

nie zależności (relacji) między podmiotami gospodarki rynkowej a instytucjami, ale w ujęciu podmiotowym. W nowszym ujęciu, dla którego przyjął się termin Nowa Ekonomia Instytucjonalna (NEI), użyty po raz pierwszy przez Williamsona (1975), wychodzi poza stosunki rynkowe. Przedmiotem analizy są takie instytucje, jak własność, zaufanie, koszty transakcyjne (formalne i nieformalne), państwo. Z punktu widzenia przedmiotu rozważań w niniejszej pracy to właśnie rozszerzenie zakresu zainteresowań na sferę pozarynkową i działające w niej podmioty (Coase, 1999), zwłaszcza państwo, są szczególnie interesujące. Instytucje to także reguły zachowań podmiotów w procesie gospodarczym, to relacje między podmiotami w kontekście społecznym, politycznym, etycznym, historycznym, kulturowym (Wilkin, 2016). Wiele analiz empirycznych i ujęć modelowych wykazuje ich wpływ na kształtowanie procesów rynkowych (gospodarczych) i społecznych. Pewnego problemu nastęrcza interpretacja samego pojęcia „instytucja”.

Jedną z najczęściej przytaczanych definicji jest opracowana przez Northa (2009, s. 3), według której instytucje to reguły gry w społeczeństwie, bardziej formalne – wymyślone przez ludzi ograniczenia, których celem jest kształtowanie ich wzajemnych interakcji. Składają się one z (North, 1984, s. 204):

- zestawu ograniczeń w formie reguł i regulacji nakładanych na zachowania jednostek;
- zbioru procedur wykorzystywanych do wykrywania odchyłeń od reguł i regulacji;
- zestawu norm moralnych, etycznych i behawioralnych wyznaczających granice tworzenia oraz egzekwowania reguł i regulacji.

Można zatem przyjąć, że instytucje zarówno w ujęciu podmiotowym, jak i w ujęciu ekonomii instytucjonalnej występują na szeroką skalę w finansach publicznych. Są to nie tylko takie instytucje jak aparat skarbowy, lecz także instytucje w szerszym znaczeniu tego słowa, czyli ustawa o finansach publicznych, ustawy podatkowe, ordynacja podatkowa, metody alokacji wydatków, fundusze publiczne i inne. W przypadku relacji między państwem a obywatelem w obszarze finansów publicznych (na przykład podatków) ważną rolę odgrywają sądy. W literaturze można spotkać szeroką listę pojęć i terminów wchodzących w zakres ekonomii instytucjonalnej (Wilkin, 2016, s. 104).

Przystępując do analizy możliwości wykorzystania metod* i narzędzi charakterystycznych dla ekonomii instytucjonalnej w odniesieniu do finansów publicznych wybrane zostaną takie kluczowe kategorie jak: kontrakt, zaufanie, koszty transakcyjne, efektywność alokacyjna. Kontrakt, to jedno z kluczowych pojęć ekonomii instytucjonalnej (Aoki, 2001, s. 1, za: Wilkin, 2016, s. 101).

* Wyczerpującą charakterystykę metody ekonomii instytucjonalnej przedstawiono w: (Borkowska i in., 2019).

6.4. Kontrakt, czyli umowa społeczna w finansach publicznych

Koncepcja umowy społecznej sięga starożytności, a w nie tak odległych czasach do przełomu XVI i XVII wieku i wiąże się między innymi z nazwiskami dwóch filozofów: Tomasza Hobbesa (2023) oraz Jana Jakuba Rousseau (2002). Łuszczczyńska zauważa: „Do idei umowy społecznej odwoływali się zarówno zwolennicy monarchii, jak też demokracji, a także zwolennicy konstrukcji ustrojowych o charakterze totalitarnym” (2014, s. 43). Koncepcja Hobbesa, uważanego za twórcę kontraktualizmu, czyli umowy społecznej, opiera się na konieczności podporządkowania jednostki państwu, które jako hegemon (suweren) może zapanować nad egoistycznym zachowaniem ludzi, uchronić ich od wyniszczającej rywalizacji, wojen itd. Z rozważanego punktu widzenia (ekonomicznego) poglądy Hobbesa legitymizują nakładanie podatków. Odmienne utopijne podejście do umowy społecznej zaprezentował Rousseau. Według tego filozofa umowa społeczna powinna być zawarta między państwem a jednostkami, z każdą z nich.

Pomijając tak krańcowe podejście do umowy społecznej, ekonomia instytucjonalna nie powinna rezygnować z dyskusji nad umową społeczną możliwą do zawarcia w systemie demokratycznym w odniesieniu do finansów publicznych. Chodziłoby o zawarcie tzw. umowy dorozumianej. W analizie istoty kontraktów między państwem a obywatelami pomocne może być rozróżnienie kontraktu klasycznego charakterystycznego dla transakcji rynkowych i kontraktu relacyjnego (Wilkin, 2010, s. 99–106), w którym chodzi o utrzymanie relacji między podmiotami. Na konieczność uwzględnienia dorobku filozofii przez ekonomistów trafnie zwraca uwagę Wilkin (2010).

W ekonomii instytucjonalnej kontrakty zawierane między podmiotami gospodarczymi sytuowane są w kontekście społecznym, etycznym, przy uwzględnianiu zaufania. Wiele z tych czynników ma wpływ na kształtowanie kluczowej kategorii ekonomii instytucjonalnej – kosztów transakcyjnych.

Pozornie wydaje się, że kontrakty zawierane w sektorze gospodarczym (rynkowym) i w sektorze finansów publicznych to różne zdarzenia. Tymczasem dokładniejsze spojrzenie na ekonomiczną treść relacji między podmiotami funkcjonującymi w obszarze finansów publicznych i w obszarze gospodarki ma wiele cech wspólnych. Na pierwsze miejsce wysuwa się efektywność alokowanych zasobów. Mimo że w obszarze finansów publicznych inny jest mechanizm pozyskiwania pieniądza (dochód) niż w przypadku podmiotów rynkowych, to wspólne jest jednak kryterium jak najlepszego wykorzystania zasobów pracy i zasobów materialnych.

Podmioty działające w sferze finansów publicznych są zasilane w pieniądź na skutek podatkowego przymusu stosowanego przez państwo. Te specyficzne

relacje skłaniają wręcz do przyjrzenia się im (relacjom) z perspektywy Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, w ramach której dostrzeżono pozycję państwa jako ważną instytucję mającą potężny wpływ na transakcje (relacje) między podmiotami systemu ekonomicznego. Nie ma powodu, aby udowadniać, jak silny jest wpływ podatków na sytuację podmiotów systemu ekonomicznego i jak niebezpieczne mogą być działania państwa w tym obszarze. Z kolei klasyczna ekonomia instytucjonalna nadawała wysoką rangę kategorii własności, która na skutek działania państwa jest naruszana przez redystrybucję dochodów – z jednej strony przekazywane transfery, z drugiej strony zaś dobra publiczne.

