *Transnational Corporations and International Production. Concepts, Theories and Effects*, Edgar Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton.
- 214.Ietto-Gillies, G. (2019) *Transnational Corporations and International Production. Concepts, Theories and Effects*, Edgar Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton.
- 215.Inkinen, H. (2015), Review of empirical research on intellectual capital and firm performance, "Journal of Intellectual Capital", vol. 16, nr 3.
- 216.Jajuga, K., Jajuga, T. (2006). *Inwestycje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- 217.Jajuga, T., Słowski, T. (1997). *Finanse spółek. Długoterminowe decyzje inwestycyjne i finansowe*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- 218.Janasz K. (2008). Kapitał jako podstawa rozwoju przedsiębiorstwa, „Studia i Prace Wydziału nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 1.
- 219.Janasz, K., Janasz ,W., Wiśniewska, J. (2007). *Zarządzanie kapitałem w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa.
- 220.Janasz, W., Urbańczyk, E., Waśniewski, T. (1988). *Gospodarka środkami trwałymi w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa.
- 221.Jangili, R., Kumar S. (2010). Determinants of Private Corporate Sector Investment in India, "Reserve Bank of India Occasional Papers", vol. 31, nr 3.

222. Janik, W., Paździor, A., Paździor, M. (2017). Analiza ekonomiczna działalności przedsiębiorstwa, Politechnika Lubelska, Lublin.
223. Jarecki, W. (2003). Koncepcja kapitału ludzkiego. [w:] Kopycińska, D. (red.) Kapitał ludzki w gospodarce, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
224. Jarośniński, M. (2013). Procesy i modele internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw, Oficyna wydawnicza Szkoła Główna w Warszawie, Warszawa.
225. Jarugowa, A., Fijałkowska, J. (2002). Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym, ODDK, Gdańsk.
226. Jasiński, L.J. (2014). Korzyści handlowe dla wszystkich. Uogólnienie i reinterpretacja teorii korzyści komparatywnych. Centrum Europejskie Natolin, Warszawa.
227. Jaworski, J. (2010). Teoria i praktyka zarządzania finansami przedsiębiorstw, CeDeWu, Warszawa.
228. Jeannet, J.P., Hennessey, H.D. (2004). International Marketing strategies and Cases, Houghton Mifflin, Boston.
229. Jenkins R. (1990)., Comparing foreign subsidiaries and local firms in LDCs: theoretical issues and empirical evidence, "The Journal of Development Studies", vol. 26.
230. Johanson, J., Vahlne, J.E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments, "Journal of International Business Studies", vol. 8 nr 1.
231. Johanson, J., Vahlne, J.E. (2009). The Uppsala internationalization model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership, "Journal of International Business Studies", vol 40.
232. Jorgenson, D.W. (1963). Capital Theory and Investment Behavior, "The American Economic Review", vol. 53.
233. Jorgenson, D.W. (1971). Econometric Studies of Investment Behavior: A Survey, Journal of Economic Literature, vol. 9, nr 4.
234. Jorgenson, D.W., Fraumeni, B. M. (1989). The Accumulation of Human and Nonhuman Capital, 1948-1984, [w:] Lipsey, R.E. (red.), Tice, H.S., The Measurement of Saving, Investment, and Wealth, University of Chicago Press, Chicago.
235. Joshi, M., Cahill, D., Sidhu, J., Kansal, M. (2013), Intellectual capital and financial performance: an evaluation of the Australian financial sector, "Journal of Intellectual Capital", vol. 14, nr. 2, s. 264-285.
236. Kaczmarek, J. (2010). Efektywność eksploatacji i reprodukcji majątku trwałego, „Zeszyty naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 86.
237. Kalecki, M. (1954). Theory of Economic Dynamics: An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy. London: Allen & Unwin.
238. Kalita, W. (2018). Inwestycje zagraniczne a kapitał ludzki regionu, Zeszyty naukowe, Uniwersytet Rzeszowski, vol. 7 nr 18.
239. Kamerschen, D.R., McKenzie, R.B., Nardinelli, C. (1991). Ekonomia, Fundacja Gospodarcza NSZZ "Solidarność", Gdańsk.
240. Kanayo, O. (2013). The impact of human capital formation on economic growth in Nigeria, "Journal of Economics", vol. 4, nr 2.
241. Kaplan, S.N., Zingales, L. (1997). Do investment-cash flow sensitiveness provides useful measures of financing constraints?, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 112.
242. Karasiewicz, G. (2013). Marketingowe strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw. podejście holistyczne, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa.
243. Kasiewicz S., Rogowski W., Kicińska M. (2006). Kapitał intelektualny. Spojrzenie z perspektywy interesariuszy, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
244. Katila, R., Ahuja, G. (2002). Something Old, Something New: A Longitudinal Study of Search Behavior and New Product Introduction. "Academy of Management Journal", nr 45.
245. Khembo, F., Tchereni, H.M. (2013). The impact of human capital on economic growth in the SADC region, "Developing Country Studies", vol. 3, nr 4.
246. Kindleberger, Ch.P. (1971). Les Investissements des Etats-Unis Dans le Monde, Paris.
247. Klenow, J. P., Rodriguez-Clare, A. (1997). The neoclassical revival in growth economics: Has gone too far?, "NBER Macroeconomics Annual", nr 12.