Stosunki między państwem a podmiotami systemu ekonomicznego kształtowane są na różnych płaszczyznach. W ramach finansów publicznych ich konkretyzację można zaobserwować w dwóch wymiarach: a) podatkowym; b) wydatkowym. Istnieją wszelkie merytoryczne (ekonomiczne) podstawy, aby stosunki te traktować jako transakcje między dwoma szczególnymi podmiotami. Specyficzny charakter tych transakcji polega na nierównych pozycjach uczestników, zarówno gdy chodzi o podatki, jak i wydatki. Wynika to z następujących względów: państwo wobec podatnika zajmuje pozycję dominującą. Racjonalnie zachowujące się państwo powinno dążyć do sprowadzenia działalności polegającej na stanowieniu (nakładaniu) podatków do statusu transakcji. Płacony podatek powinien być traktowany jako zapłata za dostarczane dobra publiczne i społeczne. Zrozumieniu i akceptacji sensu takiej transakcji przez podatnika sprzyja posługiwanie się przez państwo podatkami dochodowymi, które ułatwiają dostrzeżenie przez podatnika związku między tym, co płaci, a tym, co otrzymuje „bezpłatnie” od państwa. Słabszą stroną tak rozumianej transakcji jest jednak to, że wymierna jest wielkość płaconego podatku, kwantyfikacja korzyści podatnika napotyka trudności. Ustalenie, czy podatnik (obywatel) uzyskuje wynik dodatni, czy ujemny przy transakcji „zawieranej” z państwem, nie jest łatwe. Dlatego właśnie czynnik zaufania do państwa w transakcjach podatkowych jest tak ważny, gdyż państwo powinno dążyć do przekonania podatnika, że nakładane podatki są bezwzględnie konieczne, aby sfinansować dostarczane obywatelom dobra publiczne i społeczne. Relacje te znajdują odzwierciedlenie w toczącej się w ekonomii instytucjonalnej debacie o dialektyce między interesem publicznym a interesem prywatnym (Staniek, 2017, s. 105–100). Rozważania te wpisują się znakomicie w koncepcję równowagi instytucjonalnej, jeżeli państwo i podatnika (system podatkowych) traktujemy jako instytucje. Na różnice między podejściem do równowagi w ekonomii głównego nurtu, sprowadzającej się do punktu przecięcia krzywej podaży i popytu, zwraca uwagę Wilkin, który zauważa, że w ujęciu instytucjonalnym równowaga jest „utożsamiana z takim systemem powiązanych instytucji, który spełnia następujące warunki: a) godzi różnorodne interesy członków danej społeczności, b) skłania ich do przestrzegania reguł postępowania

uznawanych za społecznie pożądane, dając jednocześnie możliwości wyboru różnych strategii działania, c) zapewnia ciągłość reguł działania i mechanizmów i d) zapewnia znaczną dozę przewidywalności zachowań innych członków społeczności, w tym społeczności gospodarującej” (Wilkin, 2016, s.121). Dalej cytowany autor jeszcze bardziej wyostrza swoje poglądy, pisząc, że obserwowana jest obecnie: „silna presja na właściwe ugruntowanie instytucjonalnej równowagi między mechanizmami rynku, państwa, społeczeństwa obywatelskiego” (Wilkin, 2016, s. 233). Trudno byłoby znaleźć w literaturze lepsze uzasadnienie na rzecz włączenia finansów publicznych do ekonomii instytucjonalnej i intensywnych badań nad relacjami między państwem a otoczeniem.

Zawarcie transakcji (umowy) między państwem a całym społeczeństwem jest trudne ze względu na zróżnicowane preferencje obywateli odnośnie do oczekiwanych dóbr publicznych i społecznych – z jednej strony, a zróżnicowane skłonności do ponoszenia ciężarów podatkowych (Buchanan, 1977) – z drugiej. Bez zaufania obywateli do państwa, ze wzajemnością (uczciwość podatnika), zawarcie takiej transakcji jest niemożliwe. Jednak pierwszym warunkiem zawarcia takiej umowy społecznej jest funkcjonowanie państwa i obywateli w systemie demokratycznym. Takie aksjologiczne podejście do relacji (kontraktu) państwo–podatnicy wymaga wskazania preferencji obywateli i jest wykluczone w jakimś jednorazowym akcie. Należy raczej dążyć do kontraktu metodą kolejnych przybliżeń i nieuniknionego błędzenia lub inaczej dochodzenia do konsensusu. Na takie podejście do kształtowania umowy społecznej zwraca uwagę Łuszczynska (2014, s. 44). W systemie demokratycznym sposobność do zawarcia kontraktu między państwem a podatnikami pojawia się w trakcie wyborów parlamentarnych i samorządowych, w ramach których oferowany jest przez państwo (ugrupowania polityczne) koszyk dóbr publicznych w zamian za nakładane podatki. Oferta ze strony państwa powinna zawierać nie tylko wysokość przyszłych danin, lecz także strukturę podatków, skale podatkowe, ulgi i inne preferencje. Weryfikacja kontraktu następuje przy kolejnych wyborach parlamentarnych i samorządowych, chyba że naruszone zostaną warunki kontraktu skutkujące przedterminowymi wyborami. Jakkolwiek zawarcie takiej umowy społecznej może wydawać się utopią, to rzeczywistość nie wyklucza takiej możliwości. Najprostszym kryterium weryfikacji takiej domniemanej, ale skutecznej umowy, jest utrzymanie równowagi w finansach publicznych. Stan taki oznacza, że podatnicy akceptują wysokość i rodzaje podatków – z jednej strony, a poziom i rodzaje dóbr publicznych dostarczanych społeczeństwu – z drugiej strony. Takim modelowym krajem może być Szwecja* (Owsiak i Abodakpi, 2021).

* Szwecja dokonała rewizji koncepcji państwa opiekuńczego, po której poziom fiskalizmu znacznie się zmniejszył, a utrzymującą się w ostatnich kilku dekadach równowagę budżetową można uznać

6.5. Zaufanie w finansach publicznych

W koncepcji ekonomii instytucjonalnej ważne miejsce zajmuje zaufanie między podmiotami zawierającymi transakcje w wymiarze mikroekonomicznym i dotyczy to przedsiębiorstw, banków i innych instytucji ściśle związanych z gospodarką. Sprowadzanie zaufania w ekonomii instytucjonalnej do takiego wąskiego ujęcia nie wydaje się celowe. W gruncie rzeczy na satysfakcjonujący poziom zaufania między podmiotami dokonującymi transakcji istotny wpływ ma państwo i jego instytucje w sensie podmiotowym i przedmiotowym, czyli tworzone przez państwo prawo oraz jego realizacja przez sądownictwo. Zaufanie nie dotyczy tylko relacji między państwem a jednostkami z otoczenia, ale także relacji wewnątrz państwa, a ściślej systemu władz publicznych. Na pierwszy plan wysuwają się relacje między władzami samorządowymi (lokalnymi) a władzami centralnymi. W systemie demokratycznym ważnym ogniwem jest samorząd terytorialny. Dlatego umowa między państwem a społeczeństwem musi w sposób klarowny określać pozycję władz samorządowych w realizacji takiej umowy. Jej respektowanie przez władze centralne odnosi się także do władz samorządowych, a relacje między nimi muszą się opierać na zaufaniu. Praktyka dowodzi, że w różnych okresach zaufanie to może być nadwyrężone przez obarczanie władz samorządowych nowymi obowiązkami bez przekazania adekwatnych środków finansowych (Poniatowicz, 2017). Na naruszanie równowagi instytucjonalnej między władzami centralnymi a władzami samorządowymi w Polsce zwraca uwagę Owsiak (2021, s. 267–270).