248. Klineciewicz, K. (red.) (2016). Zarządzanie, organizacje i organizowanie – przegląd perspektyw teoretycznych, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
249. Klonowska-Matynia, M., Szyszka, A. (2017). Efektywność kapitału ludzkiego na przykładzie wybranych obiektów hotelarskich w gminie Mielno, „Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych” Politechnika Koszalińska, vol. 1, nr 20.
250. Knox, A. D. (1952). The Acceleration Principle and the Theory of Investment: A Survey, “Economica”, vol. 19.
251. Komisja Europejska (2023). Rodzaje inwestycji (<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/pl/content/rodzaje-inwestycji>) (dostęp dnia: 27.09.2023).
252. Kopcke, R. W., Brauman, R. S. (2001). The Performance of Traditional Macroeconomic Models of Businesses' Investment Spending, „New England Economic Review”, Federal Reserve Bank of Boston, nr 2.
253. Kotler, P. (1994). Marketing, Gebethner i S-ka, Warszawa.
254. Kowalczyk, J., Kusak A. (2006). Decyzje finansowe firmy. Metody analizy, C.H. Beck, Warszawa.
255. Król, H., Ludwiczynski, A. (2006). Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji, PWN, Warszawa.
256. Krugman P., Wells R. (2012). Mikroekonomia, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
257. Krugman P.R. (1981). Interindustry Specialization and the Gains from Trade, “The Journal of Political Economy”, vol. 89, nr 5.
258. Krugman, P.R., Obstfeld, M. (1997). Międzynarodowe stosunki gospodarcze, PWN, Warszawa.
259. Krugman, P.R., Obstfeld, M. (2007). Ekonomia międzynarodowa. Teoria i praktyka, t. 1. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
260. Kuhlmann, S., Rip, A. (2014). The challenge of addressing Grand Challenges: a think piece on how innovation can be driven towards the "Grand Challenges" as defined under the prospective European Union Framework Programme Horizon 2020.
261. Kuzel, M. Kuczarska, M., Czaplewski, L., Jaworek, M. (2016). Kapitał w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce, [w:] Kraszewski, W. (red.) (2016). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w wybranych województwach Polski – analiza porównawcza, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
262. Kylymnik, D., Maliar, S., Maliar, L. (2007). Rich, Poor and Growth-Miracle Nation Multiple Equilibria Revisited, “The Journal of Macroeconomics”, nr 1.
263. Lamont, O. (1997). Cash flow and investment: evidence from internal capital markets, “The Journal of Finance”, vol. 52, nr 1.
264. Landerth, H., Colander, D.C. (2005). Historia myśli ekonomicznej. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
265. Landes, D.S. (1990), Why Are We So Rich and They Are So Poor?, “American Economic Review”, nr 2.
266. Lang, L., Ofek E., Stulz R.M. (1996). Leverage, investment, and firm growth, “Journal of Financial Economics”, vol. 40.
267. Lange O. (1965). Teoria reprodukcji i akumulacji, PWN, Warszawa.
268. Lansbury, M., Pain, N., Smidkova, K. (1996). Foreign Direct Investments in Central Europe since 1990: An Econometric Study, “National Institute Economic Review”, vol. 156, nr 1.
269. Lizińska, W., Marks-Bielska, R. (2014). Napływ bezpośrednich inwestycji gospodarczych a rozwój gospodarczy Polski, „Ekonomista”, nr 5.
270. Lizińska, W., Kisiel, R. (2022). Pozycja Polski na ścieżce inwestycyjno-rozwojowej na tle wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej, „Przegląd Wschodnioeuropejski”, nr 2.
271. Łapińska, J. (2009). Przyczyny rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej w nowych teoriach handlu międzynarodowego, „Acta Universitatis Nicolai Copernici Ekonomia”, vol 40.
272. Lean, H. H., and B. W. Tan. (2011). Linkages between Foreign Direct Investment, Domestic Investment and Economic Growth in Malaysia, “Journal of Economic Cooperation and Development”, vol. 32, nr 4.

273. Lerro, A., Linzalone, R., Schiuma, G., Kianto, A., Ritala, P., Spender, J.C., Vanhala, M. (2014), The interaction of intellectual capital assets and knowledge management practices in organizational value creation, "Journal of Intellectual Capital", vol. 15, nr 3.
274. Levine, R., Renelt, D. (1992). A sensitivity analysis of cross-country growth regressions, "The American Economic Review", vol. 82, nr 4.
275. Lewicka, D. (2010). Zarządzanie kapitałem ludzkim w polskich przedsiębiorstwach, Wydawnictwo PWN, Warszawa.
276. Lewin, P. (2005). The Capital Idea and the Scope of Economics, "The Review of Austrian Economics", vol. 18, nr 2.
277. Liao, L., Du, M., Bing, W., Yu, Y. (2019). The impact of educational investment on sustainable economic growth in Guangdong, China: A cointegration and causality analysis, "Sustainability", vol. 11, nr 3.
278. Lieber, F. (1830). Encyclopaedia Americana, Philadelphia.
279. Lim, D. (1996). Explaining Economic Growth. A New Analytical Framework, Cheltenham, United States.
280. Limański, A., Drabik, I. (2010). Marketing międzynarodowy, Difin, Warszawa.
281. Linder, S.B. (1961). An Essay on Trade and Transformation, Almqvist & Wiksells Boktryckeri AB, Uppsala.
282. Lipka, A. (2010). Inwestycje w kapitał ludzki organizacji w okresie koniunktury i dekoniunktury, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa.
283. Liu, X., Luo, Y., Qiu, Z., Zhang, R. (2014). FDI and Economic Development: Evidence from China's Regional Growth, "Emerging Markets Finance and Trade", vol. 50.
284. Lucas, J. R. (1988). On the mechanics of economic development. Journal of Monetary Economics, nr 22.
285. Luciani, S.F. (1981). A Note to the Concept of Two Way Trade, "Review of World Economics", vol. 117, nr 1.
286. Łuczka T. (1997). Kapitał jako przedmiot gospodarki finansowej małego i średniego przedsiębiorstwa. Wprowadzenie do finansów przedsiębiorstwa. Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań.
287. Łukasiewicz, G. (2009). Kapitał ludzki organizacji. Pomiar i sprawozdawczość, Wydawnictwo PWN, Warszawa.
288. Łukaszewicz, G. (2009) Kapitał ludzki organizacji. Pomiar i sprawozdawczość, PWN, Warszawa.
289. Luksemburg R. (2011)., Akumulacja kapitału, Instytut Wydawniczy „Książka i Prasa”, s. 69-70.
290. Luo, Y., Rui, H. (2009). An Ambidexterity Perspective toward Multinational Enterprises From Emerging Economies, "Academy of Management Perspectives", vol. 23 nr 4, s. 49–70.
291. Luo, Y., Tung, R.L. (2007). International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective, "Journal of International Business Studies", vol. 38 nr 4, s. 481–498.
292. Maciejewski, M. (2017). Determinanty wykorzystania czynników wytwórczych w strukturze eksportu państw Unii Europejskiej, „Horyzonty Polityki”, Akademia Ignatianum w Krakowie, vol.8, nr 22.
293. Mandziuk, R., Nawra, P., Ossowska, J. (2016). Inwestycje rzeczowe przedsiębiorstw, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, vol. 79, nr 1.
294. Mankiw, N.G., Romer, D., Weil, N.D. (1992). A contribution to the empirics of economic growth, "The Quarterly Journal of Economics", vol. 107, nr 2.
295. Marchewka, K. (2000). Główne nurty w teorii kapitału, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny”, nr 3.
296. Markowicz I., Miłaszewicz D. (2007). Analiza determinant bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce, „Wiadomości Statystyczne”, nr 6.
297. Marks, K. (1951). Kapitał, t. 1, Książka i Wiedza, Warszawa.
298. Marks, K. (1986), Zarys krytyki ekonomii politycznej, Książka i Wiedza, Warszawa.
299. Martínez-Carrascal, C., Ferrando, A. (2008). The impact of financial position on investment: an analysis for non-financial corporations in the euro area, Documento de Trabajo, nr 0820, Banco de España.
300. Marx, K. (1894). Capital: A Critique of Political Economy, Volume II. London: Penguin Classics.
301. Mathews, J. A. (2006). Dragon multinationals: New players in 21st century globalization, "Asia Pacific Journal of Management", vol. 23 nr 1.