6.6. Kwestia kosztów transakcyjnych

Pojęcie kosztów transakcyjnych wprowadził Coase (1960). Ekonomista ten zakwestionował założenie neoklasycznej ekonomii, według której koszty transakcyjne są zerowe. Zdaniem Coase'a zawieranie transakcji wymaga pozyskania wielu informacji, dotyczących na przykład cen, rozpoznania różnych warunków poprzedzających zawarcie transakcji. Koszty te są też skutkiem asymetrii informacji uczestników transakcji, braku zaufania do kontrahentów. Koncepcję kosztów transakcyjnych rozwinął Williamson (1998). Pożyteczną analizę czynników kształtujących koszty transakcyjne przedstawiła Bentkowska (2020, s. 99–124). W literaturze przedmiotu podkreśla się, że warunkiem obniżania kosztów transakcyjnych jest budowa i sprawne funkcjonowanie instytucji (Godłów-Legiędź,

za wyraz aprobaty przez obywateli, tak podatków, jak też poziomu dostarczanych dóbr publicznych (Owsiak i Abodakpi, 2021).

11.1. Geneza odrębności ziemi jako trzeciego czynnika produkcji i ewolucja poglądów w tym zakresie

W klasycznym podejściu występują w ekonomii trzy czynniki produkcji – praca, kapitał i ziemia, których wynagrodzeniem są odpowiednio płaca, procent i czynsz dzierżawny (renta gruntowa). Mechanizmy wynagradzania tych czynników uznano za jakościowo różne i wymagające odrębnych teorii (tj. teorii płac, procentu i renty gruntowej). Teoria renty gruntowej od początków rozwoju ekonomii jako nauki budziła jednak kontrowersje.

Według fizjokratów i Adama Smitha renta gruntowa była wartością kreowaną samoistnie przez naturę. Niemniej twierdzenie, że ziemia jest samoistnym źródłem wartości, stało się niezgodne z teoriami wartości opartymi na pracy, które zdominowały klasyczną ekonomię. Dlatego też powstała teoria renty różniczkowej po raz pierwszy sformułowana przez Jamesa Andersona (1777/1984), która zakładała, że renta wynika z różnic w żyzności gleby. Jako że dla Ricarda praca była jedynym źródłem wartości, cała renta gruntowa musiała mieć charakter renty różniczkowej i nie mogła konstituować cen zboża. W teorii Ricarda marginalne działki określają cenę rynkową zboża i jeśli tak ustalona wartość jest na innych działkach wyższa od poniesionych kosztów produkcji rolnej plus premii za ryzyko, to powstaje renta różniczkowa (nie ma innego rodzaju renty).

Takie podejście zakwestionował Marks, twierdząc, że źródła renty gruntowej mają głównie monopolowy charakter. Monopolizacja ziemi zachodzi w wyniku działania instytucji państwa, które stwarza możliwość dzierżawy gruntu poprzez prawa własności utrzymywane przez państwo i system prawny (Marks, (1894/1981). Renta z pewnością więc konstituuje cenę zboża, ustalając ją tak, żeby najgorsze ziemie mogły również otrzymać rentę.

Mniej więcej w tym samym czasie amerykański ekonomista Henry George definiował ziemię znacznie szerzej niż ekonomiści klasyczni, tj. jako zasób, którego nie można zaklasyfikować ani jako kapitał, ani jako pracę, kładąc nacisk, poza ziemią uprawną, na zasoby naturalne: powietrze, wodę, surowce naturalne, łańcuchy górskie, ale również dziedzictwo kulturowe czy fale radiowe. Co ciekawe, w podejściu George'a tak zdefiniowany zasób ziemi nie ma wartości, dopóki właściciel nie przypisze mu określonych użyteczności. Renta gruntowa wynika więc w całości z monopolu własności zasobów, których człowiek nie może wyprodukować (Backhaus, 1997). W tym kontekście rezydualne podejście George'a jest zbliżone do renty monopolu własności Marksa, aczkolwiek pozbawione kontekstu walki klasowej.

Marginaliści, jak już wyżej wspomniano, uznali, że w sumie ziemia niczym nie różni się od kapitału i każdy hektar, podobnie jak majątek innego rodzaju,

ma swoją cenę transferową ustaloną na podstawie popytu i podaży, powiększoną o rentę różniczkową, w sytuacji gdy dochód z ziemi przekracza tę cenę transferową. Niemniej marginalistyczne rozumienie renty gruntowej nie było jednolite i można wyróżnić w nim dwa nurty wspierające sens „odrębności czynnika ziemi”.

Po pierwsze Knut Wicksell przyjął, próbując włączyć czynnik ziemi w teorię kapitału, że o produktywności ziemi decyduje nie tyle wielkość przepływu kapitału, ile szybkość jego obrotu (Wicksell, 1934). Jego zdaniem odmiennosc rynku ziemi w porównaniu z innymi rynkami polega na tym, że wykorzystanie łącznie zasobów ziemi i kapitału uniemożliwia przyspieszenie obrotu tego ostatniego. Długość cyklu konwersji aktywów obrotowych związanych z ziemią jest znacznie skrócona w porównaniu z innymi sektorami gospodarki.

Po drugie, Martin Faustmann, przypisywał ziemi dodatkowe funkcje ekonomiczno-społeczne, a mianowicie traktował ją jako środek teauryzacji (Gaffney, 2006). Jego zdaniem na wartość ziemi składa się zdyskontowany strumień dochodów z jej obecnego zastosowania (w jednym pokoleniu) oraz zdyskontowana renta rzadkości z tytułu nieuchronnego wzrostu popytu na ziemię w następnych pokoleniach (aczkolwiek to twierdzenie bardziej odnosiło się w jego pracach do lasów).

Z kolei współczesne teorie renty gruntowej ukształtowane w obszarze ekonomii przestrzennej, geografii ekonomicznej i prawa podnoszą problem niepewności co do przyszłego użytkowania gruntów i ich wartości w czasie (Neutze, 1987). Harvey (1982/2006) dowodzi, że renta gruntowa odgrywa kluczową rolę w procesie akumulacji kapitału i koordynacji przestrzennej przepływów kapitału, zachęcając właścicieli ziemskich do zwiększenia produktywności gruntów i przechwytywania rent różniczkowych. Punkt ciężkości dyskusji został zatem przeniesiony na identyfikację barier w procesie przekształcania ziemi w aktywa finansowe (Haila, 1990).

Jeśli więc można mówić o interdyscyplinarnym konsensusie co do odrębności trzeciego czynnika produkcji, to na ogół uznaje się rynkowy mechanizm określania wartości renty gruntowej jako efektu nieelastycznej podaży ziemi (plus renty różniczkowe), ale dodaje się przy tym, że swoiste otoczenie instytucjonalne gruntu znacząco ogranicza racjonalność strony popytowej i podażowej, tworząc tym samym przesłanki do funkcjonowania odrębnej teorii tego czynnika.

Wspominane uwarunkowania instytucjonalnie kreowane są przez państwo, prawne regulacje rynku ziemi, normy społeczno-kulturowe i politykę gospodarczą. W warunkach metropolitalnych nieelastyczna podaż gruntów w lokalizacjach bliskich centrum tworzy rosnącą rentę quasi-monopolową. Z drugiej strony jednak potencjalna renta gruntowa nie staje się automatycznie ceną równowagi z uwagi na instytucjonalne ograniczenia na rynku nieruchomości. Tym samym kształtuje się swoista dychotomia wartości trudna do zaakcepto-

wania przez teorię równowagi, której prymat przyznaje ekonomia głównego nurtu. Z jednej strony mamy potencjalną wartość nieruchomości, którą przykładowo rynek określa dla wyremontowanych przedwojennych kamienic „bez lokatorów”. Z drugiej strony właściciele wciąż otrzymują czynsz najmu znacznie niższy od czynszu zdyskontowanego w tej potencjalnej rynkowej wartości, bo jednak dotychczasowi mieszkańcy nadal egzystują i podlegają ochronie prawnej, podobnie jak budynki podlegają ochronie konserwatora zabytków, która znacznie ogranicza swobodę renowacji. Różnica między czynszem potencjalnym i realnym jest określana jako luka renty gruntowej (teoria *rent gap* autorstwa Clarka 1988, 1995). Zgodnie z teorią luki renty taka sytuacja powinna mieć charakter tymczasowy, choć zależy to od rodzaju ograniczeń instytucjonalnych.