302. Matusiak, R. (2018). Determinanty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do wybranych krajów Europy środkowej, „Optimum- studia ekonomiczne”, nr 12, UwB, Białystok.
303. Matynia, M., Szyszka, A. (2017). Efektywność kapitału ludzkiego na przykładzie wybranych obiektów hotelarskich w gminie Mielno, *Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych*, vol. 1, nr 20.
304. Matysiak, A. (2016). Własność i kapitał, *Studia Ekonomiczne, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”*, nr 260.
305. Maziarz M., A review of the Granger-causality fallacy, „The journal of philosophical economics : Reflections on economic and social issues”, vol. 8, nr 2.
306. Mazzucato, M. (2016). Przedsiębiorcze państwo. Obalić mit o relacji sektora publicznego i prywatnego, Wydawnictwo Ekonomiczne Heterodox, Poznań.
307. McLuhan, H.M. (1962). *The Gutenberg Galaxy: The Making of Typographic Man*, University of Toronto Press, Canada.
308. Mehrara, M. (2013). The causality between human capital and economic growth in oil-exporting countries: Panel cointegration and causality, “Journal of Business Management and Social Sciences Research”, vol. 2, nr 6.
309. Mehrara, M., Musai, M. (2013). The relationship between economic growth and human capital in developing countries, “International Letters of Social and Humanistic Sciences”, vol. 5.
310. Mellahi, K., Frynas, J.G., Finlay, P. (2005). *Global Strategic Management*, oxford University Press, Oxford.
311. Meredyk, K. (2004). Sprawność akumulacji na obszarach aktywizowanych, [w:] Meredyk, K. (red.) *Proces tworzenia kapitału w gospodarce peryferyjnej*, Wydawnictwo UwB, Białystok.
312. Meritum, P. (2002), *Guidelines for Managing and Reporting on Intangibles*, Fundacion Airtel-Vodafone, Pennsylvania.
313. Michalczyk, G. (2011). Wartość godziwa jako narzędzie pomiaru aktywów niematerialnych w rachunkowości, „Zeszyty naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, vol. 688, nr 41.
314. Mill, J.S. (1859). *Zasady ekonomii politycznej z niektórymi zastosowaniami do ekonomii społecznej*, t. 2, Drukarnia Jozafata Ohryzki, Petersburg.
315. Mincer, J. (1958). Investment in human capital and personal income distribution, “Journal of Political Economy”, vol. 66, nr 4.
316. Ministerstwo Finansów (2017). *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2016 r.*, Warszawa.
317. Ministerstwo Finansów, *Zadłużenie Sektora Finansów Publicznych, 2004-2020*.
318. Misala, J. (2001). *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
319. Misala, J. (2005). *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
320. Misala, J. (2011). *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa.
321. Młynarski, S. (2018). Efektywność eksploatacji i odnowa składników majątku trwałego, „Finanse, Rynki finansowe, ubezpieczenia”, vol 91, nr 1.
322. Modigliani F., Miller M.H. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment, „American Economic Review”, nr 48.
323. Mokyr, J. (2010). *Institutions and the Beginnings of Economic Growth in Eighteenth-Century Britain*, [w:] Salvadori, N. (red.) *Institutional and Social Dynamics of Growth and Distribution*, Edward Elgar Publishing, USA.
324. Molloy, C. (1995). *From IQ to Ecu, Human Resources Banking and Insurance*, Lafferty Publications, Londyn.
325. Morawczyński, R. (2005). Eksport małych i średnich przedsiębiorstw a zatrudnienie, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, nr 684.
326. Mouritsen, J., (1998), Driving growth: economic value added versus intellectual capital, “Management Accounting Research”, vol. 9.
327. Mun, T. (1895). *England’s Treasure by Forraign Trade (1664)*, MacMillan, London.

328. Musiał, G. (2019). Kapitał jako kategoria ekonomiczna. Kontrowersja Cambridge kontra Cambridge, [w:] Musiał, G. (red.) Dyskusje o kapitale wczoraj i dziś, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
329. Musiał, G., Chrzanowski, I.H. (2018). Schumpeter-Lange-Galbraith. Innowacje w teorii i praktyce, „Studia Ekonomiczne”, Zeszyty naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice, nr 362.
330. Myers, S.C. (1977). The Determinants of Corporate Borrowing, „Journal of Financial Economics”, vol. 5.
331. Nakonieczny, J. (2018). Raportowanie aktywów i kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa - studium przypadku, „Marketing i Rynek”, nr 9.
332. NBP (2020). Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2019 roku, Warszawa.
333. NBP, Inwestycje bezpośrednie-zagraniczne, 2004-2020.
334. NBP, Inwestycje- zagraniczne, 2004-2020.
335. NBP, Międzynarodowa pozycja inwestycyjna, 2004-2020.
336. NBP (2024). Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2022 r.
337. Nehrebecka, N., Jarosz, M., (2012). Wpływ sytuacji finansowej polskich przedsiębiorstw na inwestycje w kapitał trwały, „Gospodarka narodowa”, vol. 9, nr 253.
338. Nehrebecki, M. (2020). Cash flow sensitivity of investment: Evidence from the Polish listed companies. Central European Economic Journal, vol. 7, nr 54.
339. Nelson R.R. (1966). The Sources of Economic Growth, Harvard University Press, Cambridge, London.
340. Nelson, R.R., Phelps, S.E. (1966). Investment in humans, technological diffusion, and economic growth, “The American Economic Review”, vol. 56, nr 1/2.
341. Nowakowski, M.K. (2005). Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
342. Oczkowska, R. (2012). Zarządzanie zasobami ludzkimi w warunkach globalizacji, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
343. Oczkowska, R. (2013). Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw w warunkach globalizacji. Motywy, strategie, tendencje, Difin, Warszawa.
344. Odrobina, A. (2009). Delokalizacja jako skutek globalizacji i integracji, Difin, Warszawa.
345. OECD (1996), Benchmark Definition of Foreign Direct Investment – Third Edition, OECD, Paryż.
346. OECD (2023). Household savings.
347. OECD, Bilans płatniczy według krajów, 2004-2020.
348. OECD, Deficyt lub nadwyżka finansów publicznych według krajów, 2004-2020.
349. OECD, Gross domestic product (GDP), 2004-2020.
350. OECD, National Accounts at a Glance, Gross fixed capital formation, percentage of GDP, 2004-2020.
351. OECD. (1998). Education at a Glance, Centre for Educational, Research and Innovation.
352. OECD. (2001). The well-being of nations: The role of human and social capital.
353. OECD. (2011). Education at a Glance, Centre for Educational, research and Innovation.
354. Oleksiuk, A. (2009). Inwestowanie w kapitał ludzki w Polsce, „Economicus”, Szczecin.
355. Oliveira, L., Lima Rodrigues, L. and Craig, R. (2010), Intellectual capital reporting in sustainability reports, “Journal of Intellectual Capital”, vol. 11, nr 4.
356. Osiobe, E.U. (2019). A Literature Review of Human Capital and Economic Growth, “Business and Economic Research”, vol 9, nr 4.
357. Otta, W.J. (1994). Strategia przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych [w:] Gołębiowski, T., (red.) Przedsiębiorstwo na rynku międzynarodowym. Analiza strategiczna, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
358. Owczarczuk, M. (2020). Instytucje a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, Wydawnictwo uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
359. Özcan, A. (2022). The Role of Human Resource Accounting in the Business Environment, “Research Anthology on Human Resource Practices for the Modern Workforce”.
360. Pach, J. (2001). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle bezpieczeństwa ekonomicznego na przykładzie Polski w latach dziewięćdziesiątych XX wieku, Wydawnictwo Naukowe Akademii Pedagogicznej, Kraków.

361. Paoloni, P., Modaffari, G., Ricci, F., Corte, G. (2022). Intellectual capital between measurement and reporting: a structured literature review, "Journal of Intellectual Capital", vol. 24, nr 1.
362. Pedro, E., Leitão, J. and Alves, H. (2018), Back to the future of intellectual capital research: a systematic literature review, "Management Decision", vol. 56, nr 11.
363. Peng, M, Meyer, K.E. (2011). International Business, Cengage learning, Londyn.
364. Pierścionek, Z. (2011). Zarządzanie strategiczne w przedsiębiorstwie, PWN, Warszawa.
365. Pietrasiński, P. (2014). Aktywizowanie internacjonalizacji przedsiębiorstw. Dobre praktyki rządów. Strategie wsparcia w Dolinie Krzemowej, PWE, Warszawa.
366. Pietruszka-Ortyl, A. (2007). Kapitał intelektualny organizacji, [w:] Mięka, M. (red.), Pietruszka-Ortyl, A., Potocki, A., Podstawy zarządzania przedsiębiorstwami w gospodarce opartej na wiedzy, Difin, Warszawa.
367. Pilarska, Cz. (2005). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków.
368. Pitelis, Ch.N., Sugden, R. (1991). The Nature of the Transnational Firm Routledge, Londyn-Nowy Jork.
369. Polloni-Silva, E., H. F., Morales, D. A. N., Rebelatto, Hartmann, D. (2021). Are Foreign Companies a Blessing or a Curse for Local Development in Brazil? It Depends on the Home Country or Host Region's Institutions, "Growth and Change", vol. 52, nr 2.
370. Pomykalski, A. (2001). Innowacje, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.
371. Porter, M.E. (1990). The Competitive advantage of nations, "Harvard Business Review", vol. 68, nr 2.
372. Porter, M.E. (red.) (1986). Competition in Global Industries, Harvard Business School Press, Boston.
373. Prusak, L. (1998), Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know, Harvard Business School Press, Cambridge, MA.
374. Przybylska, K. (1998). Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii międzynarodowego cyklu życia produktu, „Gospodarka Narodowa” nr 2-3.
375. Przybylska, K. (2001). Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
376. Ratajczak-Mrozek, M. (2009). Podejście sieciowe do internacjonalizacji przedsiębiorstw, „Marketing i Rynek”, nr 3.
377. Rath, B.N., D.P. Bal. (2014). Do FDI and Public Investment Crowd-in or Crowd-out Private Domestic Investment in India, "The Journal of Development Areas", vol. 48, nr 3.
378. Reich, R.B. (1991), The Work of Nations, Alfred A. Knopf, Nowy Jork.
379. Robock, S.H., Simmonds, K.R. (1983). International Business and Multinational Enterprises, Richard D. Irvin, Homewood.
380. Rodrick, D. (2013). The New Mercantilist Challenge, Project Syndicate.
381. Romer, P.M. (1989). Human capital and growth: Theory and evidence, NBER, nr 3173.
382. Romer, P.M. (1990). Endogenous technological change, "Journal of Political Economy", vol. 98, nr 5.
383. Romer, P.M. (1994). The origins of endogenous growth, "The Journal of Economic Perspective", vol. 8, nr 1.
384. Roos, G., Roos, J. (1997), Measuring your company's intellectual performance, "Long Range Planning", vol. 30, nr 3.
385. Rostow, W. (1971). The Stages of Economic Growth. Non Communist Manifesto, Cambridge.
386. Rozporządzenie Komisji (UE) nr 316/2014 z dnia 21 marca 2014 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień o transferze technologii.
387. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej nr 549/2013.
388. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej nr 549/2013, art. 3.125.
389. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej nr 549/2013, art. 3.129.
390. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej nr 549/2013, art. 3.127.
391. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej nr 549/2013, art. 3.132.



392. Rugman A.M. (1980), Internalization as a general theory of foreign direct investment: A reappraisal of the literature, "Weltwirtschaftliches Archiv", vol. 116, nr 2.
393. Rugman, A.M. (1981). Inside the Multinationals. The Economics of Internal Markets, Columbia University Press, New York.
394. Russell, C. (2013). Human Capital Theory. [w:] Ainsworth, J. (red.), Sociology of Education: An A-to-Z Guide, SAGE Publications, Los Angeles.
395. Rybałtowska, A. Zyń, E. (2003). Nowe koncepcje pomiaru kapitału intelektualnego, [w:] Dobija D. (red.), Pomiar i rozwój kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa, PFPK, Warszawa.
396. Rymarczyk, J. (2004). Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa.
397. Rymarczyk, J. (2012). Biznes międzynarodowy, PWE, Warszawa.
398. Rymarczyk, J. (2012). Handel zagraniczny. Organizacja i technika, PWE, Warszawa 2012.
399. Sackmann, S., Flamoltz, E.G., Bullen, M. (1988). Human Resources Accounting: A State of the art. Review, "Journal of Accounting Literature", nr 8.
400. Saggi K., (2008). Trade, foreign direct investment, and international technology transfer: a survey, "The World Bank Research Observer", vol. 23, nr 2.
401. Samuelson P.A., Nordhaus W.D. (2010). Ekonomia, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
402. Saputra, K.A.K., Anggiriawan, P. B., Sanjaya, K. P. W., Jayanti, E. J., Manurung D. (2019). The Role of Human Resource Accounting and the Synergy of Village Government in Village Fund Management, "Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems", vol. 11 nr 11.
403. Schultz, T. W. (1961). Education and Economic Growth. "Teachers College Record", vol. 62 nr 10.
404. Schultz, T.W. (1961). Investment in Human Capital, "The American Economic Review", vol. 51, nr 1.
405. Schulz, T. W. (1981). Investing in People: The Economics of Population Quality, University of California, Berkeley.
406. Schumpeter, J.A. (1960). Teoria rozwoju gospodarczego, PWN, Warszawa.
407. Serenko, A., Bontis, N. (2004), Meta-review of knowledge management and intellectual capital literature, Management of Innovation and New Technology Research Centre, McMaster University, Hamilton, nr 112.
408. Serenko, A., Bontis, N. (2013), The intellectual core and impact of the knowledge management academic discipline, "Journal of Knowledge Management", vol. 17, nr 1.
409. Serenko, A., Bontis, N., Booker, L., Sadeddin, K. and Hardie, T. (2010), A scientometric analysis of knowledge management and intellectual capital academic literature (1994–2008), "Journal of Knowledge Management", vol. 14, nr 1.
410. Shenkar, O., Luo, Y. (2004). International Business, John Wiley & Sons, Inc, New York.
411. Shenkar, O., Luo, Y. (2007). International Business, Sage Publications, Thousand Oaks.
412. Sienkiewicz, Ł. (red.). (2015). Pomiar kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa – perspektywy badawcze, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
413. Sikorski, C. (1999). Zachowania ludzi w organizacji, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
414. Sikorski, C. (2002). Kultura organizacyjna, C.H. Beck, Warszawa.
415. Skuza, B. (2003). Zarządzanie kapitałem intelektualnym na przykładzie Grupy Skania, [w:] Wawrzyniak, B. (red.) Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa.
416. Smith, A. (2007). Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów. T. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
417. Sobczak, A. (2018). Teoria kapitału ludzkiego - konteksty edukacji i rynku pracy, „Przegląd Pedagogiczny” vol. 21, nr 2.
418. Sobczak, A. (2018). Zjawisko przededukowania i inflacji dyplomu akademickiego – na przykładzie społeczeństwa amerykańskiego, „Studia Edukacyjne”, nr 49.
419. Sokołowska, A. (2002). Zarządzanie kapitałem intelektualnym a zarządzanie wiedzą – integracja i dezintegracja [w:] Jagoda, H., Lichtarski, J. (red.), „Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Integracja i dezintegracja”, Prace Naukowe AE we Wrocławiu, nr 928, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
420. Solow, R.M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth, "Quarterly Journal of Economics", nr 70.