Ograniczenia instytucjonalne wiążą się z ochroną określonych grup społecznych i ich praw obywatelskich, a także z zabezpieczeniem dziedzictwa kulturowego. Bariery płynności mogą mieć również charakter behawioralny związany z lokalną tradycją i kulturą, które kształtują podejście do prawa własności nieruchomości. Tak więc gdyby nie powyższy kontekst instytucjonalny, ograniczający w pewnym sensie racjonalność, *rent gap* nie miałyby racji bytu (Bourassa, 1993; Clark, 1995).

Analogiczna sytuacja dotyczy rynku ziemi na obszarach wiejskich, choć przesłanki występowania luki renty i jej trwałość są w tym przypadku odmienne. Aproksymację realnej renty gruntowej stanowi czynsz dzierżawny albo nadwyżka operacyjna w rolnictwie (uzyskana po wynagrodzeniu wszystkich czynników produkcji, w tym pracy własnej rolnika). Strumień tak rozumianej renty gruntowej powinien określać ceny ziemi. Jeśli jednak potencjalna wartość rynkowa ziemi jest wyższa, niż wynikałoby to z dyskontowania realnego czynszu dzierżawy, to występuje luka renty.

11.2. Jak finansyzacja ziemi rolnej prowadzi do luki renty gruntowej?

Potencjalną wartość ziemi na obszarach wiejskich kształtuje postępujący proces finansyzacji tego czynnika. Finansyzacja definiowana jest szeroko (Urban, 2020), wskazując na rosnącą rolę motywów finansowych, rynków finansowych, aktorów finansowych i instytucji finansowych w funkcjonowaniu gospodarki oraz postępującą dominację sektora finansowego w działalności jednostek gospodarujących (Gostomski, 2014; Kamela-Sowińska, 2014; Ratajczak, 2014; Rydzewska, 2017), a także stosowanie logiki finansowej w procesach społeczno-gospodarczych (Adamczyk, 2016). Finansyzację obszarów wiejskich stymuluje szereg nakładających się na siebie procesów, takich jak:

- urbanizacja obszarów podmiejskich;
- rozwój turystyki wiejskiej i rekreacyjnych funkcji wsi;
- pozyskiwanie gruntów na inwestycje związane z odnawialnymi źródłami energii;
- rozwój nowych, niszowych kierunków produkcji rolnej związanych z gentryfikacją obszarów wiejskich (na przykład winnice w Polsce) (Drozda, 2023);
- rosnąca globalna walka o dostęp do kluczowych zasobów (*land grabbing*);
- starzenie się populacji wiejskiej, brak sukcesji, w gospodarstwach rolnych, które powodują porzucanie ziemi i wycofywanie z produkcji rolnej, szczególnie w warunkach rozdrobnionej struktury agrarnej.

Wszystkie wyżej wymienione procesy tworzą popyt na nowe użyteczności ziemi rolnej. W rezultacie udział użyteczności typowo produkcyjnych zdyskontowanych w cenie ziemi rolnej maleje na rzecz innych usług. Zjawisko to było obserwowane i badane przez wielu autorów, którzy wskazywali na rosnący udział pozarolniczych użyteczności w wartości ziemi rolnej (Delbecq i in., 2014; Wasson i in., 2013). W wielu pracach zauważono też, że korelacja między cenami ziemi rolnej a czynszem dzierżawnym staje się coraz słabsza i obie wartości odrywają się od siebie (Baldoni i Ciaian, 2023; Ciaian i in., 2021; O'Neill i Hanrahan, 2016).

Zgodnie z logiką marginalistyczną nadwyżka operacyjna w rolnictwie powinna wystarczać na stworzenie „funduszu” na inwestycję w ziemię, która jest niezbędna dla rozwoju gospodarstw i osiągnięcia progu opłacalnej produkcji. Jeżeli tak się nie dzieje, to z czasem ziemia „wypada” z produkcji rolnej. Zatem w sytuacji występowania luki renty gruntowej (tj. różnicy między bieżącą nadwyżką operacyjną lub czynszem dzierżawnym a potencjalną rentą zdyskontowaną w cenach ziemi) rolnik musi podnieść efektywność, aby wypełnić lukę renty, albo pogodzić się ze stopniową względną deprywacją dochodu rolniczego, szukając innych źródeł dochodów. Racjonalną alternatywą jest wówczas sprzedaż ziemi tak, aby skapitalizować potencjalną rentę gruntową. Można ją łatwo oszacować metodami dochodowymi.

Podejście do wartości ziemi jako zdyskontowanego strumienia renty jest często stosowane. Dochodowe określanie wartości wywodzi się z prac Turgota (1898), następnie Fishera (1908) i szkoły austriackiej. Obecnie podejście dochodowe (tzw. model wartości bieżącej PV) jest jedną z najczęściej stosowanych metod modelowania cen gruntów (Baldoni i Ciaian, 2023; Borchers i in., 2014; Ciaian i in., 2021; Goodwin i in., 2003; Weersink i in., 1999).

Kluczowe znaczenie ma jednak sposób ustalania stopy dyskonta w modelach PV. Stopa dyskonta powinna odzwierciedlać stopę zwrotu z działalności o porównywalnym poziomie ryzyka do działalności generującej dany dochód.

Jeśli przyjmiemy, że ziemia jest formą kapitału, należy zastosować podejście do oceny ryzyka stosowanego na rynkach kapitałowych.

Biorąc to pod uwagę, w tabeli 11.1 oszacowaliśmy potencjalną rentę gruntową w Polsce w latach 2017–2022 na podstawie modelu renty wieczystej ze stopą dyskonta obliczoną według modelu CAPM (*capital asset pricing model*) (Damodaran, 2023), a następnie zestawiliśmy ją z wartościami bieżącego czynszu dzierżawnego (bieżąca renta gruntowa).

Tabela 11.1. Luka renty gruntowej w rolnictwie w Polsce i jej determinanty w podejściu CAPM (w zł na ha, 2017–2022)

Lata	Cena ziemi ornej	Ryzyko bazowe ¹	Premia za ryzyko ²	Parametr Beta ³	Stopa dyskonta ⁴	Potencjalna renta gruntowa (Pr) ⁵	Bieżąca renta gruntowa (Cr) ⁶	Luka renty gruntowej (Pr-Cr) i w % CR
2017	41287	0,013	0,061	0,409	0,038	1559	1023	536 (52%)
2018	44381	0,015	0,071	0,370	0,041	1827	1134	693 (61%)
2019	47233	0,013	0,060	0,317	0,032	1517	1284	233 (18%)
2020	47589	0,013	0,055	0,359	0,033	1565	1219	346 (28%)
2021	49929	0,013	0,051	0,414	0,034	1700	1304	396 (30%)
2022	59387	0,013	0,074	0,400	0,043	2530	1502	1028 (68%)

¹ Na podstawie średniej rocznej rentowności 10-letnich obligacji skarbowych skorygowanej o stopę inflacji (CPI) i podatek od dochodów kapitałowych; dla ryzyka bazowego poniżej 1% obligacji, zastosowano bezpieczną marżę odsetkową, która wynosiła średnio 1,3% netto powyżej stopy inflacji.