421. Soltanpanah, H., Karimi, M.S. (2013). Accumulation of Human Capital and Foreign Direct Investment (FDI) Inflows in ASEAN-3 Countries (Malaysia, Thailand, Indonesia), "African Journal of Business Management", vol. 7, nr 17.
422. Sopińska, A. (2010). Wiedza jako strategiczny zasób przedsiębiorstwa. Analiza i pomiar kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa. Oficyna Wyd. SGH, Warszawa.
423. Soumare, I. (2015). Does FDI improve economic development in North African countries?, "Applied Economics", vol. 47, nr 51.
424. Southard F.A. (1931). American Industry in Europe, Houghton Mifflin, Boston.
425. Stefanowicz, B. (2004). Informacja, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
426. Stewart, T.A. (1997). Intellectual Capital: The New Wealth of Organization, Nicholas Brealey, London.
427. Stewart, T.A. (1995), Trying to grasp the intangible, "Fortune", vol. 2.
428. Stewart, T.A. (2001). The Wealth of Knowledge. Intellectual Capital and the Twenty-First Century Organization, Nicholas Brealey Publishing, London.
429. Stoner, J.A.F, Wankel, C. (1997). Kierowanie, PWE, Warszawa.
430. Strojny, M. (2000). Zarządzanie kapitałem intelektualnym. Ogólny zarys koncepcji, „Przegląd Organizacji”, vol 8, nr 7.
431. Mińska-Struzik, E. (2014). Rozważania nad aktualnością tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego, „Gospodarka Narodowa”, vol. 269, nr 1.
432. Sullivan, P.H. (2000). Value-driven Intellectual Capital. How to convert Intangible Corporate Assets into Market Value, Wiley, Londyn.
433. Szajner, P. (2018). Wewnątrzgałęziowa wymiana handlowa polskiej branży mleczarskiej. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 509.
434. Szopik-Depczyńska, K, Korzeniewicz, W. (2011) Kapitał ludzki w modelu wartości przedsiębiorstwa, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 24.
435. Tang, D. (2017). The Determinants of European Union (EU) Foreign Direct Investments in the EU countries from Central and Eastern Europe during 1994–2012, „Comparative Economic Research”, vol. 20, nr 1.
436. Teece, D.J. (1986). Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy, "Research Policy", vol. 15 nr 6.
437. Teece, D.J. (1998), Capturing value from knowledge assets, the new economy, markets for know-how, and intangible assets, "California Management Review", vol. 40, nr 3.
438. Temple, J. (1999). A positive effect of human capital on growth, "Economic Letter", vol. 65, nr 1.
439. Tesch, P. (1980). Die Bestimmungsgründe des internationalen Handel und der Direktinvestition, Berlin.
440. Tkaczuk, M. (2004). Zarządzanie majątkiem trwałym przedsiębiorstwa w UE, OWSiZ, Olsztyn.
441. Tobin, J. (1969). A General Equilibrium Approach to Monetary Theory, "Journal of Money, Credit and Banking", vol. 1, nr 1.
442. Tobin, J. (1982). Money and Finance in the Macroeconomic Process, "Journal of Money, Credit and Banking", vol. 14, nr 2.
443. Tulasi Devi, S.L. (2001). Investment analysis in fixed assets, "International Journal of Humanities and Applied Sciences", vol. 1, nr 1.
444. Tushman, M.L., Moore, W.L. (red.) (1988). Readings in management of Innovation, Ballinger Publishing, Cambridge.
445. Ugwuegbu, S. U., Modebe, N. J., Edith, O. (2014). The Impact of Foreign Direct Investment on Capital Formation in Nigeria: A Co-Integration Approach, "International Journal of Economics, Finance and Management Sciences", vol. 2, nr 2.
446. UNCTAD (1999). World Investment Report.
447. United Nations. (2015). Sustainable Development Goals for a sustained economic development path.
448. Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej, 2004-2020.
449. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. 1994 Nr 121 poz. 591 z późn. zm.).
450. Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości: art. 3, ust. 1, pkt 19.
451. Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości: art. 3, ust. 1, pkt 18a.
452. Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości: art. 3, ust. 1, pkt 15, 15a, 15b, 15c, 15d.

453. Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości: art. 3, ust. 1, pkt 16.
454. Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości: art. 3, ust. 1, pkt 17.
455. Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości: Załącznik nr 1, „Bilans”.
456. Uzawa, H. (1965). Optimum technical change in an aggregative model of economic growth, “International Economic Review”, vol. 6, nr 1.
457. Van de Vrande i inni. (2009). Open innovation in SME’s: Trends, motives and management challenges, “Technovation”, vol. 29, nr 6.
458. Van Rossum, W. (2000), *Innovatie en de ontwikkeling van bedrijfstakken*, Inaugural lecture, Twente University Press, Enschede.
459. Vermeulen, P. (2000). Business fixed investment: evidence of a financial accelerator in Europe, “ECB Working Paper”, nr 37.
460. Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle, “Quarterly Journal of Economics”, vol. 80, nr 2.
461. Vernon, R. (1971). *Sovereignty at bay: The multinational spread of U. S. enterprises*, Basic Books, New York.
462. Vernon, R. (1977). *Storm over the Multinationals*, Harvard University Press, Cambridge.
463. *Vocabolario degli Accademici della Crusca*, Venezia 1612.
464. Vogel, R., Güttel, W. (2013), The dynamic capability view in strategic management: a bibliometric review, “International Journal of Management Reviews”, vol. 15, nr 4.
465. Von Hippel, E. (1986). Lead Users: A Source of Novel Product Concepts. “Management Science”, vol. 32.
466. Wach, K., Wojciechowski, L. (2016). Determinants of Inward FDI into Visegrad Countries: Empirical Evidence based on Panel Data for the Years 2000–2012, “Economics and Business Review”, vol. 2, nr 1.
467. Wancio, A. (2018). Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na innowacyjność gospodarek wschodzących. Przypadek Indii., [w:] Starzyk, K. (red.), *Problemy Gospodarki Światowej* 9, Semper, Warszawa.
468. Wang J., Blomström, (1992). Foreign Investment and Technology Transfer: a Simple Model, “European Economic Review”, vol. 36, nr 1.
469. Wang, M., Zhuang, H. (2021). FDI and Educational Outcomes in Developing Countries, “Empirical Economics”, Springer Berlin Heidelberg, vol. 61, nr 6.
470. Wąsowska, A. (2014). Motywy umiędzynarodowienia działalności firmy [w:] Oblój, K., Wąsowska, A. (red.) *Zarządzanie międzynarodowe- teoria i praktyka*, PWE, Warszawa.
471. Welch, C., Kriz, A. (2018). Innovation and Internationalization Process of Firms with New-to-the-world technologies, “Journal of international Business Studies”, vol. 49, nr 4.
472. Welch, L.S., Benito, G.R.G., Petersen, B. (2007). *Foreign Operation Methods. Theory, Analysis, Strategy*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
473. Welch, L.S., Luostarinen, R. (1993). Internationalization: Evolution of a Concept, „Journal of General Management”, vol. 14, nr 2.
474. Weresa M.A. (2002). Wpływ handlu zagranicznego i inwestycji bezpośrednich na innowacyjność polskiej gospodarki, „Monografie i opracowania, Szkoła Główna Handlowa”, nr 504.
475. Whitley, R. (2000). The institutional structuring of innovation strategies: Business systems, firm types and patterns of technological change in different market economies, “Organization Studies”, vol. 21 nr 5.
476. Wiktor, J.W., Oczkowska, R., Żbikowska, A. (2008). *Marketing międzynarodowy. Zarys problematyki*, PWE, Warszawa.
477. Williamson, O.E. (1979). Transaction cost economics. The governance of contractual relations, “Journal of Law & Economics”, vol. 22.
478. Williamson, O.E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organizations*, the Free Press, Nowy Jork.
479. Williamson, O.E. (1985). *Reflections on the New Institutional of Capitalism, Firms, Markets, relational Contracting*, The Free Press, Nowy Jork.

480. Wilson, Ch. (1957). 'Mercantilism': Some Vicissitudes of an Idea, "The Economic History Review, New Series", vol. 2 nr 10.
481. Witek-Hajduk, M.K. (2010). Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
482. Włodarczyk, R. (2017). Działalność innowacyjna polskich przedsiębiorstw, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej, Zarządzanie”, vol. 25, nr 2.
483. Wodniak-Sobczak, B. (red.) (1994). Gospodarowanie kapitałem w firmie, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice.
484. Wolff, E.N. (1991). Capital Formation and Productivity Convergence Over the Long Term, "The American Economic Review", vol. 81, nr 3.
485. World Investment Report. (2020). International Production Beyond the Pandemic, UNCTAD/WIR/2020.
486. Wyrobek, J. (2013). Wpływ eksportu na finanse przedsiębiorstwa, Difin, Warszawa.
487. Wyrzykowska, B. (2008). Pomiar kapitału ludzkiego w organizacji, „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, Zeszyty Naukowe SGGW”, nr 159.
488. Xu, J., Wang, B. (2018), Intellectual capital, financial performance and companies' sustainable growth: evidence from the Korean manufacturing industry, "Sustainability", vol. 10, nr 12.
489. Yip, G.S. (2004). Strategia globalna, PWE, Warszawa.
490. Young, S., Hamill, J., Wheeler, C., Davies, J.R. (1989). International market Entry and Development. Strategies and Management, Harvester Wheatsheaf, Prentice Hall, Englewood Cliffs.
491. Zając, S. (2018). Kapitał rzeczowy a teoria nauk o zarządzaniu, [w:] Lenik, P. (red.) (2018). Zarządzanie organizacjami, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Stanisława Pigonia w Krośnie, Krosno.
492. Zakrzewska-Bielawska, A. (2009). Umiejdzynarodowienie i globalizacja a strategie międzynarodowe przedsiębiorstw, Difin, Warszawa 2009.
493. Zamora-Torres, A. (2014). Countries competitiveness on innovation and technology, "Global Journal of Business Research", vol. 8, nr 5.
494. Zarzycka, A. M. (2008). Systemy dystrybucji w eksporcie, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
495. Żbikowska, A. (2012). Eksport jako forma internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw. Uwarunkowania i strategie, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków.
496. Zhou, A.Z., Fink, D. (2003), The intellectual capital web: a systematic linking of intellectual capital and knowledge management, "Journal of Intellectual Capital", vol. 4, nr 1.
497. Zhuang, H. (2016). The Effect of Foreign Direct Investment on Human Capital Development in East Asia, "Journal of the Asia Pacific Economy" vol. 22, nr 2.
498. Zielińska-Głębocka, A. (1996). Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego, Wydawnictwo UG, Gdańsk.