² Na podstawie *rating-based default spread*, premii za ryzyko dla dojrzałego rynku akcji i mnożnika zmienności dla rynków wschodzących według podejścia Damodarana (2023).

³ Zastosowano średnią nielewarowaną wartość Beta dla sektora nieruchomości (operacje/usługi) w Europie. Współczynniki Beta zostały skorygowane w celu odzwierciedlenia całkowitej ekspozycji firmy na ryzyko, a nie tylko składnika ryzyka rynkowego – są więc funkcją rynkowej bety i części całkowitego ryzyka, dając lepsze szacunki kosztów kapitału własnego dla niezdywersyfikowanych właścicieli prywatnych firm (Damodaran, 2023);

⁴ Na podstawie *capital asset pricing model*, gdzie $r_d = r_b + \beta (r_m - r_b)$; r_d – stopa dyskonta, r_b – ryzyko bazowe, β – j.w., r_m – ryzyko rynkowe, $(r_m - r_b)$ – premia za ryzyko.

⁵ Według modelu renty wieczystej (PV): $L = R/rd$, gdzie L – rynkowa cena ziemi, R – roczna potencjalna renta gruntowa.

⁶ Ceny dzierżawy gruntów ornych w obrocie prywatnym (Eurostat; GUS; Szymańska, 2023).

Źródło: na podstawie (Czyżewski i in., 2024).

Z wycień wynika, że luka renty gruntowej jest stosunkowo wysoka (stanowi od około 18% do około 68% bieżącej renty gruntowej) i ma trwały charakter w badanym okresie. Pokazuje to, że neoklasyczny model równowagi rynku nie działał w tym obszarze, czego przyczyną są, jak wcześniej założyliśmy, uwarun-

nego jako jednostki organizacyjnej składającego się z dwóch oddziałujących na siebie elementów: rodziny i przedsiębiorstwa (Donnelley, 1964). Dalsze badania wskazały, że w przedsiębiorstwach rodzinnych dochodzi nie tylko do określonych interakcji na styku rodziny i przedsiębiorstwa, ale sięgają one głębiej i determinują występujące w nich stosunki własnościowe oraz sposób zarządzania. Dało to podstawę do zaproponowania modelu przedsiębiorstwa rodzinnego składającego się z trzech systemów: rodziny, przedsiębiorstwa i własności (Gersick, 1997). Ta złożoność przedsiębiorstwa rodzinnego sprawia, że w praktyce nie ma jednego jego typu, lecz występuje ono w wielu formach, w dodatku podlegających zmianom w trakcie rozwoju. Kluczowe znaczenie mają przy tym stosunki własnościowe i sposób zarządzania przedsiębiorstwem (Simon, 2011). Każdy z tych systemów tworzących przedsiębiorstwo rodzinne w określony sposób wpływa na jego działalność. Rodzina jest grupą osób o dość stabilnym składzie, nastawionym na długoterminowe istnienie i przeprowadzenie międzypokoleniowego transferu wartości. Założone przez nią przedsiębiorstwo ma zapewnić materialne warunki jej egzystencji, wykształcenie młodego pokolenia oraz zaspokojenie potrzeb emocjonalnych (Achleitner i in., 2010). Funkcjonowanie rodziny opiera się na zasadach równego traktowania, zaufaniu, lojalności, a kryterium efektywności może schodzić na dalszy plan (Simon, 2011). Przedsiębiorstwo jest natomiast podmiotem gospodarczym podporządkowującym swoją działalność zasadom racjonalności ekonomicznej. Zaangażowana jest w nim grupa pracowników o zmiennym składzie, zatrudnianych na podstawie kryterium kompetencji, których efektywność jest stymulowana motywami finansowymi. Trzeci element modelu, jakim jest własność, różnicuje działalność przedsiębiorstw rodzinnych w zależności od ukształtowanej w nich struktury własnościowej. Wzrost udziału we własności i zarządzaniu osób spoza grona rodziny wpływa na osłabienie jej oddziaływania na przedsiębiorstwo, nasilenie problemów agencyjnych i większe podporządkowanie jego działalności regułom ekonomicznym (Hiebl, 2012).

Współistnienie w przedsiębiorstwie rodzinnym dwóch podmiotów, rodziny i przedsiębiorstwa prowadzi do występowania w nim dwóch grup celów. Cele rodziny mają zarówno charakter finansowy, jak i niefinansowy. Jako cele niefinansowe wskazuje się w szczególności utrzymanie istnienia przedsiębiorstwa w długim okresie, przeprowadzenie sukcesji, tworzenie miejsc pracy dla członków rodziny, kierowanie się w postępowaniu wartościami rodziny (Schauer i in., 2005). Typowe cele przedsiębiorstwa jako podmiotu ekonomicznego to wzrost jego wartości i realizacja zysku. Badania nie wskazują przy tym jednoznacznie, czy prymat w przedsiębiorstwie rodzinnym mają cele rodziny, czy przedsiębiorstwa (Achleitner i in., 2010). Niewątpliwie możliwa jest realizacja celów rodziny przy zachowaniu zasady racjonalności ekonomicznej. Wskazana złożoność

struktury przedsiębiorstwa rodzinnego może jednak prowadzić do powstawania w nim konfliktów pomiędzy różnymi grupami interesariuszy mającymi różne cele bądź nadającymi im odmienne znaczenie (Hepperle, 2011).

Badania odnoszące się do polskich małych i średnich przedsiębiorstw rodzinnych pozwalają stwierdzić wyraźną hierarchię celów ich działalności. Podstawowe znaczenie mają dla nich utrzymanie istnienia przedsiębiorstwa w długim okresie oraz zapewnienie jego niezależności od podmiotów trzecich. Nieco mniejsza waga przypisywana jest do gromadzenia majątku i zapewnienia wysokiego standardu życia właściciela, przekazania przedsiębiorstwa następnemu pokoleniu, rozpowszechniania systemu wartości rodziny. Równocześnie jednak przedsiębiorstwa rodzinne stosunkowo wysoko stawiają w hierarchii celów wartości ekonomiczne, jak ograniczenie ryzyka ekonomicznego, zapewnienie silnego tempa wzrostu czy tworzenie miejsc pracy (Pernsteiner i Węclawski, 2016). Można to interpretować jako realizowanie strategii nakierowanych do wewnątrz, preferujących cele i wartości rodziny, ale przy zachowaniu ekonomicznych podstaw funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Charakter przedsiębiorstwa rodzinnego związany z trzecim elementem jego modelowego ujęcia, jakim jest własność, przejawia się w jej silnej koncentracji w rękach rodziny i dążeniu do utrzymywania relatywnie wysokiego udziału kapitału własnego w kapitale całkowitym. Ma to prowadzić do zapewnienia niezależności ekonomicznej przedsiębiorstwa i utrzymania kontroli nad nim przez rodzinę. Szereg badań wskazuje, że przedsiębiorstwa rodzinne preferują finansowanie wewnętrzne (zatrzymane zyski, rezerwy, pożyczki udziałowców) w stosunku do zewnętrznego, a korzystając z tego ostatniego, sięgają w pierwszej kolejności po kapitał obcy (kredyty, leasing), a stosunkowo rzadko po kapitał własny oferowany przez nowych udziałowców / akcjonariuszy, w tym fundusze *private equity* (Guserl i Pernsteiner, 2015; Prym, 2011).

15.4. Przedsiębiorstwo rodzinne w cyklu rozwoju

Przedstawiony powyżej model przedsiębiorstwa rodzinnego wyróżniający trzy elementy (rodzina, przedsiębiorstwo, własność) ma charakter statyczny. Pozwala on na identyfikację określonych cech tego podmiotu, ale nie uwzględnia zmian zachodzących w nim z upływem czasu. Mogą to być zmiany zachodzące zarówno w gronie rodziny, jak i wynikające z rozwoju przedsiębiorstwa oraz struktury własności.

Uniwersalny model rodziny traktuje ją jako jednostkę społeczną składającą się z trzech pokoleń: dziadków, rodziców i dzieci. Ten układ ulega powieleniu w kolejnych pokoleniach z ewentualnymi zmianami wynikającymi z liczby spad-

kobierców i zakładanymi przez nich rodzinami. Przyjmując za punkt wyjścia rodziców jako założycieli przedsiębiorstwa, wskazuje się na silny związek rodziny z tym przedsiębiorstwem. Jest ono podstawą utrzymania rodziny, założyciele silnie angażują się w zarządzanie nim i przygotowują dzieci do roli sukcesorów. Właściciele przedsiębiorstwa w drugim pokoleniu nie są tak silnie związane z nim emocjonalnie i zaangażowani w jego działalność. Wynika to z poszerzenia grona współwłaścicieli i zaangażowania zewnętrznych menedżerów. W trzecim pokoleniu wypełniającym schemat trzypokoleniowej rodziny może jeszcze się pojawić wspólne oddziaływanie rodziny na przedsiębiorstwo, ale powiększanie grona współwłaścicieli i brak zainteresowania części spadkobierców do pozostawania w nim prowadzi do dalszych zmian jego charakteru, ograniczania znaczenia celów rodziny na rzecz celów przedsiębiorstwa (Jaskiewicz i Klein, 2007; Schweinsberg i Koenen, 2010).

Zgodnie z dominującym ujęciem definicyjnym członkowie rodziny wykonują w przedsiębiorstwie rodzinnym funkcje zarządcze i nadzorcze. Wyniki wielu badań wskazują, że wraz z długością istnienia przedsiębiorstwa i jego rozwojem słabnie rola rodziny w kierowaniu nim w zakresach wymagających wysokich kwalifikacji i podnosi poziom jego profesjonalizacji (Hiebl, 2012; Schweinsberg i Koenen, 2010). Profesjonalizacja przejawia się w szczególności w powoływaniu organów zarządczych i nadzorczych, zatrudnianiu pochodzących spoza rodziny menedżerów, wprowadzaniu sformalizowanych procedur kierowania, zarządzania, organizowania, motywowania i kontrolowania, kierowaniu się zasadą racjonalności przy podejmowaniu decyzji ekonomicznych (Dekker i in., 2013).

Immanentną cechą przedsiębiorstwa rodzinnego jest sukcesja. Pozwala ona na międzypokoleniowy transfer wartości rodziny i daje podstawę do realizacji jej celów w kolejnym pokoleniu właścicieli. Badania prowadzone zarówno w krajach o długiej tradycji przedsiębiorczości rodzinnej, jak i w Polsce wskazują, że wiele firm nie przygotowuje planów sukcesji bądź przystępuje do niej stosunkowo późno, co zwiększa koszty jej przeprowadzenia (Firma, 2017; Leible i Windthorst, 2014). Duża część przedsiębiorstw rodzinnych staje jednak przed problemem braku sukcesorów bądź braku zainteresowania przejęciem przedsiębiorstwa przez osoby z rodziny. Przykładowo w Niemczech problem ten dotyczy 86% przedsiębiorstw małych i 31% średnich (Kersting i in., 2014). Następców założyciela firmy łączą jeszcze silne więzy pokrewieństwa, chociaż nie zawsze występuje między nimi zbieżność interesów. Natomiast w trzecim i dalszych pokoleniach często rośnie liczba współwłaścicieli, więzy rodzinne ulegają osłabieniu i udziałowcy są w mniejszym stopniu powiązani emocjonalnie i zaangażowani w zarządzanie przedsiębiorstwem (Schweinsberg i Koenen, 2010; Simon, 2011). Można się spotkać z obrazowym stwierdzeniem, że „pierwsza generacja

tworzy, druga dziedziczy, a trzecia niszczy przedsiębiorstwo rodzinne” (Jeżak i in., 2004, s. 41). W przypadku braku sukcesorów bądź zaostrenia konfliktów pomiędzy nimi pojawia się konieczność sprzedaży firmy innym podmiotom i w konsekwencji utrata statusu przedsiębiorstwa rodzinnego.

15.5. Trwałość przedsiębiorstw rodzinnych

Jak już wskazano powyżej, dążenie do utrzymania przedsiębiorstwa rodzinnego w długim okresie jest deklarowane jako jeden z podstawowych celów ich właścicieli. Weryfikacja tej tezy wskazuje, że długowiecznością (w perspektywie nawet kilkuset lat) wykazują się przede wszystkim relatywnie małe i średnie przedsiębiorstwa, często ściśle związane z zasobami materialnymi, dzięki którym prowadzą działalność (winnice, producenci ceramiki, serów, huty szkła, warsztaty rzemieślnicze, hotele) (O’Hara i Mandel, 2004). Natomiast większość obecnie działających dużych przedsiębiorstw rodzinnych została założona w XIX i XX wieku (EY, 2017)*. „Wskaźnik przeżycia” przedsiębiorstw rodzinnych, z niewielkimi odchyleniami w zależności od źródła danych, wynosi około 30% przy przechodzeniu do drugiej generacji, 10%–15% do trzeciej i 3%–5% przy przechodzeniu do czwartej generacji rodziny założycieli (Le Breton-Miller i in., 2004). W konsekwencji średnia światowa wieku przedsiębiorstw rodzinnych wynosi kilkadziesiąt lat, co odpowiada władaniu nimi w perspektywie trzech generacji (Herz Brown, 2009). Zestawienia dotyczące najstarszych przedsiębiorstw, nawet jeżeli weźmie się pod uwagę brak pełnych danych, wskazują na liczebną przewagę przedsiębiorstw nierodzinnych nad rodzinnymi (Sobiecki, 2014). Można to traktować jako wskazanie, że rodzinna forma przedsiębiorstwa nie jest dostatecznym warunkiem utrzymania przedsiębiorstwa na rynku. Podnoszona jest przy tym kwestia, czy „rodzinnosc” nie wpływa negatywnie na możliwości rozwoju we współczesnej gospodarce (Felden i Hack, 2014). Międzynarodowa ekspansja takich przedsiębiorstw przeczy tej tezie**.

Rozpatrując problem długowieczności przedsiębiorstw rodzinnych należy postawić pytanie, w jakim stopniu duże przedsiębiorstwa, nawet jeśli są kontrolowane przez rodzinę, zachowują cechy typowe dla firmy rodzinnej.

* Od tej prawidłowości są jednak odstępstwa – na przykład założona w 1668 roku firma Merck KGaA jest obecnie w posiadaniu 13 generacji (70% udziałów rodziny Merck), a utworzona w 1792 roku firma Jeronimo Martins jest nadal w posiadaniu rodziny Soares dos Santos (56% udziałów) – w Polsce: Biedronka.

** Odpowiedzią na to pytanie może być jednak wskazanie, że przykładowo w USA największą firmą rodzinną jest założona w 1962 roku Walmart Inc. (49% udziałów rodziny Walton) czy największa w Europie utworzona w 1930 roku Schwarz Gruppe (100% własności w rodzinie Schwarz) – w Polsce: Lidl i Kaufland.