## Spis wykresów

Wykres 1.1. Stopa oszczędności netto ogółem jako % PKB w Polsce w porównaniu do średniej europejskiej w latach 2004-2020 .....	39
Wykres 1.2. Oszczędności brutto (wykres kolumnowy) oraz udział oszczędności brutto (wykres liniowy) wybranych sektorów instytucjonalnych w Polsce w latach 2005-2020 (% , ceny bieżące).....	40
Wykres 1.3. Stopa oszczędności netto w gospodarstwach domowych jako % dochodu rozporządzalnego w Polsce w porównaniu do średniej europejskiej w latach 1999-2020.....	42
Wykres 1.4. Stopa oszczędności w Polsce w relacji do budżetu gospodarstw domowych w latach 1999-2020 (PLN, ceny bieżące, %) .....	43
Wykres 1.5. Struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych w wybranych krajach w 2005 roku (%) .....	45
Wykres 1.6. Struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych w wybranych krajach w 2010 roku (%) .....	45
Wykres 1.7. Struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych w wybranych krajach w 2015 roku (%) .....	46
Wykres 1.8. Struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych w wybranych krajach w 2020 roku (%) .....	46
Wykres 1.9. Relacja aktywów finansowych i dochodu rozporządzalnego w wybranych krajach w latach 2005-2020 (%).....	48
Wykres 1.10. Poziom aktywów finansowych per capita w relacji do PKB per capita w latach 2005-2020 (%).....	49
Wykres 1.11. Struktura nakładów inwestycyjnych według klas wielkości w latach 2004-2020 w Polsce (tys. zł, ceny bieżące) .....	50
Wykres 1.12. Środki trwałe ogółem w relacji do PKB w wybranych krajach w latach 2004-2020 .....	51
Wykres 1.13. Bilans aktywów i pasywów inwestycji bezpośrednich i portfelowych w latach 2004-2020 (mln euro, ceny bieżące).....	52

Wykres 1.14. Bilans płatniczy w wybranych państwach w latach 2004-2020 (mln euro, ceny bieżące).....	53
Wykres 1.15. Struktura napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce w latach 2004-2020 (mln euro, ceny bieżące) .....	54
Wykres 1.16. Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w latach 2004-2020 (ceny bieżące).....	55
Wykres 1.17. Dochód z zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce w latach 2004-2020 (mln euro) .....	56
Wykres 1.18. Saldo finansów publicznych w relacji do PKB w latach 2004-2020 w wybranych krajach (%).....	57
Wykres 1.19. Dług publiczny w relacji do PKB w wybranych krajach w latach 2004-2020 (%) .....	58
Wykres 1.20. Dług publiczny według kryterium rezydenta w Polsce w latach 2004-2020 (%) .....	59
Wykres 3.1. Struktura nakładów brutto na środki trwałe według wybranych sektorów instytucjonalnych ESA 2010 w latach 2010-2020 (%).....	150
Wykres 3.2. Udział nakładów brutto na środki trwałe sektora prywatnego w produkcji krajowym brutto w Polsce w latach 2004-2020 (r/r, mln zł, ceny stałe) .....	151
Wykres 3.3. Udział nakładów brutto na środki trwałe sektora publicznego w produkcji krajowym brutto w Polsce w latach 2004-2020 .....	151
Wykres 3.4. Akumulacja brutto (nakłady brutto na środki trwałe) jako procent PKB w wybranych krajach w latach 2004-2020 (%).....	153
Wykres 3.5. Relacja akumulacji brutto i nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w latach 2004-2020 (mln zł, ceny bieżące).....	166
Wykres 3.6. Relacja dynamiki nakładów inwestycyjnych dla przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym (x) do dynamiki nakładów inwestycyjnych dla przedsiębiorstw z kapitałem krajowym (y) w latach 2004-2020.....	169
Wykres 3.7. Relacja dynamiki nakładów inwestycyjnych dla przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym (x) do zysku brutto w mln złotych przedsiębiorstw z kapitałem krajowym (y) w latach 2005-2020 .....	171

Wykres 4.1. Wskaźnik zatrudnionych według poziomu wykształcenia w Polsce.....	216
Wykres 4.2. Udział osób w wieku 25-64 lata uczących się i doksztalających się w ludności ogółem w tej samej grupie wieku w Polsce (%).....	219
Wykres 4.3. Udział osób uczących się i doksztalających się wśród pracujących w wieku 25-64 lata w pracujących ogółem w Polsce na tle wybranych krajów wg BAEL (%) .....	220
Wykres 4.4. Relacja zatrudnienia w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym (x) do przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce polskiej (y) w latach 2004-2020 .....	228
Wykres 4.5. Relacja odsetka osób dorosłych w wieku 25-64 lata uczestniczących w kształceniu lub szkoleniu do dorosłych ogółem (x) i zatrudnienia w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym (y) .....	231
Wykres 4.6. Relacja osób dorosłych w wieku 25-64 lata uczestniczących w kształceniu lub szkoleniu w pracujących ogółem (x) i zatrudnienia w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym (y) .....	233
Wykres 5.1. Inwestycje w produkty własności intelektualnej jako procent nakładów brutto na środki trwałe w wybranych krajach w latach 2004-2020 (%) .....	251
Wykres 5.2. Relacja zatrudnionych w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym (x) do udziału osób zatrudnionych w B+R na tle pracujących ogółem (y).....	264
Wykres 5.3. Udział wewnętrznych i zewnętrznych źródeł finansowania działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce w latach 2008-2020 (%).....	269
Wykres 5.4. Udział wewnętrznych i zewnętrznych źródeł finansowania działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach usługowych w Polsce w latach 2008-2020 (%).....	270
Wykres AN 1.1. Stopa oszczędności netto w gospodarstwach domowych jako % dochodu rozporządzalnego w wybranych krajach w latach 1999-2020 .....	284
Wykres AN 1.2. Stopa oszczędności ogółem jako % PKB w wybranych krajach w latach 2004-2020 .....	285
Wykres AN 3.2. Inwestycje w budynki i budowle jako procent nakładów brutto na środki trwałe w wybranych krajach w latach 2004-2020 (%) .....	293
Wykres AN 3.3. Inwestycje w maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia jako procent nakładów brutto na środki trwałe w wybranych krajach w latach 2004-2020 (%) .....	294

Wykres AN 3.4. Inwestycje w środki transportu jako procent nakładów brutto na środki trwałe w wybranych krajach w latach 2004-2020 (%) .....	295
Wykres AN 3.5. Inwestycje w produkty własności intelektualnej jako procent nakładów brutto na środki trwałe w wybranych krajach w latach 2004-2020 (%) .....	296



## Spis rysunków

Rysunek 1.1. Cykl produkcyjny w reprodukcji prostej .....	20
Rysunek 1.2. Cykl produkcyjny w reprodukcji zwężonej .....	20
Rysunek 1.3. Cykl produkcyjny w reprodukcji rozszerzonej (akumulacja) .....	21
Rysunek 1.4. Relacja między oszczędnościami i inwestycjami w ujęciu neoklasycznym.....	35
Rysunek 2.1. Proces umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa w modelu uppsalskim .....	96
Rysunek 2.2. Fazowy model internacjonalizacji .....	102
Rysunek 3.1. Struktura nakładów inwestycyjnych według województw w 2004 r. (%).....	157
Rysunek 3.2. Struktura nakładów inwestycyjnych według województw w 2020 r. (%).....	158
Rysunek 4.1. Model kapitału przedsiębiorstwa według G. Roosa.....	183
Rysunek 4.2.. Schemat kapitału przedsiębiorstwa według Skandii AFS.....	187
Rysunek 4.3. Model kapitału przedsiębiorstwa według <i>Canadian Imperial Bank of Commerce</i> .....	188
Rysunek 4.4. Podział kapitału ludzkiego według G. Beckera .....	207
Rysunek 5.1. Schemat funkcjonowania wpływu ZIB na innowacyjność kraju goszczącego.	255
Rysunek AN 2.1. Podział makroekonomicznych teorii wymiany międzynarodowej według J. Misali .....	286
Rysunek AN 2.2. Podział mikroekonomicznych teorii internacjonalizacji według J. Misali.	286
Rysunek AN 2.6. Fazowy model internacjonalizacji.....	289