W badaniach wskazuje się, że sam fakt przetrwania przedsiębiorstwa w perspektywie wielu pokoleń może świadczyć o jego stabilności i efektywności ale ma także określoną wartość rynkową związaną z docenianiem tradycji, wartości kulturowych i zasad odpowiedzialności społecznej eksponowanych w ramach publicznych informacji dotyczących przedsiębiorstw, zwłaszcza spółek publicznych (Mutter, 2011). Z drugiej strony dostępne dane wskazują, że brak jest istotnej różnicy w wieku dużych przedsiębiorstw rodzinnych i nierodzinnych (Frey i in., 2004).

Podsumowanie

Przedsiębiorstwa rodzinne charakteryzuje znaczne zróżnicowanie ze względu na ich rozmiary, rodzaj prowadzonej działalności, organizację i strategię biznesowe, etap rozwoju i długość istnienia oraz szereg innych czynników. Z tego względu są to podmioty, które trudno jest skategoryzować na podstawie jednoznacznej definicji. Nie ulega jednak wątpliwości, że wyróżnia je pewien zespół cech o charakterze społecznym mogących z różnym nasileniem oddziaływać na sposób prowadzenia działalności gospodarczej.

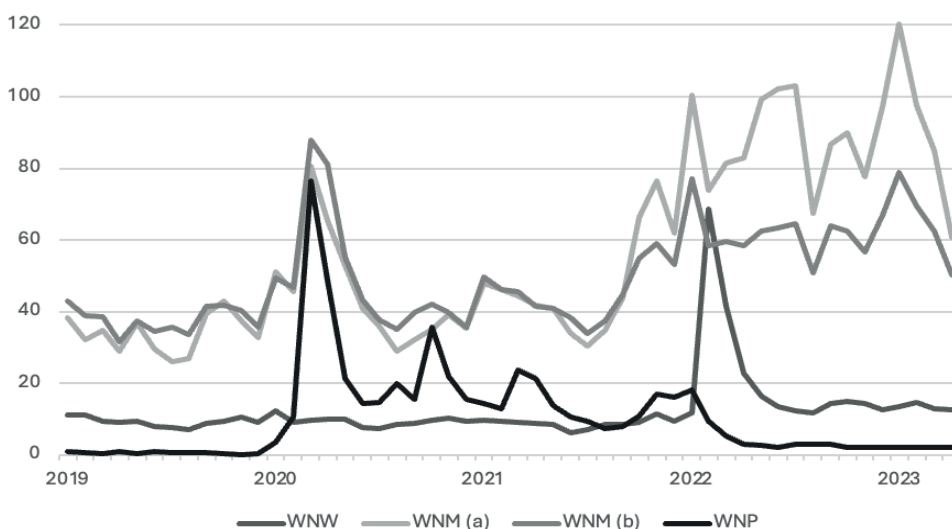
Wyróżniki przedsiębiorstwa rodzinnego mogą wpływać na jego działalność pozytywnie lub negatywnie. Pozytywny wpływ będzie wynikał z kierowania się systemem wartości rodziny i budowania zaufania do firmy na nich opartych, nastawienia na istnienie przedsiębiorstwa w długim okresie, relacyjnym charakterze współpracy z bankami, utrzymywania silnych więzów z lokalną społecznością.

Dążenie do utrzymania przedsiębiorstwa w rękach rodziny może jednak prowadzić do uwydatnienia się jego określonych słabości – niechęci do profesjonalizacji zarządzania, ograniczenia możliwości rozwoju przez awersję do przyjmowania nowych wspólników i finansowania kapitałem zewnętrznym, przenoszenia na grunt przedsiębiorstwa konfliktów rodzinnych.

Kolejny wniosek z przeprowadzonych badań prowadzi do stwierdzenia, że typowy charakter przedsiębiorstwa rodzinnego zachowują w dłuższym okresie jedynie firmy małe i średnie. Ich specyfika wynikająca z wpływu rodziny może się utrzymywać nawet w przypadku przechodzenia z pokolenia na pokolenie. Natomiast w dużych przedsiębiorstwach, zwłaszcza przekształcających się w spółki publiczne, w wyniku postępującego z upływem czasu rozproszenia własności i profesjonalizacji zarządzania, nawet w przypadku utrzymywania kontrolnego pakietu udziałów / akcji w rękach rodziny, ich „rodzinnosc” pozostaje często w dużym stopniu jedynie elementem o charakterze wizerunkowym. Brak jest

rzania przez podmioty gospodarcze (w tym na przykład tego, że gospodarstwa domowe natychmiast skorygują swoje oczekiwania zgodnie z właściwym modelem gospodarki i wszystkimi dostępnymi informacjami). Odejście to jednak jest oczekiwane we współczesnej ekonomii (Ratajczak, 2017). Mierniki nadzwyczajnego pozyskiwania informacji (liczba zapytań, odsłon postów / artykułów) można w takim przypadku traktować jako pośrednie mierniki niepewności.

W przypadku miernika niepewności makroekonomicznej (MNM) źródłem danych są zapytania w wyszukiwarce Google odnoszące się do kombinacji kluczowych słów związanych ze zjawiskami makroekonomicznymi, takimi jak recesja, kryzys, spowolnienie (gospodarcze), bezrobocie, inflacja. W wersji „b” tego wskaźnika, wzorem tradycyjnych mierników niepewności dodano zapytania z wykorzystaniem terminu „niepewność”. Przygotowano również dwa dodatkowe mierniki – niepewności pandemicznej (kluczowe hasła: koronawirus, COVID, SARS, epidemia, pandemia) oraz niepewności wojennej (kluczowe hasła: wojna, uchodźcy, sankcje, armia)*. Poziom niepewności w Polsce zobrazowany przez te cztery wskaźniki przedstawiono na rysunku 19.1.



Legenda: WNM – niepewność makroekonomiczna, WNP – niepewność pandemiczna, WNW – niepewność związana z konfliktem zbrojnym; dane miesięczne.

Rysunek 19.1. Wskaźniki niepewności makroekonomicznej, pandemicznej i związanej z wojną

Źródło: obliczenia własne.

* Pierwotna wersja wskaźników powstała na potrzeby artykułu Pietruchy i Gulewicz (2022). Dziękuję Michałowi Gulewiczowi za współpracę przy wyliczeniu wskaźników.

Obydwa wskaźniki niepewności makroekonomicznej wskazują na podniesiony poziom niepewności w okresie początków pandemii oraz początków pełnoskalowego konfliktu w Ukrainie. Warto zauważyć, że po początkowym okresie znacznie podwyższonej niepewności efekt szoku względnie szybko się zmniejsza. Znacznie podwyższona niepewność makroekonomiczna w drugiej połowie roku 2022 oraz w roku 2023 nie jest wynikiem niepewności związanej bezpośrednio z wojną (MNW), ale z inflacją.

Wyliczono również wskaźnik wykorzystujący dane ankietowe, zgodnie z podejściem zaproponowanym w badaniu Bachmanna i in. (2013). Badacze wykorzystali jako miarę niepewności między innymi dyspersję odpowiedzi na pytanie dotyczące oczekiwań zmian aktywności gospodarczej w badaniu IFO Business Climate Survey oraz Federal Reserve Bank of Philadelphia's Business Outlook Survey (odpowiedzi na pytanie: Jak oceniasz poziom ogólnej aktywności biznesowej za sześć miesięcy w porównaniu z bieżącym miesiącem: spadek, brak zmian, wzrost? W obliczonym na potrzeby niniejszej publikacji wskaźniku dla Polski źródłem danych jest badanie koniunktury gospodarczej GUS. W ramach badania zadawane jest pytanie: Jakich zmian w ogólnej sytuacji ekonomicznej kraju spodziewa się Pan / Pani w ciągu najbliższych 12 miesięcy? Możliwe odpowiedzi to: będzie dużo lepsza, będzie trochę lepsza, pozostanie taka sama, będzie trochę gorsza, będzie dużo gorsza. Obliczając wskaźnik, dokonano agregacji do odpowiedzi pozytywnych i negatywnych. Wykorzystano dane miesięczne za okres 2019–2023. Te same dane posłużyły do wyliczenia wskaźnika wg metryki zaproponowanej przez Claverię i in. (2019).