## Spis tabel

Tabela 1.1. Interpretacja zjawiska kapitału na przestrzeni dziejów .....	28
Tabela 1.2. Główni przedstawiciele koncepcji materialistycznej oraz funduszowej.....	30
Tabela 2.1. Pojęcie internacjonalizacji w pracach wybranych autorów .....	65
Tabela 2.2. Podział motywów internacjonalizacji przedsiębiorstw .....	114
Tabela 2.3. Wpływ ZIB na gospodarkę kraju goszczącego .....	119
Tabela 3.1. Struktura nakładów inwestycyjnych według rodzaju działalności (%) .....	155
Tabela 3.2. Liczba lat potrzebna do zamknięcia luki w inwestycjach w Polsce w porównaniu do wybranych krajów (2004 r.).....	161
Tabela 3.3. Liczba lat potrzebna do zamknięcia luki w inwestycjach w Polsce w porównaniu do wybranych krajów (2020 r.).....	161
Tabela 3.4. Udział zaangażowanego kapitału zagranicznego w przedsiębiorstwach działających w Polsce w latach 2004-2020 (%) .....	164
Tabela 3.5. Wskaźnik nakładów cen inwestycyjnych w latach 2003-2020 .....	168
Tabela 3.6. Udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w przedsiębiorstwach składających bilans w Polsce w latach 2005-2020 (%) .....	172
Tabela 3.7. Udział wyniku finansowego brutto przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w wyniku finansowym przedsiębiorstwa składających bilans w Polsce w latach 2005-2020 (ceny bieżące, mln zł, %).....	173
Tabela 3.8. Udział nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w przedsiębiorstwach składających bilans w Polsce w latach 2005-2020 (ceny bieżące, mln zł, %).....	174
Tabela 4.1. Zestawienie wybranych koncepcji kategoryzacji kapitału intelektualnego .....	180
Tabela 4.2. Model kapitału ludzkiego według T.H. Davenporta .....	208
Tabela 4.3. Dynamika liczby osób według poziomu wykształcenia w Polsce w latach 2004-2020 (2003=100) według BAEL .....	214
Tabela 4.4. Wskaźnik zatrudnionych według poziomu wykształcenia w Polsce w poszczególnych grupach w latach 2003-2020 według BAEL (%) .....	215

Tabela 4.5. Odsetek bezrobotnych zarejestrowanych według poziomu wykształcenia na tle ogółu bezrobotnych w latach 2003-2020 (%).....	217
Tabela 4.6. Odsetek bezrobotnych zarejestrowanych pozostających bez pracy dłużej niż 1 rok jako procent ludności aktywnej zawodowo w latach 2006-2020 (%) .....	218
Tabela 4.7. Udział osób uczących się i doksztalających się w wieku 25-64 lata w Polsce na tle wybranych krajów w latach 2007, 2011 oraz 2016 z badania Adult Learning (%).....	222
Tabela 4.8. Udział edukacji pozaformalnej wśród osób uczących się i doksztalających się w wieku 25-64 lata w Polsce na tle wybranych krajów w latach 2007, 2011 oraz 2016 z badania Adult Learning (%).....	222
Tabela 4.9. Udział edukacji nieformalnej wśród osób uczących się i doksztalających się w wieku 25-64 lata w Polsce na tle wybranych krajów w latach 2007 oraz 2016 z badania Adult Learning (%).....	223
Tabela 4.10. Udział zatrudnionych w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym do zatrudnionych w podziale na poszczególne grupy w gospodarce polskiej ogółem w latach 2004-2020 .....	226
Tabela 4.11. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w Polsce w latach 2005-2020 (zł, ceny stałe 2005=100).....	227
Tabela 4.12. Mediana miesięcznego wynagrodzenia całkowitego w przedsiębiorstwach o różnym pochodzeniu kapitału w latach 2006-2020 (brutto w PLN) .....	230
Tabela 5.1. Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w podziale na poszczególne województwa w latach (%).....	248
Tabela 5.2. Udział osób zatrudnionych w B + R w pracujących ogółem w Polsce w latach 2004-2020 w podziale na województwa (%).....	249
Tabela 5.3. Miejsce Polski na tle wybranych krajów w rankingu European Innovation Scoreboard w latach 2004-2020 .....	252
Tabela 5.4. Udział działalności badawczo-rozwojowej (B+R) w nakładach na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach usługowych i przemysłowych w latach 2008-2020 (%).....	262
Tabela 5.5. Udział innowacyjnych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym na tle ogółu innowacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych z sektora prywatnego w podziale na województwa w latach 2005-2020 (%) .....	263

Tabela 5.6. Udział zagranicznych uprawnionych w patentach europejskich zgłaszanych przez krajowych twórców w wybranych krajach w latach 2004-2020 .....	265
Tabela AN 2.3. Podział M.K. Witek-Hajduk w zakresie teorii internacjonalizacji .....	287
Tabela AN 2.4. Podział G. Karasiewicza w zakresie teorii internacjonalizacji.....	288
Tabela AN 2.5. Podział L.E. Ocampo Figueroi, M.A. Osuny oraz C.R. Fonga .....	288
Tabela AN 2.7. Fazy internacjonalizacji .....	289
Tabela AN 3.1. Struktura nakładów brutto na środki trwałe według wybranych sektorów instytucjonalnych ESA 2010 w latach 2010-2020 (%).....	292
Tabela AN 3.6. Struktura nakładów inwestycyjnych według rodzaju działalności.....	297
i klas wielkości przedsiębiorstw w latach 2004-2020 (%)* .....	297
Tabela AN 3.7. Ilość aktywnych przedsiębiorstw według klas wielkości w latach 2004-2020 .....	301
Tabela AN 3.8. Zatrudnieni w podmiotach z kapitałem zagranicznym według wielkości podmiotów w latach 2004-2020 .....	301
Tabela AN 3.9. Udział środków własnych w źródłach finansowania nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach działających w Polsce w latach 2008-2020 o liczbie przekraczającej 9 pracujących (ceny bieżące, %).....	302
Tabela AN 4.1. Zatrudnieni w gospodarce polskiej według wielkości podmiotów w latach 2004-2020 .....	302
Tabela AN 5.1. Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach w relacji do PKB w latach 2006-2020 (%).....	303
Tabela AN 5.2. Udział zagranicznych uprawnionych w zgłaszanych patentach europejskich przez krajowych twórców w wybranych krajach w latach 2004-2020.....	304