Obydwa wskaźniki pokazują zbliżony poziom niepewności (rysunek 19.2). Warto zauważyć znaczące odmienności dla okresu połowa 2022–2023. Wskaźniki te pokazują spadek niepewności – odmiennie niż WNM. Wskaźnik (w obecnej postaci) oparty na ankiecie GUS pokazuje głównie niepewność co do zagregowanej produkcji (aktywności gospodarczej) i wymagałby uwzględnienia szerszej grupy pytań.

Powyższe wskaźniki (na podstawie danych tekstowych oraz badań ankietowych) zostały wyliczone pilotażowo. Zwłaszcza w przypadku pierwszej z grup wskaźników niezbędne jest dopracowanie korpusu haseł poprawnie oddających percepcję niepewności przez podmioty gospodarcze. W przypadku drugiej grupy wskaźników możliwe jest wykorzystanie innych metryk, na przykład zaproponowanych w pracy Girardiego i Reutera (2017) oraz większej liczby pytań ankietowych (z ankiety GUS).

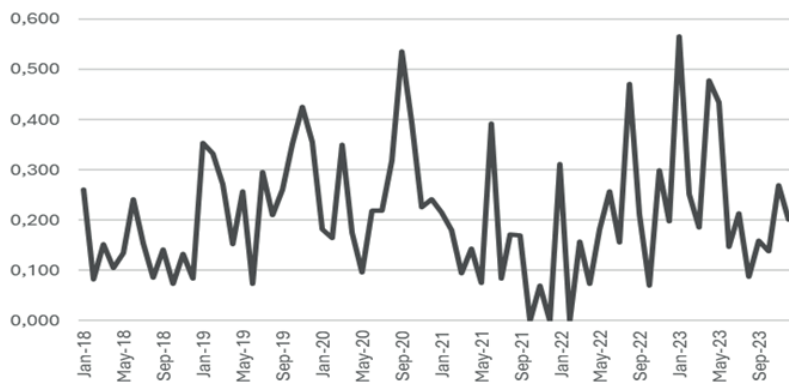
W celach porównawczych można się posłużyć istniejącymi miernikami niepewności. Należą do nich mierniki oparte na danych tekstowych przygotowanych przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF, 2024) oraz mierniki wykorzystujące dane ankietowe wyliczane przez Komisję Europejską (EC, 2024)

(rysunki 19.3 i 19.4). W tym ostatnim przypadku zagregowany wskaźnik dla Polski dostępny jest od stycznia 2021 roku (wskaźnik oznaczany dalej jako EC_a). Nieco dłuższy szereg odnosi się do badań konsumentów (od maja 2020 roku) – wskaźnik oznaczany dalej jako EC_c. Ponownie obok zbliżonego poziomu niepewności wskazanego przez te wskaźniki w okresie wystąpienia dwóch silnych szoków (pandemia, wojna) widać odmienność dla okresu połowa 2022–2023 (wskaźnik wykorzystujący dane ankietowe wskazuje na spadek niepewności).



Rysunek 19.2. Wskaźniki niepewności wykorzystujące dane ankietowe GUS

Źródło: wyliczenia własne na podstawie danych GUS (2024).



Rysunek 19.3. Wskaźnik niepewności WUI

Źródło: (IMF, 2024).



Rysunek 19.4. Zagregowana niepewność w Polsce według Komisji Europejskiej

Źródło: (EC, 2024).

W celu zweryfikowania, w jakim stopniu poszczególne mierniki niepewności dają podobne sygnały dotyczące poziomu niepewności w Polsce, wyliczono korelację liniową (Pearsona) między poszczególnymi miarami niepewności (dla okresu kompletności danych dla wszystkich wskaźników). Wyniki (tabela 19.1) wskazują na to, że wartość informacyjna poszczególnych wskaźników jest odmienna, co jest zgodne z literaturą przedmiotu (Cascaldi-Garcia i in., 2023; Ferrara i in., 2018).

Tabela 19.1. Korelacja liniowa między wskaźnikami niepewności

	WUI	EC_a	EC_c	Bachmann	Claviera	WNW	WNMa	WNMb	WNP
WUI	1,00								
EBC_a	0,22	1,00							
EBC_c	0,25	0,72	1,00						
Bachmann	0,17	0,77	0,80	1,00					
Claviera	0,16	0,73	0,79	0,99	1,00				
WNW	-0,23	0,23	0,16	0,27	0,27	1,00			
WNMa	0,24	0,52	0,80	0,76	0,76	0,25	1,00		
WNMb	0,24	0,53	0,76	0,70	0,67	0,25	0,96	1,00	
WNP	-0,38	-0,25	-0,56	-0,46	-0,52	0,16	0,55	-0,41	1,00

Źródło: obliczenia własne.

Zgodnie z oczekiwaniami relatywnie wysoką wzajemną korelację wykazują mierniki wyliczone według zbliżonej metodyki i na tych samych danych. Dotyczy to zwłaszcza percepcji niepewności przez konsumentów (wskaźniki Bachmann i Claveria), które z kolei wykazują także znaczną korelację ze wskaźnikami opartymi na danych ankietowych wyliczanymi przez EBC. Wśród badanych wskaźników wyraźnie odmienną charakterystykę wykazuje wskaźnik Międzynarodowego Funduszu Walutowego WUI. Może wynikać to z faktu, że (jak wspomniano wyżej) źródłem danych tekstowych w tym wypadku są dokumenty samego MFW – ocena niepewności analityków MFW może znacząco odbiegać od percepcji niepewności przez gospodarstwa domowe. Nie powinno zaskakiwać, że WNP i WNW wykazują słabą lub ujemną korelację z pozostałymi wskaźnikami – mają one charakter kontekstowy, tj. obrazują pojedynczy typ szoku. Wskaźnik niepewności makroekonomicznej wykazuje znaczne podobieństwa do wskaźników obliczonych z wykorzystaniem danych ankietowych (GUS, EBC), zwłaszcza odnoszących się do gospodarstw domowych, ze znaczącą jednak różnicą w okresie inflacji. Jeśli założyć, że inflacja stanowi znaczące źródło niepewności (co jest standardowym ujęciem w teorii ekonomii), to WNM wykazuje cechy powodujące, że ten sposób pomiaru niepewności może stanowić interesująca alternatywę dla istniejących mierników.

Podsumowanie

W rozdziale omówiono najważniejsze sposoby pomiaru niepewności. Następnie wyliczono wskaźnik niepewności makroekonomicznej dla Polski z wykorzystaniem danych pochodzących z wyszukiwarki internetowej. Wyliczono również inne wskaźniki oraz porównano je z wskaźnikami wyliczonymi przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz Europejski Bank Centralny. Wskaźniki wykazują niską wzajemną korelację. Wyników tych nie należy interpretować z punktu widzenia słabości poszczególnych podejść badawczych, ale raczej jako wskazówkę, że poszczególne miary pokazują częściowy obraz wieloaspektowego i wysoce rozmytego zjawiska, jakim jest niepewność. Wskaźnik bazujący na danych z wyszukiwarki internetowej wykazuje natomiast ciekawe cechy i warto nad nim dalej pracować.